

# ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Серія Економіка та менеджмент

---

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ 21/2019, IV-Й КВАРТАЛ

---

Виходить 4 рази на рік. Видається з квітня 2011 року

---

Свідоцтво КВ №21647-1547 ПР. Перереєстрація 02.11.2015 р.

## Зміст

О. Д.Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко, Ю.С. Гудзинська МЕНЕДЖМЕНТ СТРАТЕГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	4
О. М. Bunda, М. К. Lebediev ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF CONTRACTUAL PROCESS ACCOUNTING AND ANALYSIS AT THE ENTERPRISE.....	14
І. І. Дядченко SWOT-АНАЛІЗ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЛІСОКОРИСТУВАННЯМ ПІВДНЯ УКРАЇНИ.....	21
Н. М. Вдовенко, М. М. Павленко О. Р. Хринюк ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА АКВАКУЛЬТУРИ .....	31
S. I. Mosiuk , I. P. Mosiuk, V . I. Mosiuk TOURIST BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE .....	39
М. О. Жуковський СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	47
О. А. Локутова, О. О. Кащенко PR-КОНСАЛТИНГ У СФЕРІ ЗАСТОСУВАННЯ МІКРОДОБРИВ У АГРОВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ .....	55

О. М. Бунда, А. І. Якименко	
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	65
Л. В. Громоздова, О. І. Мартинюк, І. В. Студеннікова, В. В. Громоздов, В. М. Маляревський	
НАУКОВІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД .....	73
Ю. М. Комар, Р. Г. Дубас, О. О. Іванов	
КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ПОВНОЦІННОГО ТВОРЧОГО УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПОВНОЦІННОГО ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ .....	86
В. Г. Івчук, Г. П. Куліш, В. В. Лазоришинець, В. В. Кабаков, Є. А. Настенко	
ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ПОТРЕБ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ В СТАТУСІ ПІДПРИЄМСТВА .....	97
О. М. Бунда, А. В. Оляніна	
АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ СПОРТУ .....	117
К. О. Коваль, К. С. Ільїна, А. А. Фефелова	
ІНВЕСТИЦІЇ В МАРКЕТИНГ ВИЩОЇ ОСВІТИ .....	125
Л. В. Романова, В. І. Золотарьова	
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ РЕКЛАМНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ .....	135
О. І. Синенко, К. О. Ярема, Ю. С. Безсмертна	
МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ СОЛОУ .....	150

УДК 330.341.1

## ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Науково-практичний журнал. – К.: Міленіум, 2019. – 172 с.

Науково-практичний журнал «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку» має на меті висвітлення широкого спектру проблематики інноваційного розвитку різних галузей економіки України, покращення інвестиційного клімату в державі. Тематика статей пов'язана з теоретичними проблемами інноваційного розвитку, аналізом його тенденцій, державним регулюванням цієї сфери, кращою практикою інноваційної діяльності, питаннями екологічної безпеки та медицини, розвитком людського потенціалу.

Видання розраховане на фахівців-дослідників, теоретиків і практиків у галузі економіки і менеджменту, викладачів, аспірантів та студентів економічних і гуманітарних навчальних закладів, а також на широкий загал усіх, хто цікавиться проблемами інноваційно-інвестиційного розвитку.

Видання зареєстровано у Міністерстві юстиції України (свідоцтво КВ №16951- 5721Р від 30.07.2010), перереєстровано у Міністерстві юстиції України (свідоцтво КВ № 21647-1547 ПР від 02.11.2015).

Наказом Міністерства освіти і науки України (наказ № 374 від 13.03.2017) друковане (електронне) періодичне видання включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук.

Усі права застережено. Передруки і переклади дозволяються лише за згодою редакції. Редакція необов'язково поділяє думку автора. За точність викладених фактів та коректність цитування відповідальність несе автор.

Відповідальність за зміст рекламних оголошень несе рекламодавець.



МІНІСТЕРСТВО  
ОСВИТИ І НАУКИ  
УКРАЇНИ



Crossref  
Content  
Registration



Національна бібліотека України  
імені В. І. Вернадського

INDEX COPERNICUS  
INTERNATIONAL



IDEAS

Google  
Scholar

Засновники (співзасновники): Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв, громадянин України – Шморгун Леонід Григорович.

Схвалено рішенням вченої ради «Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв» (протокол № 5 від 17 грудня 2019 року).

УДК 637.5:658.562

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.1



---

**Гудзинський Олексій Дмитрович,**

доктор економічних наук, професор  
ORCID: 0000-0001-6494-851X

---

**Судомир Світлана Михайлівна,**

доктор економічних наук, професор,  
доцент, професор кафедри економіки підприємства,  
завідувач відділу навчально-науково-інноваційної діяльності  
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»  
Sudomyr\_s@ukr.net  
ORCID: 0000-0002-2574-1724



---

**Гуренко Тамара Олексіївна,**

кандидат економічних наук, професор,  
доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту НУБіП України  
gurenkot@ukr.net  
ORCID:0000-0003-2227-1488

---

**Гудзинська Юлія Сергіївна,**

кандидат економічних наук, старший викладач  
кафедри менеджменту ім. проф. Й. С. Завадського НУБіП України  
lunareclipse@ukr.net  
ORCID: 0000-0002-6850-4059

---



## МЕНЕДЖМЕНТ СТРАТЕГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

**Мета статті** полягає в розробці нового наукового підходу до формування менеджменту стратегічної конкурентоспроможності соціально-економічних систем в контексті зміни в їх діяльності цільової спрямованості конкурентоспроможної поведінки. **Методологія дослідження.** Запропонована методологія системного спрямування в контексті розв'язання задач при зміні цільової спрямованості стратегічної конкурентоспроможності соціально-економічних систем: процесу; напряму системного розвитку; засобу забезпечення конкурентостійкості; засобу збереження як системної цілісності; механізм реалізації системно спрямованої головної місії. Обґрунтований семантичний підхід покладено в основу запропонованої нами математичної моделі оцінки створених передумов забезпечення результативного управління стратегічною конкурентоспроможністю підприємств. **Наукова новизна** полягає в наступному: обґрунтовано новий науковий підхід до: обґрунтування цільової спрямованості управління конкурентоспроможністю підприємств; формування потенціалу конкурентних переваг на системній основі в органічній єдності їх складових: екологічного, соціального, інтелектуального, інноваційно-креативного, організаційного, інформаційного, правового, економічного, менеджерського, як фундаментальної основи забезпечення стійкого стратегічно-конкурентоспроможного розвитку соціально-економічних систем.

Управління стратегічною конкурентоспроможністю соціально-економічних систем розглянуто як системну цілісність, яка охоплює 12 основних блоків та 10 системно цільових передумов. **Висновки.** За результатами дослідження ми прийшли до висновку, що забезпечити стійкий стратегічно-конкурентоспроможний розвиток соціально-економічних систем можна лише на основі системно-комплексного підходу до формування та використання потенціалу передумов як конкурентних переваг ціннісно-орієнтаційного, екологічного, соціального, інтелектуального, менеджерського, організаційно-поведінкового, взаємодіючого та іншого спрямування в органічній їх єдності.

**Ключові слова.** Розвиток, стратегічна конкурентоспроможність, інституціоналізм, системна цілісність, дисипативність, блоки системної цілісності, цінності.

**Гудзинский Алексей Дмитриевич,**  
доктор экономических наук, профессор

**Судомир Светлана Михайловна,**  
доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия, заведующая отделом учебно-научно-инновационной деятельности ОП НУБиП Украины «Бережанский агротехнический институт»

**Гуренко Тамара Алексеевна,**  
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита НУБиП Украины

**Гудзинская Юлия Сергеевна,**  
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента им. проф. И. С. Завадского НУБиП Украины

**Менеджмент стратегической конкурентоспособности  
социально-экономических систем: методологические аспекты**

**Цель статьи** заключается в разработке нового научного подхода к формированию менеджмента стратегической конкурентоспособности социально-экономических систем в контексте изменения в их деятельности целевой на-

правленности конкурентоспособного поведения. **Методология исследования.** Предложенная методология системного направления в контексте решения задач при изменении целевой направленности стратегической конкурентоспособности социально-экономических систем, как их: процесса; направления системного развития; средства обеспечения конкурентоустойчивости; средства сохранения как системной целостности; механизм реализации системно направленной главной миссии. Обоснован семантический подход положен в основу предложенной нами математической модели оценки созданных предпосылок обеспечения эффективного управления стратегической конкурентоспособностью предприятий. **Научная новизна** заключается в следующем: обоснован новый научный подход к обоснованию целевой направленности управления конкурентоспособностью предприятий; формирование потенциала конкурентных преимуществ на системно основе в органическом единстве их составляющих: экологического, социального, интеллектуального, инновационно-креативного, организационного, информационного, правового, экономического, менеджерского, как фундаментальной основы обеспечения устойчивого стратегически конкурентоспособного развития социально-экономических систем.

Управление стратегической конкурентоспособностью социально-экономических систем рассмотрено как системную целостность, которая охватывает 12 основных блоков и 10 системно целевых предпосылок. **Выводы.** По результатам исследования мы пришли к выводу, что обеспечить устойчивое стратегически конкурентоспособное развитие социально-экономических систем возможно только на основе системно-комплексного подхода к формированию и использованию потенциала предпосылок как конкурентных преимуществ ценностно-ориентационного, экологического, социального, интеллектуального, менеджерского, организационно-поведенческого, взаимодействующего и другого направления в органическом их единстве.

**Ключевые слова.** Развитие, стратегическая конкурентоспособность, институционализм, системная целостность, дисипативность, блоки системной целостности, ценности.

**Hudzynskyi Oleksiy.,**  
Doctor of Economic Sciences, Professor

**Sudomyr Svetlana,**  
Doctor of Economic Sciences, Docent, Professor at the Department of Economics of Enterprise, Head of the Educational, Scientific and Innovative Activity Department of the SS NULES of Ukraine  
«Berezhany Agrotechnical Institute»

**Hurenko Tamara,**  
Candidate of Economic Sciences, Docent, Associate Professor at the Department of Accounting and Auditing of NULES of Ukraine

**Hudzynska Julia,**  
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at the Department of Management after prof. J.S. Zavadsky, of NULES of Ukraine

### **The management of strategic competitiveness of socio-economic systems: the methodological aspect**

**The purpose of the article** is to develop a new scientific approach to the formation of management of strategic competitiveness of socio-economic systems in the context of changes in their activity of the target orientation of competitive behavior. **Research methodology.** A methodology for systemic direction in the context of solving problems while changing the strategic competitiveness of socio-economic systems, as theirs, is proposed: the direction of systemic development; a means of ensuring competitive sustainability; means of preservation as system integrity; mechanism for the implementation of the system-directed main mission.

Substantial semantic approach is the basis of our proposed mathematical model of evaluation of the prerequisites for ensuring effective management of strategic competitiveness of enterprises. **The scientific novelty** is as follows: the new scientific approach to: substantiation of the target orientation of management of competitiveness of the enterprises is substantiated; formation of the potential of competitive advantages on a systematic basis in the organic unity of their components: ecological, social, intellectual, innovative-creative, organizational, information, legal, economic, managerial, as a fundamental basis for ensuring sustainable strategically-competitive development of socio-economic systems.

Strategic competitiveness management of socio-economic systems has been considered as a system integrity that encompasses 12 main blocks and 10 systemic prerequisites. **Conclusions.** According to the results of the research, we came to the conclusion that sustainable strategic and competitive development of socio-economic systems can be ensured only on the basis of a system-integrated approach to the formation and use of potential preconditions as competitive advantages of value-oriented, environmental, social, intellectual, managerial, organizational, behavioral, interacting and other directions in their organic unity.

**Keywords.** Development, strategic competitiveness, institutionalism, systemic integrity, dissipativity, blocks of systemic integrity, values.

**Актуальність теми дослідження.** Швидкозмінне ринкове конкурентне середовище, зростаючий потенціал диференційованого товарно-продуктового потенціалу, мінлива структура потреб та інтересів, зростання вимог суб'єктів попиту до підприємств як соціально-економічних систем та суб'єктів пропозицій, інноваційно-креативні процеси ускладнили систему організаційних взаємодій та поведінки по лінії «суб'єкт попиту – суб'єкт пропозиції». Сформовані системи за своїм змістом, цільовими установками, інтелектуальним потенціалом та системою управління в часовому вимірі змінюються за своїми темпами, які відстають від темпів зростання потреб ринкового середовища. Таким чином, є проблема, яка потребує свого розв'язання.

Загалом дослідженням даного напрямку займалися такі науковці як: Гудинський О. Д., Гудинська Ю. С., Гуренко Т. О., Нестеренко С. А., Судомир М. Р., Судомир С. М., Ільїн В. Ю. та ін.

Однак, виникли проблеми системно-комплексного підходу до формування і використання складових забезпечення стратегічно-конкурентоспроможного розвитку підприємницьких структур як соціально-економічних систем інноваційного, інтелектуально-креативного спрямування з високим рівнем соціальної відповідальності.

Таким чином, виникає об'єктивна необхідність в перегляді існуючих і обґрунтуванні нових наукових підходів до формування потенціалу конкурентних переваг на системній основі в органічній єдності їх складових: екологічного, соціального, інтелектуального, інноваційного, організаційного, інформаційного, економічного, правового, менеджерського та іншого спрямування як фундаментальної основи забезпечення стійкого стратегічно-конкурентоспроможного розвитку підприємницьких структур.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Управління стратегічною конкурентоспроможністю підприємств як соціально-економічних формувань в нашому науковому підході розглядається як системна цілісність, яка охоплює основні блоки, а саме:

- блок ціннісних установок (орієнтацій) суб'єктів попиту з їх потребами та інтересами як основних інвесторів суб'єктів пропозицій, цільових установок діяльності бізнесових структур;
- блок цільових установок суб'єктів пропозицій в системі динамічно спрямованої стратегічно конкурентоспроможної діяльності з орієнтацією на забезпечення їх стійкого розвитку;
- блок системної соціальної відповідальності підприємницьких структур стратегічно-конкурентоспроможної орієнтації та розвитку;
- блок прогностичних варіантів діяльності бізнесових підприємницьких структур за напрямками їх розвитку та типами поведінки в стратегічному конкурентному середовищі;
- блок сформованих потенційних можливостей інноваційно-креативного забезпечення стратегічного конкурентоспроможного розвитку підприємств як соціально-економічних систем;
- блок зростання рівня інтелектуалізації суспільних відносин стратегічного розвитку підприємств;
- блок сформованого організаційного потенціалу, адекватного ціннісним орієнтаціям, цільовим установкам в органічній єдності і збалансованості: організаційної взаємодії, організаційної поведінки, організаційного клімату, організаційних процесів;
- блок інформаційного, обліково-аналітичного, діагностичного забезпечення управління стратегічним конкурентоспроможним розвитком підприємницьких структур;
- блок сформованого портфеля стратегій-цілей та портфеля стратегій як засобів забезпечення стратегічно-конкурентоспроможного розвитку підприємств як соціально-економічних систем;
- блок функціонально-забезпечуючих підсистем стратегічно-конкурентоспроможної діяльності підприємств;
- блок системної збалансованості механізмів регулюючого і саморегулюючого спрямування, централізації і децентралізації;
- блок пріоритетних взаємодій в системі: екологізації, соціалізації, інтелектуалізації, економізації та ін.

Кожний із виділених нами блоків у поглибленому варіанті наукового дослідження виступає як складова потенціалу системної цілісності стратегічної конкурентоспроможності та управління конкурентоспроможною діяльністю. При цьому акцент ми робимо на забезпечення складових системної цілісності підприємницьких структур, загальною цільовою установкою їх головної місії є: забезпечення рівня і якості життя суб'єктів за інтересами; виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами контактних аудиторій в системі взаємодій функціонально-забезпечуючого спрямування; високий рівень соціальної відповідальності.

Стратегічну конкурентоспроможність як системну цілісність в органічній єдності її складових, ціннісних орієнтацій і цільових установок, екологізації, соціалізації, інтелектуалізації, економізації ми розглядаємо в контексті розв'язання задач відповідно до обґрунтованої, цивілізованої головної місії підприємства як соціально-економічних систем, як системно-комплексний механізм з головною цільовою установкою та локальною, спрямованою на забезпечення



стратегічно-конкурентоспроможного стійкого розвитку підприємств, їх системно-синергетичну ефективність.

Розв'язання таких задач системно-комплексного підходу можливо здійснювати на основі переходу в проведенні змін від продуктивно-репродуктивного, генеративно-творчого та конструктивно-інноваційного з розвинутою системою креативного мислення та ін. Це підтверджується результатами дослідження процесів інтелектуалізації в системі управління зі знаннями за критеріями: активізаційності, інтелектуальної потужності, інтелектуальної насиченості, інтелектуальної сили, інтелектуального потенціалу, інтелектуального капіталу, інноваційності, синергетичності та ін.

Це вимагає нового підходу до формування: упорядкованих дисипативних систем; обліково-аудиторського, діагностичного, аналітичного, інформаційного забезпечення управління стратегічно-конкурентоспроможним стійким розвитком підприємств; методичного інструментарію упереджувальної оцінки зовнішнього і внутрішнього системного конкурентного середовища для своєчасного передбачення розвитку флуктуаційних і біфуркаційних процесів та обґрунтування семантичних моделей і конкурентоспроможного портфеля стратегій. Для формування портфеля стратегій нами запропонована технологія, яка охоплює: регіональне конкурентне середовище та напрями регіонального розвитку соціально-економічних систем; характер регіону функціонування сільськогосподарських підприємств як соціально-економічних систем; рекомендований портфель стратегій, механізми реалізації стратегій. Виділені 6 груп соціально-економічних систем [5]:

- територіальний регіон, наближений до депресивного регіону;
- територіальний регіон виживаючого спрямування;
- територіальний регіон стабільно розвиваючого спрямування;
- територіальний регіон внутрішньо-територіального конкурентоспроможного спрямування;
- територіальний регіон конкурентоспроможного міжтериторіального спрямування;
- територіальний регіон конкурентоспроможного міжнародного спрямування.

На рівні підприємницьких структур за результатами досліджень обґрунтовані підходи щодо формування передумов (як фрагмент методологічного підходу).

Останні в загальній ієрархічній системі визначаються [1]:

- рівнем розвитку системи відносин власного, владного, власновладного спрямування;
- рівнем збалансованого розвитку в системі тріадної складової результативного менеджменту: «функцій, обов'язків, відповідальності» – «ресурсного забезпечення, прав і влади» [2];
- рівнем обґрунтованості рішень стратегічного спрямування щодо здійснення процесу організаційної трансформації через: реорганізацію, реструктуризацію, диверсифікацію, інтеграцію, кластеризацію, поглинання в різних її формах організації, укрупнення, розукрупнення;

- рівнем обґрунтованості співвідношення державної і приватної власності в різних її формах [3];
- рівнем обґрунтування централізації і децентралізації, регулювання і саморегулювання в ієрархічній системі організаційних взаємодій вертикального і горизонтального спрямування;
- рівнем обґрунтованої збалансованої взаємодії в системі 7 «S» – структури, стратегій, спільних цінностей, стилів керівництва, співробітництва, сприйнятливості, системи;
- рівнем розвитку та збалансованості 7 «K» – культури, контролю, координації, креативності, кмітливості, клімату організацій, конкурентоспроможної конкурентоздатності;
- рівнем розвитку та збалансованістю 7 «O» – організаційного розвитку, організаційного потенціалу, організаційної культури, організаційної поведінки, організаційної взаємодії, організаційної системи, організаційного клімату;
- рівнем розвитку та збалансованості 7 «П» – повноважень, поведінки, пріоритетів, правом, підприємницької ініціативи, потенціалу, політики;
- рівнем розвитку та збалансованості управлінського профілю як системної цілісності та ін.

Названі фактори формування передумов можуть бути забезпеченими лише в системі та в органічній єдності і збалансованості як цілісності. Їх можна представити у формалізованому вигляді:

$$Y = \frac{\sum_{i=1}^{10} K_i}{10}$$

де  $Y$  – інтегрований індекс створених передумов формування результативної системи забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств як соціально-економічних цілісностей (в коефіцієнтах);

$K_1$  – коефіцієнт рівня розвитку системи відносин власного, владного, власно-владного спрямування;

$K_2$  – коефіцієнт рівня збалансованого розвитку в системі тріадної складової результативного менеджменту: «функцій, обов'язків, відповідальності» – «ресурсного забезпечення, прав і влади»;

$K_3$  – коефіцієнт рівня обґрунтованості рішень стратегічного спрямування щодо здійснення процесу організаційної трансформації;

$K_4$  – коефіцієнт рівня обґрунтованості співвідношення державної і приватної власності;

$K_5$  – коефіцієнт рівня обґрунтування централізації і децентралізації, регулювання і саморегулювання в ієрархічній системі організаційних взаємодій вертикального і горизонтального спрямування;

$K_6$  – коефіцієнт рівня обґрунтованої збалансованої взаємодії в системі 7 «S»;

$K_7$  – коефіцієнт рівня розвитку та збалансованості 7 «K»;

$K_8$  – коефіцієнт рівня розвитку та збалансованості 7 «O»;

$K_9$  – коефіцієнт рівня розвитку та збалансованості 7 «П»;

$K_{10}$  – коефіцієнт рівня розвитку та збалансованості управлінського профілю як системної цілісності.

За аналогічною схемою можна визначати рівні розвитку за іншими складовими передумов 7 «S», 7 «K», 7 «O», 7 «P».

При формуванні результативного управління стратегічною конкурентоспроможністю підприємств як соціально-економічних систем слід усунути основні перепони, які гальмують динамічно-розвиваючий напрям системно-комплексного підходу до створення передумов забезпечення конкурентної спроможності суб'єктів господарської діяльності. В процесі дослідження виявлені основні із них, а саме:

- необґрунтованість головного критерію оцінки цивілізованої діяльності соціально-економічних систем, а звідси – головної місії і призначення їх як суб'єктів пропозицій;
- недостатня обґрунтованість головного суб'єкта влади цивілізованого суспільства та інвестора в державному масштабі;
- розбалансованість власності в системі суспільних відносин;
- проблема соціальної нерівності;
- розбалансованість у системі інтересів суспільства та суб'єктів власності;
- розбалансованість власності власно-владних відносин;
- розбалансованість в пріоритетах цільового спрямування в діяльності підприємницьких структур в системній цілісності розв'язання проблеми екологічного, соціального, інтелектуального та економічного спрямування;
- розбалансованість в системі механізмів регулятивно-саморегулятивного, централізовано-децентралізованого спрямування та ін.;
- недостатньо високий рівень розвитку соціальної відповідальності в підприємницьких структурах;
- недостатньо враховується системний підхід при формуванні конкурентних потенційних можливостей як системної цілісності в управлінні стратегічною конкурентоспроможністю підприємств як соціально-економічних систем та ін.

Стратегічна конкурентоспроможність нами досліджується як:

- напрям системного розвитку соціально-економічних формувань;
- засіб забезпечення конкурентостійкості підприємницьких структур;
- засіб збереження підприємства як системної цілісності;
- механізм реалізації системно спрямованої головної місії підприємницької структури та ін.

В основу такого підходу в системі, окрім перерахованих передумов, нами враховані як складові потенціалу конкурентних переваг (факторів): ціновий, якості, дизайновий, витратний, іміджевий, диференційований, системно-інноваційний (екологічного, соціального, біологічного, техніко-технологічного, організаційного, управлінського, етично-культурного та іншого спрямування) [1].

Розширена система критеріїв оцінки діяльності соціально-економічних формувань за напрямками їх розвитку при визначенні ефектів та обґрунтуванні семантичних моделей [1].

**Висновки.** Таким чином, забезпечення стійкого стратегічно-конкурентоспроможного розвитку соціально-економічних утворень можна здійснити лише на основі системно-комплексного підходу до формування та використання потенціалу передумов як конкурентних

переваг ціннісно-орієнтаційного, екологічного, соціального, інтелектуального, менеджерського, організаційно-поведінкового, взаємодіючого та іншого спрямування в органічній їх єдності і цільовою спрямованістю в системі: ціль виправдовує засоби, а не навпаки; економіка – це засіб для досягнення загальносистемних цілей; конкурентоспроможність – це механізм забезпечення стійкого розвитку для досягнення загальносистемних цілей.

## Список використаної літератури

1. Гудзинський О. Д., Судомир С. М., Гуренко Т. О. Теоретико-методологічні засади результативного управління розвитком підприємств: [монографія]. К.: ЦП «Компринт», 2017. 411 с.
2. Гудзинський О. Д. Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України (теоретико-методологічний аспект): [колективна монографія] / [О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Ю. С. Гудзинська та ін.]; за заг. ред. О. Д. Гудзинського. Київ : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. 771 с.
3. Гудзинський О. Д., Судомир С. М., Гуренко Т. О. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): [монографія]. Київ : ІПК ДСЗУ, 2010. 212 с.
4. Гудзинський О. Д., Судомир С. М., Гудзинська Ю. С., Жуковський М. Інтелектуальний та творчий потенціал управління бізнес-соціальних та економічних систем. Міжнародний журнал останніх технологій та техніки (IJRTE). Том-8, Випуск 3С, листопад 2019. С. 150-154. (Скопус).
5. Нестеренко С. А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект : [монографія]. К. : Аграр Медіа Груп, 2013. 483 с.
6. Судомир С. М. Формування системи управління розвитком сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія: [монографія]. К.: ЦП «Компринт», 2015. 483 с.
7. Ільїн В.Ю., Коцупатрий М.М., Ільїна О.В. Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: [монографія]. Северодонецьк: Вид-во «Ноулідж» (Северодонецьке відділення), 2016. 366 с.

## References

1. Hudzynskyi O. D., Sudomyr S. M., Hurenko T. O. (2017). Theoretical and methodological principles of effective management of enterprise development. Kyiv, K.: "Komprynt".
2. Hudzynskyi O. D. (2012). The system of management of institutional transformation of the Ukrainian economy (theoretical and methodological aspect) [multi-authored monograp]. / [O. D. Hudzynskyi, S. M. Sudomyr, Yu. S. Hudzynska]. Under general editorship of O. Hudzynskyi. Kyiv: Agrar Media Group LLC. 771 p.
3. Hudzynskyi O. D., Sudomyr S. M., Hurenko T. O. (2010). Management of formation of competitive potential of enterprises (theoretical and methodological aspect): [monograph]. Kyiv: IPK of the DSU. 212 p.
4. Hudzyn's'kyi O.D., Sudomyr S.M., Hudzyn's'ka Y.S., Zhukovs'kyi M. Intellectual and creative management potential of business social and economic sys-

tems. International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE). Volume-8, Issue 3C, November 2019. P. 150-154. (Скопье).

5. **Nesterenko S. A.** (2013). Competitiveness of agricultural enterprises: management aspect: [monograph]. K.: Agrarian Media Group. 483 p.

6. **Sudomyr S. M.** (2015). Formation of a management system for the development of agricultural enterprises: theory, methodology. Kyiv, K.: "Komprynt". 483 p.

7. **Ilyin V.Yu., Kotsupatriy M.M, Ilyina O.V.** (2016). Increasing the competitiveness of agricultural enterprises: [monograph]. Severodonetsk: Knowledge Publishing House (Severodonetsk Branch). 366 p.

УДК 657.1: 346.3

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.2



---

**Bunda Olga,**

*PhD in Economics, Associate Professor of  
the Department of Accounting and Audit,  
Kyiv National University of Technology and Design.  
ORCID 0000-0003-4416-2469  
bundaolga@yahoo.com*

---

---

**Lebediev Marko,**

*Master's degree of the Department of Accounting and Auditing,  
Kyiv National University of Technology and Design.  
markomail3000@gmail.com.com*

---



## ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF CONTRACTUAL PROCESS ACCOUNTING AND ANALYSIS AT THE ENTERPRISE

**The purpose of the article** is to study the organizational and methodological aspects of accounting and analysis of the contractual process at the enterprise. **The methodology** of the study is to use a set of methods: dialectical, statistical, structural-analytical, comparative, generalization. **The scientific novelty** of the work is to determine the procedures and stages of the contractual process, the application of simulation modeling in the formation of accounting system and analysis of the contractual process at the enterprise. **Conclusions.** Application of the proposed stages and procedures in the contractual process will increase the efficiency of the accounting system and analysis of the contractual process at the enterprise. The use of simulation of accounting and analysis of the contractual environment in the proposed areas will increase the effectiveness of forming a strategy for enterprise development.

**Keywords:** *accounting, analysis, contractual process, simulation modeling.*

**Бунда Ольга Миколаївна,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Київського національного університету технології та дизайну

**Лебедев Марко Клаудійович,**

магістр кафедри обліку і аудиту Київського національного університету технології та дизайну

### **Організаційні та методичні аспекти обліку і аналізу договірному процесу на підприємстві.**

**Мета статті** полягає у дослідженні організаційних та методичних аспектів обліку і аналізу договірному процесу на підприємстві. **Методологія дослідження** полягає у використанні сукупності методів: діалектичного, статистичного, структурно-аналітичного, порівняльного, узагальнення. **Наукова новизна роботи** полягає у визначенні процедур та стадій договірному процесу, у застосуванні імітаційного моделювання при формуванні системи обліку і аналізу договірному процесу на підприємстві. **Висновки.** Застосування в договірному процесі запропонованих стадій і процедур підвищить ефективність функціонування системи обліку і аналізу договірному процесу на підприємстві. Використання імітаційного моделювання обліку і аналізу договірному середовища за запропонованими напрямками підвищить ефективність формування стратегії розвитку підприємства.

*Ключові слова:* облік, аналіз, договірний процес, імітаційне моделювання.

**Бунда Ольга Николаевна,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Киевского национального университета технологий и дизайна

**Лебедев Марко Клаудиевич,**

магистр кафедры учета и аудита Киевского национального университета технологий и дизайна

### **Организационные и методические аспекты учета и анализа договорного процесса на предприятии.**

**Цель статьи** заключается в исследовании организационных и методических аспектов учета и анализа договорного процесса на предприятии. **Методология исследования** заключается в использовании совокупности методов: диалектического, статистического, структурно-аналитического, сравнительного, обобщения. **Научная новизна работы** заключается в определении процедур и стадий договорного процесса, в применении имитационного моделирования при формировании системы учета и анализа договорного процесса на предприятии. **Выводы.** Применение в договорном процессе предложенных стадий и процедур повысит эффективность функционирования системы учета и анализа договорного процесса на предприятии. Использование имитационного моделирования учета и анализа договорного процесса по предложенным направлениям повысит эффективность формирования стратегии развития предприятия.

*Ключевые слова:* учет, анализ, договорный процесс, имитационное моделирование.

**Relevance of the researched topic.** At the present stage of development of market relations in Ukraine is more attention paid to the rational management of the enterprise to improve its profitability. An important role in this process is played by the organization of contract

work. Improving the economic situation of the enterprise comes in proportion to decisions regarding the operation of systems and accounting and analysis of the contractual process in the company. The study of clearly defined procedures in the context of the stages of the contractual process at the enterprise will significantly improve the efficiency of the accounting system and analysis of the contractual process. The use of simulation over a long period will allow you to calculate mathematical expectations for the contractual environment in the enterprise.

**The purpose of the article** is the definition of organizational and methodological aspects of accounting and contract analysis process in the company, description of the main stages and procedures of the treaty process, research simulation modeling calculation and analysis of the contractual process in the company and form reasonable conclusions.

**Presentation of the main results and their substantiation.** In the study of the contractual process in the enterprise, an important question arises the formation of stages of the contractual process and their results (Table 1).

*Table 1*  
**Stages of the contractual process of the enterprise and their results\***

Stages of the contractual process of the enterprise	Results
1) negotiation	choice of contractor negotiation draft contract
2) conclusion of the contract	signing the contract cancellation of the contract
3) performance of the contract	proper performance of the contract improper performance of the contract
4) analysis of contract performance	performance of targets unperformance of targets
5) control of performance of the contract	detection of deviations non-detection of deviations

\* systematized by research of Romanchuk K.V. [1]

The organization of the contractual process of the enterprise involves the application of procedures for the collection and processing of information. Yes, Zatoka T.V. indicates that the ways of ensuring the performance of obligations are elements of the contractual process, respectively, information on the state of performance of obligations at a specific reporting date is economic information used by the both entity to manage the contractual process and to manage the activity of the enterprise in general [2, p.212].

Investigating the organizational and methodological aspects of accounting and analysis of the contractual process of the enterprise, we characterized the information procedures in terms of stages of the contractual process in the enterprise.



Thus, the information procedures of the stage of the contractual process of the enterprise – negotiation are: collecting and processing information on the choice of contractor, forming a system of restrictions and criteria for negotiations, systematization and analysis of information on the draft contract, determining the factors that characterize the negotiations and tendency of their development. Information procedures of the stage of the contractual process of the enterprise – the conclusion of the contract is the collection of information on comments and clarifications to the draft contract, identification and analysis of information on the reasons for non-signing of the contract, systematization of information to identify and eliminate the reasons for non-signing of the contract.

At the stage of the contractual process of the enterprise – performance of the contract, information is collected about the actual performance indicators of the contract and information is collected about the negative consequences due to the non-signing of the consequences. Stage of the contractual process of the enterprise – analysis of contract performance is characterized by comparing actual and planned performance of the contract, the dynamics of actual results of the contract, the analysis of deviations of actual indicators from the plan and the study of the factors that caused such deviations. At the stage of the contractual process of the enterprise – control over the performance of the contract, the systematization of the detected deviations of the performance of the contract and the development of recommendations for the contractual work of the company.

It should be noted that ignoring the qualitative indicators of the execution of information procedures at different stages of the contractual process in the enterprise leads to an increase in the probability of making irrational decisions, which in turn affects the timeliness and relevance of information flows in the transformation of the information environment.

Investigating the organizational aspects of accounting and analysis of the contractual process of the enterprise in the transformation of the information environment, we highlight analytical procedures in the context of stages of the contractual process in the enterprise.

Analytical procedures of the stage of the contractual process of the enterprise – negotiation are: analysis and ranking of the disadvantages and advantages of cooperation in the selection of the contractor, analysis of the limits, scope and level of materiality of the criteria of negotiations in the enterprise, analysis of factors influencing the drafting of the contract in the enterprise, analysis of factors that regulate the negotiations in the enterprise, the analysis of the expected consequences in order to predict the development of negotiations in the enterprise.

Analytical procedures of the stage of the contractual process of the enterprise – the conclusion of the contract are the analysis and consideration of comments and clarifications to the draft contract in the enterprise, analysis and elimination of reasons for non-signing of the contract in the enterprise, analysis of the formation of a standard algorithm of actions in the enterprise in the event of typical situations in the contractual process. At the stage of the contractual process of

the enterprise – performance of the contract, the analysis of the actual performance of the contract in the enterprise and the analysis of the likelihood of negative consequences due to failure to sign the contract in the enterprise.

Failure to comply with procedures related to the collection and processing of information at different stages of the contractual process in the enterprise will increase the likelihood of making poor decisions.

One of the most important procedures that are carried out at all stages of the contractual process in the enterprise is the evaluation procedures.

Stage of the contractual process of the enterprise – the analysis of the contract performance is characterized by carrying out analytical procedures for the detected deviations of the actual performance of the contract from the planned, the relevance of the factors that influenced the deviation of the performance of the contract in the enterprise. At the stage of the contractual process of the enterprise – control over the implementation of the contract analytical procedures are carried out regarding the comments and recommendations to the contractual work of the enterprise.

Investigating the organizational and methodological aspects of accounting and analysis of the contractual process, we found that to compare options for the future decision of the contractual process of the enterprise it is necessary to have a standard according to which and evaluate the probability of the results of the implementation of any alternative solution. Such standards still define decision-making criteria. Determine the following criteria for decision making by the stages of the contractual process at the enterprise [3, p.252].

Thus, the criteria for the stage of the contractual process of the enterprise – negotiation are: criteria for ranking disadvantages and advantages in choosing a contractor, criteria for regulation and materiality of factors affecting the contractual process in the enterprise, criteria for the draft contract in the enterprise, the criteria for forecasting the contractual development.

The criteria for the stage of the contractual process of the enterprise – the conclusion of the contract is the criteria for the relevance of changes to the draft contract in the enterprise, the criteria for ranking reasons for non-signing of the contract in the enterprise, the criteria for the formation of a standard algorithm for negotiations in the enterprise.

At the stage of the contractual process of the enterprise – performance of the contract criteria of ranking of negative consequences due to the signing or non-signing of the contract in the enterprise is used. Stage of the contractual process of the enterprise – the analysis of the contract performance is characterized by the criteria of relevance of the detected deviations of the contract performance indicators in the enterprise and criteria of the relevance of the factors that caused such deviations. At the stage of the contractual process of the enterprise – control over the performance of the contract, the criteria of control over the implementation of the concluded contract in the enterprise are applied.

There are the following organizational and methodological aspects of accounting and analysis of the contractual process: principles of organization of the contractual process in the enterprise; the list of services and officials in the enterprise responsible for the preparation,

registration and accounting of contracts, draft contracts and other documentation; the list of divisions and officials in the enterprise with which the draft contract and other documentation, the terms of agreement and other documentation of the enterprise must agree; procedure of approval (sighting) of the draft contract in the enterprise and other documentation; procedure for consideration of disagreements on draft contracts of the enterprise and their approval; analysis of the dynamics and structure of debts in the enterprise; control over performance of contractual obligations by the enterprise and its contractors; monitoring of participation of the legal department of the enterprise in the work on conclusion of contracts, consideration of pre-contractual disputes; accounting and storage of contracts, as well as other documentation regarding the contractual process of the enterprise.

A promising method of researching the accounting system and contractual process analysis in an enterprise is simulation modeling.

Simulation is the reproduction of the process of functioning of a complex system in time using a computer program [4, p.13].

The simulation model is a special software complex that allows you to simulate the activity of some complex object. It forms in the computer parallel interacting computing processes, which by their time parameters (up to the scales of time and space) are analogues of the studied processes [5, p.5].

Simulation accounting and analysis of the contractual process of the enterprise is based on modern computer technologies. Despite the fact that the simulation modeling of accounting and analysis of the contractual process of the enterprise can be implemented using different modeling systems, its approaches and methodological techniques remain essentially identical.

It is worth noting that in both domestic and foreign professional literature imitation modeling of the accounting system and analysis of the contractual process of the enterprise has not been sufficiently investigated. Therefore, we paid considerable attention to this problem and proposed a system of simulation modeling of accounting and analysis of the contractual process of the enterprise (Fig. 1).

We propose the following areas of simulation contractual environment of the enterprise:

- simulation of accounting and storage of contracts and other documentation regarding the contractual process of the enterprise;
- simulation analysis of the dynamics and structure of contractual obligations of the enterprise;
- simulation modeling of control of contractual obligations of the enterprise and its counterparties.

**Conclusions.** The system of accounting and analysis of the contractual process of the enterprise is characterized primarily by the defined stages and procedures for the implementation of the contractual process. The application of the proposed system of procedures in the contractual process has a significant impact on the effective functioning of accounting systems and analysis of the contractual process of the enterprise. The use of simulated models of the contractual environment of the enterprise in the proposed areas for a long period will allow the

company to create models with a periodic cycle, as well as to calculate the mathematical expectations for the contractual environment of the enterprise. That is why imitation modeling plays an extremely important role in shaping the development strategy of the enterprise itself and, in particular, its contractual environment in the future.

## References

1. **Romanchuk K.V.** Organization of the contractual process: accounting and legal aspect / Romanchuk K.V. Kuzmin D.L. // Bulletin of the ZhSTU -2011. -№ 1 (55). -S. 145-146.
2. **Zatoka T.V.** Disclosure of ways to ensure compliance with reporting obligations: areas for improvement / TV. Bay // Bulletin of the ZhSTU 2015. № 2 (20). Pp. 212-220.
3. **Radionova N.Y., Bunda O.M.** Procedures and stages of the contractual process of educational institution / Radionova N.Y., Bunda O.M. // Bulletin of KNUTD. Economic Sciences Series. Special issue of the VII International Scientific and Practical Conference dated 6.10.17 "Efficiency of organizational and economic mechanism of innovative development of higher education". 2011, Kyiv, pp. 247-253
4. **Stetsenko I.V.** Modeling systems teach guidances . [electronic resource text] / Stetsenko I.V.; Education and Science of Ukraine, Cherkasy. state . technol. Univ. – Cherkasy: CSTU, 2010. – 399 p.
5. **Emelyanov A.A.** Imitating Modeling making software on business processes: Uchebnoe posobie / Emelyanov A.A. , Vlasova E.A., Duma R.V.: Pod red. Emelyanova A.A.. – М .: Finance and statistics, 2002. – 368 p.

## Список використаних джерел

1. **Романчук К.В.** Організація договірного процесу: обліково-правовий аспект / К.В. Романчук, Д.Л. Кузьмін // ВІСНИК ЖДТУ – 2011. – № 1(55). – С. 145-146.
2. **Затока Т.В.** Розкриття інформації про способи забезпечення виконання зобов'язань у звітності: напрями удосконалення / Т.В. Затока // ВІСНИК ЖДТУ – 2015. – № 2(20). – С. 212-220.
3. **Радіонова Н. Й., Бунда О. М.** Процедури і стадії договірного процесу освітньої установи /Радіонова Н. Й., Бунда О. М. //Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». Спецвипуск VII Міжнародної науково-практичної конференції від 6.10.17 р. «Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти». -2017., Київ- с.-247-253
4. **Стеценко, І.В.** Моделювання систем навч. посіб. [Електронний ресурс, текст] / І.В. Стеценко; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2010. – 399 с.
5. **Емельянов А.А.** Имитационное моделирование экономических процессов: Учебное пособие / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума: Под ред. А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.

УДК 630: 520.33

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.3



---

**Дядченко Ірина Ігорівна,**

аспірант Інституту агроєкології та природокористування  
НААН України  
diadchenko.ira@gmail.com  
ORCID0000-0003-3843-9329

---

## SWOT-АНАЛІЗ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЛІСОКОРИСТУВАННЯМ ПІВДНЯ УКРАЇНИ

**Мета статті** полягає в здійсненні ґрунтового SWOT-аналізу діяльності Державного підприємства «Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства» як необхідного чинника для формування системи антикризового управління підприємствами лісового господарства Півдня України. Виявлені потенційні загрози та притаманні слабкі сторони в діяльності досліджуваного підприємства вимагають якнайшвидшого впровадження відповідного фінансово-економічного та організаційно-технічного механізму щодо виходу суб'єкту господарської діяльності із кризового стану. **Методологія** дослідження полягає у використанні сукупності методів: експертних оцінок, порівняльного і системного аналізу. Зазначений методологічний підхід дав змогу проаналізувати слабкі і сильні сторони діяльності досліджуваного підприємства та через них обґрунтувати використання на ньому певної стратегії. **Наукова новизна** отриманих результатів полягає в дослідженні можливості використання окремих стратегій в діяльності лісогосподарських підприємств Півдня України. Обґрунтовано необхідність впровадження стратегії, орієнтованої на підвищення еколого-захисної функції лісових насаджень. Зроблені наукові висновки щодо обраної стратегії обумовлюють необхідні напрями щодо розробки та реалізації відповідного механізму антикризового управління дотаційними лісогосподарськими підприємствами. **Висновки.** Проведений SWOT-аналіз діяльності Державного підприємства «Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства» виявив слабкі і сильні сторони суб'єкта господарювання, виокремив існуючі можливості та потенційні загрози підприємства. Доведена можливість використання стратегії, орієнтованої на підвищення еколого-захисної функції лісових насаджень в діяльності лісогосподарських підприємств Півдня України. Визначена стратегія обумовлює подальші дослідження щодо формування складових відповідного механізму антикризового управління підприємствами лісового господарства Півдня України.

**Ключові слова:** SWOT-аналіз, слабкі і сильні сторони, антикризове управління, лісове господарство, можливості і загрози, стратегія.

**Дядченко Ирина Игоревна,**  
*аспірант Інститута агроекології та природопольовання  
 НААН України*

### **Swot-анализ как предпосылка формирования механизма антикризисного управления лесопользованием Юга Украины**

Цель статьи заключается в осуществлении детального SWOT-анализа деятельности Государственного предприятия «Николаевское областное управление лесного и охотничьего хозяйства» как необходимого фактора для формирования системы антикризисного управления предприятиями лесного хозяйства Юга Украины. Выявленные потенциальные угрозы и присущие слабые стороны в деятельности исследуемого предприятия требуют скорейшего внедрения соответствующего финансово-экономического и организационно-технического механизма по выходу субъекта хозяйственной деятельности из кризисного состояния. **Методология** исследования заключается в использовании совокупности методов: экспертных оценок, сравнительного и системного анализа. Указанный методологический подход позволил проанализировать слабые и сильные стороны деятельности исследуемого предприятия и через них обосновать использование на нем определенной стратегии. **Научная новизна** полученных результатов заключается в исследовании возможности использования отдельных стратегий в деятельности лесохозяйственных предприятий Юга Украины.

Обоснована необходимость внедрения стратегии, ориентированной на повышение эколого-защитной функции лесных насаждений. Сделанные научные выводы относительно выбранной стратегии обуславливают необходимые направления по разработке и реализации соответствующего механизма антикризисного управления дотационными лесохозяйственными предприятиями. **Выводы.** Проведенный SWOT-анализ деятельности Государственного предприятия «Николаевское областное управление лесного и охотничьего хозяйства» обнаружил слабые и сильные стороны предприятия, выделил существующие возможности и потенциальные угрозы предприятия. Доказана возможность использования стратегии, ориентированной на повышение эколого-защитной функции лесных насаждений в деятельности лесохозяйственных предприятий Юга Украины.

Определенная стратегия обуславливает дальнейшие исследования по формированию составляющих соответствующего механизма антикризисного управления предприятиями лесного хозяйства Юга Украины.

**Ключевые слова:** SWOT-анализ, слабые и сильные стороны, антикризисное управление, лесное хозяйство, возможности и угрозы, стратегия.

**DyadchenkoIryna,**  
*post-graduate student of the Institute of Agroecology and  
 Nature Management of the NAAN of Ukraine*

### **Swot analysis as a prerequisite formation of anti-crisis management mechanism of south of Ukraine**

The purpose of the article is to carry out a thorough SWOT-analysis of the activity of the State Enterprise «Mykolaiv Regional Forestry and Hunting Management» as a necessary factor for the formation of a crisis management system of forestry enterprises in the South of Ukraine. The identified potential threats and inherent weaknesses in the activity of the investigated enterprise require the prompt implementation of an appropriate financial, economic and organizational-technical mechanism for the exit of the subject of economic activity from the crisis. Methodology of the research is to use a set of methods: expert evaluation, comparative and system analysis. This methodological approach made it possible to analyze the weaknesses and strengths of the activity of the studied enterprise and to justify the use of a certain strategy on it. The scientific novelty of the obtained results is to investigate the possibility of using separate strategies in the activities of forestry enterprises in the South of Ukraine. The scientific novelty

of the obtained results is to investigate the possibility of using separate strategies in the activities of forestry enterprises in the South of Ukraine. The necessity to implement a strategy aimed at enhancing the ecological and protective function of forest plantations is substantiated. The scientific conclusions drawn on the chosen strategy determine the necessary directions for the development and implementation of the appropriate mechanism for crisis management of subsidized forestry enterprises. Conclusions. The conducted SWOT-analysis of the activity of the State Enterprise "Mykolaiv Regional Forestry and Hunting Management" revealed the weaknesses and strengths of the entity, singled out the existing opportunities and potential threats of the enterprise. The possibility of using a strategy aimed at enhancing the ecological and protective function of forest plantations in the activities of forestry enterprises in the South of Ukraine has been proved. The determined strategy necessitates further research on the formation of components of the respective mechanism of crisis management of forestry enterprises in the South of Ukraine.

**Keywords:** *SWOT analysis, weaknesses and strengths, crisis management, forestry, opportunities and threats, strategy.*

**Актуальність теми дослідження.** На сьогоднішній день існуючі ознаки численних кризових явищ у діяльності підприємств лісової галузі, зокрема Півдня України, обумовлюють необхідність формування і використання на підприємствах сучасних механізмів антикризового управління. Тобто, в регіонах, що вирізняються дефіцитністю лісових ресурсів, існуючої непрогнозованості і невизначеності в питанні державного фінансування та відсутності концептуального сценарію розвитку галузі, спостерігається тенденція до неефективного використання традиційних методів менеджменту, оскільки останні орієнтовані на рентабельні підприємства окремих регіонів країни. Пошук і впровадження у практику таких форм і методів антикризового управління, використання яких дозволило б стабілізувати фінансово-економічний стан дотаційних лісогосподарських підприємств, слід здійснювати на основі результатів ґрунтового SWOT-аналізу як чинника визначення відповідної стратегії діяльності лісогосподарських підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання щодо формування системи і відповідних механізмів антикризового управління досліджувала низка вітчизняних вчених, зокрема: Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Кравчук, З.Є. Шершньова і зарубіжних науковців-економістів: Р. Фатхудинов, К. Фляйшер, Б. Бенсуссан, П. Самуельсон та інші [1-4]. Та проведення змістовного SWOT-аналізу діяльності лісогосподарських підприємств як чинника обґрунтування оптимальної стратегії та формування відповідного механізму антикризового управління практично не здійснювалося науковцями щодо малоресурсних регіонів лісового комплексу країни.

**Мета статті.** Метою дослідження є здійснення SWOT-аналізу як передумови визначення і обґрунтування стратегії діяльності щодо формування складових механізму антикризового управління лісокористуванням на прикладі Державного підприємства «Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки метою антикризового управління є розробка і реалізація заходів, спрямованих

на нейтралізацію найбільш небезпечних чинників, які вагомо впливають на певний процес, що призводять до кризового стану, то необхідно обґрунтувати відповідну стратегію діяльності підприємства, яка може ґрунтуватися, в тому числі, і на результатах SWOT-аналізу суб'єкта господарської діяльності.

Важливою передумовою для ухвалення і реалізації будь-яких управлінських рішень, в тому числі і формування системи антикризового управління, є здійснення SWOT-аналізу суб'єкта господарської діяльності. Найважливіше завдання SWOT-аналізу – це можливість допомоги керівництву підприємства виявити та оцінити всі системно утворюючі чинники, а також визначити можливості розвитку суб'єкта господарської діяльності, зокрема: чи всі ресурси підприємства задіяні в повному обсязі; які конкурентні переваги має підприємство; які сильні сторони можуть стати перевагами і що для цього потрібно зробити; які з наявних можливостей допоможуть розвитку підприємства; які загрози є критичними – зараз чи у майбутньому і яким чином їх уникнути тощо.

Як відомо, на сьогоднішній день лісогосподарські підприємства Півдня України знаходяться в загрозовому фінансово-економічному та організаційно-технічному становищі. Для формування результативної та ефективної системи антикризового управління ними, слід обґрунтувати стратегію діяльності лісових підприємств шляхом проведення SWOT-аналізу, що і здійснено на прикладі лісових насаджень Миколаївської області.

Загальна лісистість Миколаївської області складає близько 4,17 %. Ліси області відносяться до I групи – захисні та виконують переважно водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі та рекреаційні функції. До породного складу лісових насаджень відносяться: сосна звичайна, сосна кримська, ялинка європейська, акація біла, софора японська, шовковиця чорна, горіх грецький, берест, ясен, гледичія, тополя, береза, осика, тополя, верба, абрикос та інші. На схилах у верхів'ях річкових долин і балках зростають байрачні ліси, в яких переважають дуб, клени татарський і гостролистий, в'яз, липа, груша, яблуня, в чагарниковому ярусі – бересклет, крушина, терен, глід, шипшина.

В результаті проведеного SWOT-аналізу Державного підприємства «Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства» спостерігаємо, насамперед, що серед сильних сторін підприємства слід виділити наступні:

- наявність виробничих потужностей з переробки деревини, що є перевагою в умовах існуючої заборони експорту деревини у необробленому вигляді;

- наявний потенціал використання продуктів побічного лісокористування. Використання продукції побічного лісокористування змінює пріоритет із заготівлі деревини на використання грибів, ягід, лікарських рослин, мохів, живиці, продуктів бджільництва тощо;

- потенціал отримання доходів від використання лісом екосистемних функцій (зокрема, у рамках Кіотського протоколу). Існуюча зміна клімату та проблеми, що пов'язані з цим процесом, вимагають від світової спільноти здійснення пошуку шляхів скорочення обсягу



парникових газів у атмосфері. Нині в Україні сформовано ринок так званих вуглецевих одиниць, суб'єктом якого може виступати лісове господарство, але він ще недостатньо прозорий і доступний [5-6];

- наявність достатньої кількості трудових ресурсів потрібної кваліфікації. За оцінкою Державної служби статистики України, чисельність населення, що було зайняте у офіційному секторі економіки, ще до кризи 2015 року становила лише 4,0 млн осіб [7], тобто Україна володіє значним потенціалом для залучення економічно активного населення до праці на новостворених робочих місцях;

- вартість трудових ресурсів в Україні є значно нижчою у порівнянні із найближчими зарубіжними країнами;

- враховуючи, що виробничі потужності лісогосподарських підприємств розміщено, як правило, у сільській місцевості, то вони мають суттєві переваги із залучення працівників порівняно з підприємствами інших галузей економіки, оскільки рівень зайнятості у сільській місцевості є значно нижчим і перспективи залучення трудових ресурсів є відповідно вищими;

- лісогосподарські підприємства є єдиним джерелом підтримання соціальної інфраструктури окремих територіальних громад, на території яких знаходяться їх виробничі потужності;

- географічне розташування підприємства та доступ до транспортних вузлів дозволяє успішно співпрацювати зі споживачами лісопродукції;

- підвищення вартості природного газу для населення розширює внутрішній ринок паливних дров.

Серед слабких сторін підприємств лісового господарства Миколаївської області слід відзначити:

- низькопродуктивні лісові насадження (у порівнянні з іншими регіонами України – Полісся, Карпати);

- відсутність на території підприємства лісових насаджень, віднесених до категорії експлуатаційних;

- лісові ресурси не характеризуються високим рівнем економічної доступності та мобільності;

- суттєва частка лісів області створена у результаті штучного лісорозведення, що призвело до погіршення їх біологічної стійкості;

- значна частина лісових насаджень ушкоджена шкідниками, що пов'язано з глобальним потеплінням клімату та антропогенною діяльністю у лісових екосистемах;

- сформована неоптимальна вікова та породна структура лісових насаджень;

- значний вплив природних факторів на процес виробництва і тривалий період лісовирощування обумовлює довгострокову перспективу отримання доходів лісогосподарськими підприємствами;

- діяльність з охорони і відтворення лісових ресурсів фінансується з державного бюджету, що обумовлює залежність такого фінансування від політичної кон'юнктури та часом непрозорості прийняття рішень;

- лісові екосистеми підприємства мають високий ризик займання у пожежонебезпечний період.

Інформація щодо SWOT-аналізу в аспекті сильних і слабких сторін діяльності Державного підприємства «Миколаївське лісове та мисливське господарство» згрупована в таблиці 1.

Таблиця 1

## Сильні та слабкі сторони підприємства

Сильні сторони	Слабкі сторони
– наявність виробничих потужностей з переробки деревини	– низькопродуктивні лісові насадження
– наявний потенціал використання продуктів побічного лісокористування	– відсутність на території підприємства лісових насаджень, віднесених до категорії експлуатаційних
– потенціал отримання доходів від використання лісом екосистемних функцій (зокрема, у рамках Кіотського протоколу)	– лісові екосистеми підприємства мають високий ризик займання у пожежонебезпечний період
– наявність достатньої кількості трудових ресурсів потрібної кваліфікації	– діяльність з охорони і відтворення лісових ресурсів фінансується з державного бюджету
– вартість трудових ресурсів є значно нижчою у порівнянні із найближчими зарубіжними країнами	– значний вплив природних факторів на процес виробництва і тривалий період лісовирощування
– підвищення вартості природного газу для населення розширює внутрішній ринок паливних дров	– сформована неоптимальна вікова та породна структура лісових насаджень
– єдине джерело підтримки соціальної інфраструктури окремих територіальних громад	– значна частина лісових насаджень ушкоджена шкідниками
– географічне розташування підприємства та доступ до транспортних вузлів	– суттєва частка лісів створена у результаті штучного лісорозведення
– виробничі потужності лісогосподарських підприємств розміщено, як правило, у сільській місцевості і вони мають суттєві переваги із залучення працівників	– лісові ресурси не характеризуються високим рівнем економічної доступності та мобільності

Наступним кроком аналізу є виявлення можливостей досліджуваного підприємства, зокрема, пропонуються виокремити такі:

- сформований сільськогосподарський пріоритет області може сприяти розвитку полезахисного лісовирощування;
- у зв'язку з енергетичною політикою держави, попит на дрова паливні буде збільшуватися, що дозволить реалізовувати низькосортну деревину за прийнятними цінами;
- створення додаткових виробничих потужностей з перероблення деревини, у зв'язку із заборонаю експорту круглих лісоматеріалів, може сприяти співпраці з місцевими територіальними громадами;

- співпраця з регіональними природоохоронними організаціями може позитивно позначитися на іміджі підприємства;
- підприємство може використовувати співпрацю з державними органами влади для лобіювання власних інтересів;
- підприємство має перспективи виходу на міжнародний ринок торгівлі вуглецевими одиницями;
- можливість диверсифікації джерел збуту продукції, оскільки лісогосподарське підприємство в регіоні є природним монополістом;
- у випадку формування результативного діалогу з представниками місцевих територіальних громад, лісогосподарське підприємство має можливість отримати підтримку для впровадження необхідних для стабілізації змін (регулювання діяльності оздоровчо-рекреаційних територій, контрольований збір грибів, ягід, лікарської і технічної сировини тощо).

Серед загроз для підприємств лісового господарства Миколаївської області слід відзначити такі:

- відсутність сформованої на національному рівні методики оцінки та порядку збору оплати за рекреаційно-оздоровчі послуги лісових біоекосистем, що знецінює вказану вагому складову природно-ресурсного потенціалу підприємства;
- відсутність належного рівня контролю за користувачами продукції побічного лісокористування, що зменшує дохідність лісогосподарського підприємства;
- низький життєвий рівень населення, що штовхає його до незаконного рубання деревини на території державного лісового фонду;
- зниження рівня доходів населення може позначитися на попиті на продукцію на внутрішньому ринку;
- значна ерозія ґрунтів, що складає 33,3 % загальної площі земель сільськогосподарського призначення;
- невизначеність з напрямками реформування лісового господарства на державному рівні може негативно позначитися на співпраці підприємства з відповідними стейкхолдерами;
- збільшення обсягу реалізації лісопродукції за соціальними цінами може погіршити економічний стан лісогосподарського підприємства;
- місцеві територіальні громади можуть використовувати (свідомо або несвідомо) негативний імідж підприємства, який сформовано засобами масової інформації, для прийняття несприятливих для лісового господарства рішень (передача лісових земель для використання на інші цілі тощо);
- відсутність затвердженої концепції розвитку лісової галузі, в тому числі щодо дотаційних підприємств, не дозволяє розробляти перспективні плани розвитку лісового господарства Миколаївської області;
- існуючі регіональні природоохоронні організації, як правило, не володіють інформацією про необхідність проведення тих чи інших лісогосподарських заходів, в тому числі щодо виключення навіть протипожежної або санітарної діяльності в лісових насадженнях.

Інформація щодо SWOT-аналізу в аспекті можливостей і загроз для діяльності Державного підприємства «Миколаївське лісове та мисливське господарство» представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

## Загальні можливості та загрози для підприємства

Можливості	Загрози
– сформований сільськогосподарський пріоритет області може сприяти розвитку полезахисного лісовирощування	– відсутність сформованої на національному рівні методики оцінки та порядку збору оплати за рекреаційно-оздоровчі послуги лісових біоекосистем
– енергетична політика держави формує додатковий попит на дрова паливні	– відсутність належного рівня контролю за користувачами продукції побічного користування лісом
– створення додаткових виробничих потужностей з перероблення деревини	– низький життєвий рівень населення, що призводить до правопорушень
– співпраця з регіональними природоохоронними організаціями	– зниження рівня доходів населення може позначитися на попиті на продукцію на внутрішньому ринку
– підприємство може використовувати співпрацю з державними органами влади для лобювання власних інтересів	– значна ерозія ґрунтів земель сільськогосподарського призначення
– підприємство має перспективи виходу на міжнародний ринок торгівлі вуглецевими одиницями	– невизначеність з напрямками реформування лісового господарства на державному рівні
– можливість диверсифікації джерел збуту продукції завдяки монополії лісогосподарського підприємства	– збільшення обсягу реалізації лісопродукції за соціальними цінами
– лісогосподарське підприємство має можливість отримати підтримку представників місцевих територіальних громад для впровадження необхідних для стабілізації змін	– місцеві територіальні громади можуть використовувати негативний імідж підприємства для прийняття несприятливих для лісового господарства рішень
	– відсутність затвердженої концепції розвитку лісової галузі
	– існуючі регіональні природоохоронні організації, як правило, не володіють інформацією про необхідність проведення тих чи інших лісогосподарських заходів

Підводячи підсумки проведеного аналітичного дослідження, слід визначити та обґрунтувати певну стратегію в діяльності досліджуваного підприємства. А в залежності від обраної стратегії підприємства,

визначатимуться конкретні складові механізму антикризового управління суб'єктом господарської діяльності.

Існуюча, наприклад, стратегія, що орієнтована на збільшення обсягу реалізації лісопродукції, передбачає активні дії підприємства щодо збільшення частки реалізації продукції, практично неможлива до впровадження з огляду на існуючий природно-ресурсний потенціал підприємства. Стратегія, орієнтована на підвищення ефективності лісогосподарського виробництва шляхом збереження сучасного рівня дохідності підприємства за рахунок максимально підвищення рівня ефективності його роботи та скорочення зайвих витрат, також малоприйнятна, оскільки на підприємстві вже проведено організаційні заходи щодо оптимізації витрат, а фінансування його здійснюється за рахунок коштів державного бюджету.

Виходячи із вищенаведеного, пропонується для впровадження на підприємстві стратегія, орієнтована на підвищення еколого-захисної функції лісових насаджень, яка полягає в інвестуванні коштів у покращення полезахисного лісорозведення (для майбутньої можливості отримання плати за підвищення урожайності сільськогосподарських культур від регіональних агрохолдингів); організації контролю за використанням побічної продукції лісових біоценозів (формування належного штату лісової охорони) та створення мережі рекреаційно-оздоровчих територій на платній основі. Крім того, така стратегія сприяє створенню перспектив виходу підприємства на міжнародний ринок торгівлі вуглецевими одиницями.

**Висновки.** Таким чином, проведений SWOT-аналіз діяльності Державного підприємства «Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства» виявив слабкі і сильні сторони суб'єкта господарювання, виокремив існуючі можливості та потенційні загрози підприємства. Доведена можливість використання стратегії, орієнтованої на підвищення еколого-захисної функції лісових насаджень в діяльності лісогосподарських підприємств Півдня України. Визначена стратегія обумовлює подальші дослідження щодо формування складових відповідного механізму антикризового управління підприємствами лісового господарства Півдня України.

## Список використаних джерел

1. **Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення:** монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Кравчук; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
2. **Шершньова З.Є.** Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. **Фляйшер К.** Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан; пер. с англ. Д. П. Коньковой; подбщ. ред. И. М. Степанова, Ю. А. Ковальчук. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
4. **Фатхудинов Р.А.** Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхудинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

5. **Корчинська Л.Ф.** Цілі стратегії збалансованого лісокористування України / Л.Ф. Корчинська // Вісник Сумського національного аграрного університету. Науковий журнал. – 2016. – № 8 (69). – С. 128–132.

6. **Екологізація** лісокористування в контексті подолання глобальних екологічних загроз / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І.М. Синякевича. – Л.: Камула, 2014. – 592 с.

7. **Ринок праці** у 2015 році: доповідь державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2015/dop/04/dop\\_pr\\_2014.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_pr_2014.zip).

## References

1. **Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriumstv Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya: monohrafiya** /Т.Н. Vasylytsiv, V.I. Voloshyn, O.R. Boykevych, V.V. Kravchuk; za red. Т.Н. Vasylytsiva. – Lviv: Liha-Pres, 2012. – 386 s.

2. **Shershnova Z.YE.** Stratehichne upravlinnya: pidruchnyk / Z.YE. Shershnova. – K.: KNEU, 2004. – 699 s.

3. **Flyaysher K.** Strategicheskii i konkurentnyy eanaliz. Metody i sredstva konkurentnogo analiza v biznese / K Flyaysher, B. Bensussan; per. s angl. D. P. kon'kovoy; podobshch. red. I. M. Stepanova, YU. A. Koval'chuk. – M.: BINOM. Laboratoriya znaniy, 2005. – 541 s.

4. **Fatkhudinov R.A.** Konkurentosposobnost': ekonomika, strategiya, upravleniye / R.A. Fatkhudinov. – M.: INFRA-M, 2000. – 312 s.

5. **Korchinskiy L.F.** Tseli strategii sbalansirovannogo lesopolzovaniya Ukraina / L.F. Korchinskiy // Vestnik Sumskogo natsionalnogo agrarnogo universiteta. Nauchnyy zhurnal. – 2016. – № 8 (69). – S. 128-132.

6. **Ekologizatsiya lesopolzovaniya v kontekste preodoleniya globalnykh ekologicheskikh ugroz** / Pod nauch. red. d-ra ekon. nauk, prof. І.М. Синякевича. – L.: Kamula, 2014. – 592 s.

7. **Rynok truda v 2015 godu: doklad gosudarstvennoy sluzhby statistiki Ukrainy.** [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2015/dop/04/dop\\_pr\\_2014.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_pr_2014.zip).

УДК 330.322/.341.1:639.21  
DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.4



**Вдовенко Наталія Михайлівна,**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри глобальної економіки,  
Національний університет біоресурсів та природокористування України  
ORCID 0000-0003-0849-057X  
Researcher ID: J-5146-2017  
nata0409@gmail.com

**Павленко Марина Миколаївна,**

асистент кафедри глобальної економіки,  
Національного університету біоресурсів і  
природокористування України  
orcid.org/0000-0002-7513-2425  
marunapavlenko@ukr.net



**Хринюк Олена Русланівна,**

магістр кафедри глобальної економіки,  
Національного університету біоресурсів і природокористування України  
globeco@nubip.edu.ua

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА АКВАКУЛЬТУРИ

Мета статті полягає в обґрунтуванні інноваційно-інвестиційних засад конкурентоспроможного розвитку рибного господарства та аквакультури з метою ефективного ведення господарської діяльності в сучасних економічних умовах та дотримання технологічних параметрів виробництва, запровадження інновацій у виробництво, ощадливого ставлення до рибних і водних ресурсів. Методологія дослідження полягає у використанні сукупності методів: економіко-статистичний, монографічний, системний, економіко-математичний, абстрактно-логічний та інші. Наукова новизна отриманих результатів полягає у

запровадженні інноваційних, економічно доцільних та конкурентоспроможних технологій виробництва, які базуються на науковому підході в організації аквакультурного бізнесу, а саме – вмінні оперативно та ефективно реагувати на зовнішні виклики, знаходити вихід з критичної ситуації та правильно корегувати виробничі плани відповідно до змін кон'юнктури ринку. **Висновки.** Обґрунтовано сучасні засади ефективного функціонування рибного господарства з метою забезпечення конкурентоспроможної діяльності. Запропоновано інструменти регулювання для забезпечення прибутковості аквакультурного бізнесу, які полягають в залученні інвестицій для придбання засобів виробництва, кадровій підготовці фахівців та постійному підвищенні їх кваліфікації, забезпеченні ефективного рибогосподарського виробництва в умовах інноваційної економіки.

**Ключові слова:** інвестиції, конкурентоспроможність, інновації, основні засоби, інструменти, регулювання, галузь, ринок, рибне господарство, аквакультура.

**Вдовенко Наталя Михайлівна,**

*доктор економічних наук, професор,*

*заведуюча кафедрою глобальної економіки,*

*Національний університет біоресурсів і природопольовання України*

**Павленко Марина Николаевна,**

*асистент кафедри глобальної економіки*

*Національного університету біоресурсів і природопольовання України*

**Хринюк Елена Руслановна,**

*магістр кафедри глобальної економіки Національного університету*

*біоресурсів і природопольовання України*

### **Инновационно-инвестиционные основы развития конкурентоспособного рыбного хозяйства и аквакультуры**

Цель статьи заключается в обосновании инновационно-инвестиционных принципов конкурентоспособного развития рыбного хозяйства и аквакультуры с целью эффективного ведения хозяйственной деятельности в современных экономических условиях и соблюдения технологических параметров производства, внедрения инноваций в производство, экономного отношения к рыбным и водным ресурсам. **Методология** исследования заключается в использовании совокупности методов: экономико-статистический, монографический, системный, экономико-математический, абстрактно-логический и другие. **Научная новизна** полученных результатов заключается в внедрении инновационных, экономически целесообразных и конкурентоспособных технологий производства, основанных на научном подходе в организации аквакультурного бизнеса, а именно – умения оперативно и эффективно реагировать на внешние вызовы, находить выход из критической ситуации и правильно корректировать производственные планы в соответствии с изменениями конъюнктуры рынка. **Выводы.** Обоснованно современные принципы эффективного функционирования рыбного хозяйства с целью обеспечения конкурентоспособной деятельности. Предложены инструменты регулирования для обеспечения прибыльности аквакультурного бизнеса, заключающиеся в привлечении инвестиций для приобретения средств производства, кадровой подготовке специалистов и постоянном повышении их квалификации, обеспечении эффективного рыбохозяйственного производства в условиях инновационной экономики.

**Ключевые слова:** инвестиции, конкурентоспособность, инновации, основные средства, инструменты, регулирования, отрасль, рынок, рыбное хозяйство, аквакультура.



**Nataliia Vdovenko,**

*Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Global Economics, National University of life and environmental sciences of Ukraine, Kyiv*

**Pavlenko Maryna,**

*assistant Department of Global Economic National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv*

**Hryniuk Elena,**

*master Department of Global Economic National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv*

### **Innovation and investment framework for the development of competitive fisheries and aquaculture**

**The purpose of the article** it consists in the substantiation of innovation and investment principles of competitive development of fisheries and aquaculture in order to effectively conduct business in modern economic conditions and to comply with technological parameters of production, introduce innovations in production, and economical attitude to fish and water resources. **Methodology** research consists in using a combination of methods: economic-statistical, monographic, systemic, economic-mathematical, abstract-logical and others. **The scientific novelty** the results obtained include the introduction of innovative, economically viable and competitive production technologies based on a scientific approach to organizing an aquaculture business, namely the ability to quickly and efficiently respond to external challenges, find a way out of a critical situation and correctly adjust production plans in accordance with changes in market conditions.

**Conclusions.** Substantially modern principles of the effective functioning of fisheries in order to ensure competitive activity. Regulatory tools are proposed to ensure the profitability of the aquaculture business, which include attracting investments for the acquisition of capital goods, training specialists and constantly improving their skills, and ensuring efficient fisheries production in an innovative economy.

**Key words:** investment, competitiveness, innovation, fixed assets, tools, regulation, industry, market, fisheries, aquaculture.

**Актуальність теми дослідження.** Застосування інноваційних підходів у процесі господарської діяльності та створення іміджевого українського інвест-портфолію у сфері виробників продукції аквакультури диктують вченим практикам потреби сьогодення. Розвиток вітчизняної аквакультури спонукає до розроблення та впровадження заходів та інструментів щодо забезпечення дієвого механізму інвестування фінансових коштів з метою модернізації та технічного перенаснащення основних засобів у рибогосподарській галузі. Для цього доцільним є проведення детальних і поглиблених досліджень щодо ведення аквакультурного бізнесу та, проаналізувавши їх, – виявлення позитивних його сторін та ризиків. Отже, вивчення проблем функціонування інноваційної економіки у рибному господарстві є базою для створення бізнесу у рибогосподарській галузі, а також для популяризації рибицтва в Україні.

**Постановка наукової проблеми.** Нині аквакультура є найбільш успішною на теренах України, що швидко розвивається при раціональному та ефективному веденні господарської діяльності в сучасних економічних умовах. Тому дотримання технологічних параметрів виробництва, запровадження інновацій у рибогосподарську галузь

спонукає до пошуку інструментів забезпечення ощадливого ставлення до ресурсних аспектів для досягнення конкурентоспроможного рибогосподарського виробництва.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Базові дослідження впровадження інноваційних підходів та залучення інвестиційних ресурсів в аграрному секторі економіки знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Бланка, Л. Водачека [7], А. Гальчинського [8], С. Кваші [3], Н. Краснокутської та інших.

**Мета дослідження** полягає у поглибленні інноваційно-інвестиційних засад конкурентоспроможного розвитку рибного господарства та аквакультури для вивчення проблем функціонування інноваційної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Сектор аквакультури процвітає, будучи найбільш швидко зростаючою формою виробництва продуктів харчування у світі з ринковою вартістю 13,3 млрд дол. США. У наступні 25-30 років всесвітнє населення зросте до 10 млрд осіб, і оскільки інвестори проявляють інтерес до рибогосподарської галузі, аквакультурні стартапи зібрали 193 млн дол. США за останні роки. Це призвело до того, що деякі вітчизняні виробники риби отримали значне інвестиційне фінансування для впровадження передових технологій для досягнення поставлених завдань, які стоять перед рибним господарством та аквакультурою. Якщо вести дискусії про сектор аквакультури, то нині практиками впроваджуються інноваційні розробки, які орієнтуються на цифрові інновації застосування рециркуляційних аквакультурних систем на конкурентоспроможних технологіях аквапоніки у рибогосподарській галузі.

Як підтверджує проведене дослідження, основним для сектору аквакультури є розуміння того, як риба росте та які фактори впливають на ріст риби з точки зору здоров'я, годівлі та біомаси. Виробники переходять до аквакультури завдяки конкурентоспроможним технологіям, включаючи штучний інтелект. При цьому більшість таких працюють на основі програмного забезпечення. Для того, щоб рибогосподарська галузь розвивалася, вченим та практикам потрібно визнати важливу роль програмного забезпечення, підключення до інтернету та технологій штучного інтелекту, щоб сприяти виробнику у веденні господарства. Для цього потрібні спільні зусилля фермерських господарств, державних установ, інститутів, дослідників та постачальників обладнання та матеріалів.

Аналіз еволюції розвитку рибного господарства дозволив нам зробити висновок, що у процесі становлення повносистемне рибницьке господарство охоплює виробництво личинки, рибопосадкового матеріалу та товарної риби. До складу рибницького господарства можуть входити: адміністративно-господарський центр, що включає у себе адміністративну будівлю, інкубаційний цех, склад для кормів, господарські будівлі та споруди, товарні садки, а також вирощувальна та нагульна системи ставків. У зв'язку з цим можна виокремити специфічні особливості ведення рибного господарства і серед них виокремити те, що найбільшу питому вагу в продукції складає вирощування та реалізація личинок та рибопосадкового матеріалу.

Вказане можна пояснити тим, що саме цей сегмент продукції аквакультури має найбільший споживчий попит на ринку.

Дослідження собівартості виробленої рибної продукції показує, що виробничі витрати, зокрема витрати на землю, гідротехнічні споруди, енергопостачання, воду, на корми безпосередньо впливають на технологічний процес. У табл. 1 висвітлено виробничу собівартість продукції аквакультури за останні роки.

Таблиця 1

Виробнича собівартість продукції аквакультури, грн.

№ з/п	Загальні виробничі витрати	Роки			
		2014	2015	2016	2017
1	Витрати на землю	241370,5	250877,3	331612,8	353770,4
2	Витрати на воду	7835,67	4605,75	8042,28	14979
3	Витрати на гідротехнічні споруди	86267,5	130079,6	152998,2	147717,6
4	Витрати на корми	125725	206185	195123,8	203050
5	Витрати на енергопостачання	202232	390796,6	342093,8	324528,1
6	Податки	243978,8	273368,7	414309,2	460693,6
7	Інші витрати	247881,1	364606,4	289032,2	430497,8

Встановлено, що саме ці умови у суспільстві підштовхують суб'єктів аквакультури до консолідації організаційно-економічних аспектів виробництва. Сучасні умови спонукають до об'єднання з метою вирішення глобальних стратегічних проблем. Світовий досвід у сфері аквакультури дозволяє адаптувати в Україні можливості кооперації в рибогосподарському виробництві. Наявні виробничі активи доцільно трансформувати в унікальну технологічну систему виробництва личинок коропа, рослиноїдних видів риб, сома, щуки та інших видів. Такий раціональний підхід до виробництва є прикладом для практичного наслідування в аквакультурний бізнес.

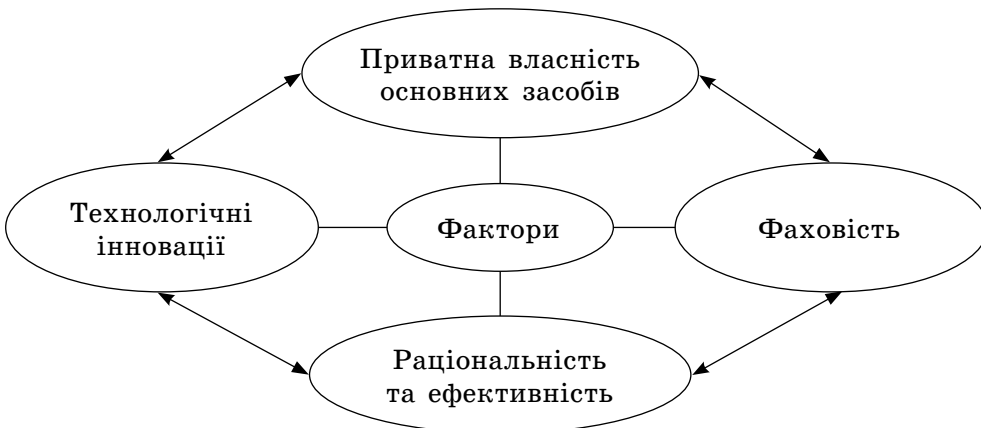


Рис. 2. Фактори, що впливають на прибутковість та конкурентоспроможний розвиток рибного господарства

Вказане дозволяє стверджувати, що фактор використання основних засобів виробництва дозволяє виготовляти рибну продукцію, яка після її реалізації перетворюється у грошові кошти. Створення власного господарства починається з придбання земельної ділянки та побудови на ній основних активів, а саме – інкубаційного цеху, басейну, товарних садків, виробничих будівель та споруд. Маючи у власності такі основні виробничі засоби, можна планувати розвиток суб'єкта господарювання у майбутньому. Приватна власність на засоби виробництва дає можливість інвестування у власне виробництво. Наприклад, це може бути будівництво власної системи вирощувальних ставків. Звичайно чинне законодавство не передбачає права власності на водні об'єкти, тому більшу частину ставків суб'єкт господарювання змушений орендувати у сільських громад. Але сьогодні оренда водних об'єктів пов'язана з високими ризиками крадіжок риби, руйнацією гідроспоруд, перешкоджанням веденню рибогосподарської діяльності.

Наступним фактором є фаховість, яка властива всім успішним бізнес-проектам. Для отримання позитивного результату від господарської діяльності необхідні знання та досвід, а для того, щоб реалізувати результати діяльності, необхідно торгувати якісним рибопосадковим матеріалом. Для розвитку бізнесу необхідно раціонально використовувати кошти з прибутку. Лише в такому поєднанні аквакультурний бізнес може бути успішним. А головним компонентом успіху рибницького господарства є професійність його виконавців на всіх етапах рибогосподарського виробництва.

Доведено, що фактор раціональності та ефективності виробництва безпосередньо залежить від конкурентоспроможності продукції, а це зумовлене ринковими відносинами. Раціональне використання ресурсів та ефективність виробництва – це основа успіху. Без вказаних аспектів складно вести господарську діяльність. З метою оптимізації виробництва та отримання максимального прибутку в складних економічних умовах на рибному господарстві запроваджено планування виробництва. Це дає можливість максимально ефективно використовувати виробничі потужності за умов максимальної реалізації товарної продукції високої якості. Купівельна спроможність населення за останні роки значно знизилася. Для нарощування виробництва необхідно шукати інші ринки збуту. За таких умов планування виробництва буде оптимальною моделлю.

У процесі дослідження встановлено, що технологічні інновації у світову аквакультуру також якісно змінюються, змінюються підходи та принципи вирощування об'єктів аквакультури. Без запровадження нових біотехнологій неможливо здійснювати конкурентоспроможне виробництво. Запровадження інновацій потребує значних капіталовкладень. В українській аквакультури і ресурси обмежені, а банківська система аквакультуру слабо кредитує. У таких умовах доцільно за основу брати практичний досвід тих суб'єктів господарювання, які в нинішніх складних економічних умовах намагаються підтримувати традиції вітчизняного риборозведення. На нашу думку, рибне господарство, яке здійснює прибуткову діяльність у сфері аквакультури, на сьогоднішній день у

разі покращення бізнес-клімату для суб'єктів аквакультури зможе без зусиль збільшити обсяги виробництва риби та рибопосадкового матеріалу.

**Висновки.** Підводячи підсумки, необхідно відзначити, що оптимізація виробництва, узгоджена із сучасними інноваційно-інвестиційними засадами конкурентоспроможного розвитку рибного господарства і аквакультури, є результатом запровадження ринкової моделі господарства.

Вважаємо, що в умовах ринкових відносин реалізація конкурентоспроможної рибної продукції високої якості за доступною ціною споживачеві є результатом запровадження оптимальних технологій виробництва, які базуються на знаннях, технологіях та науковому підході організації аквакультурного бізнесу. Вміння оперативно та ефективно реагувати на зовнішні виклики, знаходити вихід з критичної ситуації та правильно корегувати виробничі плани відповідно до змін кон'юнктури ринку забезпечать прибутковість аквакультурного бізнесу.

Розвиток приватної власності на засоби виробництва, відповідна кадрова підготовка фахівців та постійне підвищення їх кваліфікації, забезпечення ефективного рибогосподарського виробництва в умовах інноваційної економіки сприятимуть ефективній діяльності і практичному впровадженню дієвих інструментів регулювання конкурентоспроможного розвитку рибного господарства та аквакультури в умовах продовольчих та фінансових викликів.

## Список використаних джерел.

1. Кирилов Ю. Модель конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації. Глобальні та національні проблеми економіки. Вип. 5. 2015. С. 152–156.
2. Вдовенко Н. М., Михальчишина Л. Г., Шарило Ю. Є. Дія організаційно-економічного механізму регулювання в умовах конкурентного середовища й інноваційного розвитку аквакультури і модернізації системи збору даних. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія: Економіка та менеджмент. № 18. 2019. С. 93–102.
3. Кваша С. М., Вдовенко Н. М. Аквакультурне виробництво: від наукових експериментів до промислових масштабів. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 20. С. 7–11.
4. Гохберг О. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу. Вісник Львівської державної фінансової академії. 2010. № 18. С. 50–56.
5. Жаліло Я. А., Базилук Я. Б., Белінська Я. В. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. 2005. 388 с.
6. Вдовенко Н. М. Роль держави в економічному і соціальному розвитку суспільства. Інноваційна економіка: зб. наук. праць. 2011. Вип. 3 (22). С. 249–253.
7. Водачек Л., Водачкова О. Стратегія управління інноваци на підприємстві. Економіка, 1989. 325 с.
8. Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В. Україна: наука та інноваційний розвиток. 1997. 66 с.

## References

1. **Kyrylov Y. U.** Model' konkurentospromozhnoho rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi. Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky. Vyp. 5. 2015. S. 152–156.
2. **Vdovenko N. M., Mykhal'chyshyna L. H., Sharylo YU. YE.** Diya orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu rehulyuvannya v umovakh konkurentnoho seredovyshcha y innovatsiynoho rozvytku akvakul'tury i modernizatsiyi systemy zboru danykh. Problemy innovatsiyno-investytsiynoho rozvytku. Seriya: Ekonomika ta menedzhment. № 18. 2019. S. 93–102.
3. **Kvasha S. M., Vdovenko N. M.** Akvakul'turne vyrobnytstvo: vid naukovykh eksperymentiv do promyslovykh mashtabiv. Investytsiyi praktyka ta dosvid. 2011. № 20. S. 7–11
4. **Hokhberh O.** Konkurentospromozhnist' biznesu: teoretyko-metodolohichni osnovy analizu. Visnyk L'vivs'koyi derzhavnoyi finansovoyi akademiyi. 2010. № 18. S. 50–56.
5. **Zhalilo YA. A., Bazylyuk YA. B., Belins'ka YA. V.** Konkurentospromozhnist' ekonomiky Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi. 2005. 388 s.
6. **Vdovenko N. M.** Rol' derzhavy v ekonomichnomu i sotsial'nomu rozvytku suspil'stva. Innovatsiyna ekonomika: zb. nauk. prats'. 2011. Vyp. 3 (22). S. 249–253.
7. **Vodachek L., Vodachkova O.** Strategiya upravleniya innovatsii na predpriyati. Ekonomika, 1989. 325 s.
8. **Hal'chyns'kyy A., Heyets' V., Semynozhenko V.** Ukrayina: nauka ta innovatsiynny rozvytok. 1997. 66 s.

УДК 338.48

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.5



---

***Mosiuk Stefania,***

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Associate Professor of the Department of Agrarian  
Consulting and Tourism of NULES of Ukraine  
ORCID 0000-0001-6970-1073  
4stefani2@gmail.com*

---

---

***Mosiuk Igor,***

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Associate Professor of the Department of  
Economic Theory of NUCHT  
4stefani2@gmail.com*

---



---

***Mosiuk Vladimir,***

*student of NULES of Ukraine  
4stefani2@gmail.com*

---

## **TOURIST BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE**

**The purpose** of the article is to analyze and substantiate the development of tourism business in Ukraine as a priority component of the national economy. **The methodology** of this study is to use analytical, spatial, geographical, cultural and other methods. This methodological approach provided an opportunity to carry out a complete analysis of the state of the tourism industry of the state and to draw some conclusions. The scientific novelty lies in the coverage of the real and potential resource potential for the development of the recreational and tourism sphere in

Ukraine, detailing the measures for the country 's entry into the world tourist market. Conclusions. Analyzing the state and prospects of tourism business development in Ukraine, it should be noted that this industry is one of the priority areas for improving the economy of the country. Historical, cultural – ethnographic, gastronomic, sanatorium and resort potentials of the country will lead the country into world leaders of the tourism industry when creating favorable conditions for investment and proper marketing.

**Key words:** *tourism, investments, recreation, marketing, tourist product, sanatorium – resort tourism.*

**Мосіюк Стефанія Іванівна,**

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аграрного консалтингу і туризму НУБіП України

**Мосіюк Ігор Пилипович,**

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії НУХТ

**Мосіюк Володимир Ігорович,**

студент НУБіП України

### **Розвиток туристичного бізнесу в Україні**

**Мета статті** полягає в аналізі та обґрунтуванні розвитку туристичного бізнесу в Україні як пріоритетної складової національної економіки. **Методологія** даного дослідження полягає у використанні аналітичного, просторового, географічного, культурного тощо методів. Даний методологічний підхід надав можливість здійснити повний аналіз стану туристичної галузі держави та зробити певні висновки. **Наукова новизна** полягає у висвітленні реального та потенційного ресурсного потенціалу для розвитку рекреаційно-туристичної сфери в Україні, деталізації заходів задля виходу країни на світовий туристичний ринок. **Висновки.** Проаналізувавши стан та перспективи розвитку туристичного бізнесу в Україні, слід зазначити, що дана галузь стає однією із пріоритетних сфер підвищення економіки держави. Історичний, культурно-етнографічний, гастрономічний, санаторно-курортний потенціали країни при створенні сприятливих умов для інвестицій та належному маркетингу виведуть країну в світові лідери туристичної індустрії.

**Ключові слова:** туризм, інвестиції, рекреація, маркетинг, туристичний продукт, санаторно-курортний туризм.

**Мосіюк Стефанія Іванівна,**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры аграрного консалтинга и туризма НУБіП Украины;

**Мосіюк Ігорь Филиппович,**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории НУХТ;

**Мосіюк Владимир Игоревич,**

студент НУБіП Украины

### **Развитие туристического бизнеса в Украине**

**Цель статьи** заключается в анализе и обосновании развития туристического бизнеса в Украине как приоритетной составляющей национальной экономики. **Методология** данного исследования заключается в использовании аналитического, пространственного, географического, культурного и т.д. методов. Данный



методологический подход дал возможность осуществить полный анализ туристической отрасли государства и сделать определенные выводы. **Научная новизна** заключается в освещении реального и потенциального ресурсного потенциала для развития рекреационно-туристической сферы в Украине, детализации мероприятий для выхода страны на мировой туристический рынок. **Выводы.** Проанализировав состояние и перспективы развития туристического бизнеса в Украине, следует отметить, что данная отрасль становится одной из приоритетных сфер повышения экономики государства. Исторический, культурно-этнографический, гастрономический, санаторно-курортный потенциалы страны при создании благоприятных условий для инвестиций и надлежащем маркетинге выведут страну в мировые лидеры туристической индустрии.

**Ключевые слова:** туризм, инвестиции, рекреация, маркетинг, туристический продукт, санаторно-курортный туризм.

**Relevance of the research topic.** The development of the tourism industry for many countries of the world is a profitable direction for filling the state budget. The tourism industry is one of the most profitable industries in foreign countries. Tourism development contributes to reducing the problem of unemployment, influences consumer demand, etc. The European integration direction of the country's development leads to the modernization of tourist services and the improvement of state regulation of this direction of development. Therefore, the development of the tourism industry in Ukraine needs full attention.

**Analysis of research and publications.** It should be noted that the issues regarding the effectiveness of tourism development in Ukraine do not lose their relevance. Scientists such as: L. Antoshkina, I. Dubovich, M. Chapskaya, I. Gortenko, V. Gulyaev, V. Kifyak, V. Kutsenko, N. Kabushkin, Y. Lebedinsky, V. Evdokimenko, O. Ignatenko, O. Sarapina, G. Sklar, V. Pazenok, V. Fedorchenko, M. Chapska, V. Shkarupa and others. The aim is to study the state and prospects of tourism business development in Ukraine.

**Presenting main material.** The tourism industry in Ukraine is gaining momentum. The tourism business is becoming one of the leading and profitable areas of social and economic development. The economy of the tourism business is a set of social relations that arise in the implementation of tourist activity, namely in the production, distribution, exchange and consumption of tourist services (tourist product). The tourism business economy is an integral part of the national economic complex as a catalyst for economic growth [7]. Travel firms, estate owners, etc., as business entities, by operating activities, earn a profit that characterizes this area as a business. Therefore, the commercial orientation of tourist companies, the development of marketing activities to attract and serve tourists, planning and preparation of tours, routes, construction of hotel complexes, promotes effective cooperation, development of the tourism industry of the state. The tourist development of the regions of Ukraine allows to improve the directions of effective sanatorium – resort and active rest, gastronomic and entertaining tourist business. Ukraine is potentially attractive for tourism development. The tourist development of the regions of Ukraine allows to improve the directions of effective

sanatorium – resort and active rest, gastronomic and entertaining tourist business. Ukraine is potentially attractive for tourism development. The tourist potential of the state is historical heritage, cultural – ethnographic factors, gastronomic colors, geographical factors and more. The tourism industry will be effective for the national economy of the state. Ukraine's European integration reforms require further improvement of the tourism industry for the sake of attractiveness to foreign tourists, including. Scientific research is aimed at determining the advantages and disadvantages of the development of this field. The role of the state is to improve the mechanisms of regulation of tourism activities, since not only travel agencies but other spheres are involved in this process.

The main factors that negatively influence the development of the tourist business are the political situation in the country, insufficiently regulated regional development, underdevelopment of tourist marketers about information activities about Ukraine abroad, imperfection of the tax system, imperfection of the hotel and restaurant sphere and inconsistency with world standards, etc.

As a component of the economic mechanism, the tourism business creates tourism services, forms a tourism product and implements it, actively using marketing communications; has its own industry of manufacturing and providing services to tourists; shapes the market for tourist services at different levels of complexity; works as a multiplier of growth of national income, gross domestic product, employment of the population; promotes the development of local infrastructure and the improvement of the standard of living of the population; represents an area where job creation is cheap and high levels of efficiency and rapid return on investment are achieved; is rather effective means of environmental protection and historical and cultural heritage of the country, which is the material basis of the tourism resource potential, which forms a specific sphere of activity; interacts with virtually all industries and activities; has advantages in the integration and globalization processes taking place in the world [1].

Ukraine, having an unmatched heritage for tourism, should take a prominent place among the world's tourist countries.

Therefore, in the globalization of tourism, Ukraine must make this industry one of the most promising and innovative sectors of the economy. The state, for its part, should promote the development of the tourism industry and compliance with the quality of services provided. The integration process will, therefore, consist in the implementation of European norms and standards in education and tourism and the dissemination of cultural, scientific achievements.

In order to attract investments in the tourism industry, it is necessary, first of all, to introduce a number of socio-economic reforms that will improve the investment climate of the country. There is also no aside the marketing policy for bringing tourist services to the world market and determining the target markets for authentic Ukrainian tourist offers. An equally important factor in foreign investment attractiveness is the improved tax system of Ukraine. Some developed countries have introduced, for example, reduced VAT rates for the

tourism business. Such a change in the tax legislation will not lead to a loss for the budget, but to its filling due to attracting investors' funds [3].

In order to create a profitable tourism industry that will meet the needs of domestic and international tourism of Ukraine, using historical, natural, cultural, ethnographic and recreational potential requires democratic development, political stability and identifying promising areas of economic development.

But in the presence of huge tourist potential, there are some underdevelopments. For example, the Ukrainian motorways need improvement. Marketing activities aimed at global markets are underdeveloped. That is, in order to attract a foreign tourist there is not enough information about the variety of places of rest in Ukraine. For the effective development of the tourism industry in Ukraine, it is necessary, first of all, to create effective marketing promotion of the country, taking into account geographical, cultural, historical heritage, gastronomic preferences and national traditions. Such a tourist product, properly presented to the target consumer, will become the factor that will lead the tourism industry of Ukraine into the world leaders. For example, in Transcarpathia this unforgettable and authentic component of tourism is even greater than in Hungary and other European countries, but these features are not properly presented to the international tourism community.

The efficiency of tourism market development, like any other, is based on the demand and supply of the product being distributed. The tourism industry is a network of cruise, excursion, mountain – ski and other tourist services, which in the process of promotion acquire the status of a tourist product and, through the involvement of the distribution system, are brought to the consumer.

When carrying out research of the tourist market of Ukraine, it should be noted that our state has limitless potential for effective development of business activity in this area. First of all, it is the Ukrainian national diversity of climate, history, customs and traditions and no less important is the geographical location. Equally important is the presence of sanatorium and resort areas, which in providing quality services will provide a wide flow of targeted tourists. The political situation in the country characterizes the Ukrainians as a strong and strong-willed nation that also shows interest.

The development of tourism business in the country will provide an opportunity to reduce the unemployment rate and partially stop foreign employment. However, any business process requires legal protection from the state. Therefore, the role of the state in the attractive and profitable development of the tourism industry, which is positive for the national economy, must be weighed and regulated. A competitive tourism product can conquer Ukrainian and world markets by attracting investment; effective marketing policy towards Ukraine as a tourist country and so on.

In order to make the Ukrainian market attractive to a foreign tourist, the country must not only concentrate its financial resources in the tourism industry, but also apply its leverage in the world market

to promote Ukraine as a tourist. Given that the tourism industry is one of the world's leading countries, Ukraine, in the face of fierce competition, can offer truly competitive tourism services. On March 16, 2017, the Government of Ukraine approved the Tourism and Resort Development Strategy for the period up to 2026 [11]. The purpose of such a decree was to create favorable conditions for the rapid development of the tourism industry and the colorful resorts that would bring the country into an attractive world market. Implementation of the State Strategy should be carried out taking into account the following areas:

- ensuring the safety of tourists and protecting their legal rights and interests; implementation of EU legislation in the field of tourism;
- ensuring the integrated development of the territories, in particular creating favorable conditions for attracting investments in the development of tourist infrastructure;
- improving the system of professional training of tourism professionals; -formation and promotion of a positive image of Ukraine as an attractive country for tourism [8].

These directions will be developed through financing from local budgets and the state, and the amount of financing will depend on the real opportunities, desires and actions.

**Conclusions.** Analyzing the state and prospects of tourism business development in Ukraine, it should be noted that this industry is one of the priority areas for improving the state's economy. Historical, cultural – ethnographic, gastronomic, sanatorium and resort potentials of the country will lead the country into world leaders of the tourism industry when creating favorable conditions for investment and proper marketing.

## Literature

1. **Bobritskaya N.** Marketing in the management of tourist destinations / N. Bobritskaya // Marketing in Ukraine. – 2014. – № 4. – P. 39-47.
2. **Bartoshchuk OV** Evaluation of Tourism Development in Ukraine // Investments: Practice and Experience. – 2012. – № 7. – P. 82–86.
3. **Dubovik B.** Experience of international cooperation within the Euro regions. Prospects of Ukraine [Electronic resource] – Access mode: <http://www.uspishnaukraina.com.ua>
4. **Zikeeva SG** Tourist industry of Ukraine in the period of European integration: socio-economic aspect // Economics and management of culture. – 2013. – № 1. – P. 74–82.
5. **Kozlovsky R.** Ukraine: tourist movement – 2013 / R. Kozlovsky // Ukrainian tourism. – 2014. – № 1. – P. 26–28
6. **Foreigners** began to visit Ukraine more often for tourism purposes [Electronic resource] // delo.ua. – 2017. – Resource Access Mode: <https://delo.ua/ukraine/kolichestvo-inostrannyh-turistov-v-ukraine-vyroslo-na9-za-god-334468>
7. **Mosiuk SI, Mosiuk IP, Mosiuk VI** Development of the Ukrainian village through green tourism.-K .: Issued Center of NULES of Ukraine, №247.2016
8. **Mosiuk SI, Mosiuk IP, Mosiuk VI** Levers of state regulation of economic activity of the country in market conditions.-K .: Publishing house of NULES of Ukraine, №247,2016

9. **Okhrimenko A.** Experience of European Countries in Financing Tourism / A. Okhrimenko // Bulletin of the University of Lviv [Text]. – 2014. – Vip. 34. – P. 160–167. – (Series: International Relations).
10. **Official Website of the State Service of Tourism and Resorts** [Electronic resource] – Access mode: [www.tourism.gov.ua](http://www.tourism.gov.ua)
11. **About the approval of the Strategy for the development of tourism and resorts for the period up to 2026 № 168-p** – redaction from 16.03.2017 [Electronic resource] – Access mode <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=249826501>
12. **Savel'ev LA** Investment attractiveness of corporations of entrepreneurial type / LA Savel'ev, NI Savel'ev, TL Plyaskina // Economics: problems of theory and practice [Text]: Coll. Sciences. ave. 82. – Dnepropetrovsk: DNU, 2001. – P. 88-96.
13. **Sarychev VI** The status and prospects of world and national tourism spheres in the context of human development / VI Sarychev // Statistics of Ukraine. – 2014. – № 2. – P. 80–84.
14. **Tkachenko TI** Sustainable development of tourism: theory, methodology, realities of business [Text]: monograph / TI Tkachenko. – K.: Kiev. nat. auctioneer. Univ., 2006. – 537 p.
15. **Tourist streams** [Electronic resource] // State Statistics Service of Ukraine. – 2017. – Resource Access Mode: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr\\_u/potoki2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm)
16. **Shevchenko S.** Prospects of European integration of the tourist services market of Ukraine // Scientific Bulletin of NLTU Ukraine. – 2013. – Vip. 23.2 – P. 124–130.
17. **Shpak L. O.** Institutional regulation of the development of tourist and recreational complex // Agrosvit. – 2014. – № 5. – P. 32-35.

## References

1. **Bobrytska N.** Marketynh v upravlinni turystychnymy destynatsiyamy / N. Bobrytska // Marketynh v Ukrayini. – 2014. – № 4. – S. 39–47.
2. **Bartoshchuk O. V.** Otsinka rozvytku turyzmu v Ukrayini // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. – 2012. – № 7. – S. 82–86.
3. **Dubovyk B.** Dosvid mizhnarodnoyi spivpratsi v ramkakh yevro rehioniv. Perspektyvy Ukrayiny [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.uspishnaukraina.com.ua>
4. **Zikeyeva S. H.** Turystychna haluz Ukrayiny v period yevrointehratsiyi: sotsialno-ekonomichnyy aspekt // Ekonomika i menedzhment kul'tury. – 2013. – № 1. – S.74–82.
5. **Kozlovskyy R.** Ukrayina: turystychnyy rukh – 2013 / R. Kozlovskyy // Ukrayinskyy turyzm. – 2014. – № 1. – S. 26–28
6. **Ynostrantsy staly chashche poseshchat Ukraynu v tselyakh turyzma** [Elektronnyy resurs] // delo.ua. – 2017. – Rezhym dostupu do resursu: <https://delo.ua/ukraine/kolichestvo-inostrannyh-turistov-v-ukraine-vyroslo-na9-za-god-334468>
7. **Mosiyuk S.I., Mosiyuk I.P., Mosiyuk V.I.** Rozvytok ukrajinskoho sela cherez zelenyy turyzm.-K.:Vyd.tsentr.NUBiP Ukrayiny, №247.2016
8. **Mosiyuk S.I., Mosiyuk I.P., Mosiyuk V.I.** Vazheli derzhavnoho rehulyuvannya hospodarskoyi diyalnosti krainy v rynkovykh umovakh.-K.:Vyd.tsentr.NUBiP Ukrayiny, №247, 2016

9. **Okhrimenko A.** Dosvid yevropeyskykh krayin finansuvannya turyzmu / A. Okhrimenko // Visnyk Lvivskoho universytetu [Tekst]. – 2014. – Vyp. 34. – S. 160–167. – (Seriya: Mizhnarodni vidnosyny).
10. **Ofitsiynyy internet-sayt Derzhavnoyi sluzhby turyzmu i kurortiv [Elektronnyy resurs]** – Rezhym dostupu: [www.tourism.gov.ua](http://www.tourism.gov.ua)
11. **Pro skhvalennyya Stratehiyi rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku № 168-r** – redaktsyya ot 16.03.2017 [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu:  
<http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=249826501>
12. **Savelev L. A.** Ynvestytsyonnaya pryvlekatelnost korporatsyy predpryny-matelskoho typu / L. A. Savelev, N. Y. Savelev, T. L. Plyaskyna // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky [Tekst] : zb. nauk. pr. — Vyp. 82. — Dnipropetrovsk : DNU, 2001. — S. 88—96.
13. **Sarychev V. I.** Stan ta perspektyvy svitovoyi ta natsionalnoyi sfer turyzmu v konteksti lyudskoho rozvytku / V. I. Sarychev // Statystyka Ukrayiny. – 2014. – № 2. – S. 80–84.
14. **Tkachenko T. I.** Stalyy rozvytok turyzmu: teoriya, metodolohiya, realiyi biznesu [Tekst] : monohrafiya / T. I. Tkachenko. — K. : Kyiv. nats. torh-ekon. un-t, 2006. — 537 s.
15. **Turystychni potoky [Elektronnyy resurs]** // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. – 2017. – Rezhym dostupu do resursu:  
[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr\\_u/potoki2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm)
16. **Shevchenko S.** Perspektyvy yevropeyskoyi intehratsiyi rynku turystychnykh posluh ukrayiny // Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny. – 2013. – Vyp. 23.2 – S. 124–130.
17. **Shpak L. O.** Instytutsiyne rehulyuvannya rozvytku turystychno-rekreatsiy-noho kompleksu // Ahrosvit. – 2014. – № 5. – S. 32–35.

УДК 379.845:631.11

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.6



---

**Жуковський Максим Олегович,**

*асистент кафедри епізоотології та організації ветеринарної справи  
Національного університету біоресурсів  
і природокористування України  
ORCID: 0000-0002-6158-800X  
nfvm@ukr.net*

---

## **СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Мета роботи.** Метою дослідження є пошук нових підходів до формування результативної системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств, а саме – обґрунтування розвитку нового напрямку в діяльності аграрних підприємств як сільський зелений туризм та його вплив на рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. **Методологія дослідження** полягає в застосуванні історичного, логічного, системного методів, а також системно-діяльнісному підході. Наукова новизна полягає в обґрунтуванні того, що досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства можливе при використанні системно-креативного підходу до управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств з урахуванням креативно-інноваційних процесів таких як відкриття нового напрямку діяльності як сільський зелений туризм. **Висновки.** Таким чином, відкриття нового напрямку в діяльності аграрних підприємств як сільський зелений туризм принесе позитивні зміни в результативності господарської діяльності, покращить діловий імідж, збільшить обсяги реалізації органічної продукції, підвищить рівень задоволеності персоналу, буде сприяти розвитку місцевої територіальної громади та підвищить рівень конкурентоспроможності і конкурентостійкості підприємства.

**Ключові слова:** *конкурентоспроможність, конкурентні переваги, сільський зелений туризм, конкурентоспроможний потенціал, система управління, сільськогосподарське підприємство.*

**Жуковский Максим Олегович,**

*ассистент кафедры эпизоотологии и организации ветеринарного дела  
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины*

**Сельский зеленый туризм как направление повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий**

**Цель работы.** Целью исследования является поиск новых подходов к формированию результативной системы управления конкурентоспособностью сельскохозяйственных предприятий, а именно – обоснование развития нового направления в деятельности аграрных предприятий как сельский зеленый туризм и его влияние на уровень конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. **Методология исследования** заключается в применении исторического, логического, системного методов, а также системно-деятельностного подхода. Научная новизна заключается в обосновании того, что достижение высокого уровня конкурентоспособности предприятия возможно при использовании системно-креативного подхода к управлению конкурентоспособностью сельскохозяйственных предприятий с учетом креативно-инновационных процессов таких как открытие нового направления деятельности как сельский зеленый туризм. **Выводы.** Таким образом, открытие нового направления в деятельности аграрных предприятий как сельский зеленый туризм принесет положительные изменения в результативности хозяйственной деятельности, улучшит деловой имидж, увеличит объемы реализации органической продукции, повысит уровень удовлетворенности персонала, будет способствовать развитию местной территориальной общины и повысит уровень конкурентоспособности и конкурентостойкости предприятия.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, конкурентные преимущества, сельский зеленый туризм, конкурентоспособный потенциал, система управления, сельскохозяйственное предприятие.

**Zhukovskiy Maksym,**

department of epizootology and organization of veterinary business,  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

### **Rural green tourism as a way to increase the competitiveness of agricultural enterprises**

The purpose of the work. The aim of the study is to find new approaches for the formation of a successful system of managing the competitiveness of agricultural enterprises, namely, to justify the development of a new direction in the activities of agricultural enterprises as rural green tourism and its impact on the level of competitiveness of agricultural enterprises. The methodology of the study is to apply the historical, logical, systemic methods, as well as the system-activity approach. The scientific novelty is to justify that achieving of high-level competitiveness of the enterprise is possible when using a system-creative approach to managing the competitiveness of agricultural enterprises, taking into the account creative-innovative processes such as opening a rural green tourism as new line of activity. Conclusions. Thus, opening of a new direction in the activities of agricultural enterprises as rural green tourism will bring positive changes in the efficiency of economic activity, improve the business image, increase the volume of sales of organic products, increase the level of satisfaction of staff, will promote the development of the local territorial community and increase the level of competitiveness of the enterprise.

*Keywords:* competitiveness, competitive advantages, rural green tourism, competitive potential, management system, agricultural enterprise.

**Актуальність теми дослідження.** В умовах посилення антропогенного навантаження на навколишнє середовище, перенаселеності столиці та обласних центрів, погіршення екологічної ситуації і психологічного клімату у великих містах, з одного боку, та поглиблення процесів глобалізації економіки з одночасним зростаючим рівнем конкуренції на агропродовольчих ринках, з іншого, непересічного значення набуває стратегія екологізації сільського господарства та



вихід нашої держави на світовий ринок органічної (екологічно чистої) продукції. Сьогодні значно розширюється конкурентне поле і зростає кількість суб'єктів конкурентних відносин, відповідно, змінюються і завдання та підходи до питання управління конкурентоспроможністю і формування конкурентоспроможного потенціалу. Екологічна безпечність продукції, виробленої сільськогосподарським підприємством, невеличким фермерським господарством та, навіть, приватним домогосподарством стає одним з основних факторів його внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питанням конкурентоспроможності в економічно розвинених країнах, а останнім часом і в Україні, присвячено багато публікацій. В останні роки науковці також зосередили увагу на пошуку альтернативних та інноваційних напрямів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Основні підходи висвітлені у працях зарубіжних і вітчизняних вчених: Л. Абалкіна, Л. Балабанова, К. Воблій, А. Воронкової, В. Галушко, А. Градова, О. Гудзинського, В. Гончарова, Л. Гуляева, А. Заїнчковського, М. Ільчука, Н. Ізмайлова, С. Кваші, С. Нестеренко, І. Отенко, Б. Райзберга, Д. Шевченко та інших.

**Мета дослідження.** Метою статті є пошук нових підходів до формування результативної системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств, а саме – обґрунтування розвитку нового напрямку в діяльності аграрних підприємств як сільський зелений туризм та його вплив на рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** В останнє десятиліття світовий тренд щодо якості життя, активного відпочинку, подорожей вихідного дня дістався і до нашої країни. Серед українців має місце підвищений інтерес до якості продукції, що поставляється споживачеві. Наявність у виробника і постачальника системи якості, використання традиційних, так би мовити, автентичних технологій виробництва стає важливим фактором підвищення конкурентоспроможності його продукції і необхідною умовою як для виходу на світовий ринок, так і для завоювання топових позицій і створення міцного позитивного іміджу на власному регіональному ринку.

Саме тому усвідомлення людством погіршення стану навколишнього природного середовища, інтенсифікація сільськогосподарського виробництва викликали інтерес до органічного виробництва продукції, яке гарантує її необхідний якісний рівень і безпечність харчування, а також не шкодить довкіллю, а навпаки – відновлює хиткий природній баланс. Так, на замовлення Асоціації «БІОЛан Україна» за підтримки FiBL компанією GfK Ukraine було проведено дослідження, яке свідчило про те, що серед громадян України практично в усіх регіонах вже є повне розуміння, що таке органічна продукція, екологічне та відновлювальне сільське господарство та бажання споживати саме таку продукцію [5, 8].

Все більше мешканців міст хочуть не тільки споживати органічну продукцію і активно проводити вихідні, а і особисто бачити, як вона зростає, як утримуються тварини, як збирають урожай і т. д.

Незважаючи на негативний вплив політичних та економічних чинників на світовий ринок органічної продукції, він і надалі продовжував зростати, демонструючи стабільне збільшення у порівнянні з попередніми роками. В Україні за останні три роки внутрішній ринок споживання сертифікованих органічних продуктів зріс на 1,5 млн євро. Найбільшим попитом при цьому як у Києві, так і в інших регіонах України користуються свіжі якісні молочні продукти, свинина, яловичина, фрукти, овочі, соки, крупи, борошно тощо.

Саме тому реалії сьогодення створюють об'єктивні умови для визначення нових підходів до управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств. Тому ми проаналізували основні підходи до управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств та запропонували нові.

На думку М. Галелюка, управління конкурентоспроможністю підприємства – це конкретна функція менеджменту, що реалізується через здійснення загальних функцій з метою підтримання та підвищення конкурентоспроможності підприємства та його товарів, що є складовими єдиної системи [2]. Л. Балабанова в управлінні конкурентоспроможністю вбачає сукупність управлінських дій, спрямованих на дослідження діяльності активних і потенційних конкурентів, їх сильних і слабких сторін, а також розробку конкурентних стратегій, що забезпечують формування і підтримку довгострокових конкурентних переваг [1]. І. Піддубний управління конкурентоспроможністю визначає як напрям менеджменту, спрямований на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності [6]. На думку С. Клименка, управління конкурентоспроможністю підприємства – це певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції [4].

Конкурентоспроможність окремого аграрного підприємства товарного чи регіонального ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг з питань фінансування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, які існують на момент чи протягом періоду оцінювання.

Неповнота, а іноді й відсутність доступу до інформації про діяльність підприємств-конкурентів нерідко зумовлює необ'єктивну оптимістичну оцінку стосовно переваги підприємства над його конкурентами. І, навпаки, повнота збору інформації та широта використання джерел є запорукою об'єктивності висновків, які будуть отримані на стадії її обробки.

Будь-яке сільськогосподарське підприємство повинне працювати таким чином, щоб мінімізувати негативний вплив зовнішнього середовища та отримати максимальні переваги від своїх можливостей. Іншими словами, дії підприємства повинні носити системний і комплексний характер з чітко вираженою цільовою спрямованістю.

Зацікавленість підприємств у результатах своєї діяльності підсилює необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність виступає найважливішим чинником

забезпечення безпеки та стабільності діяльності підприємства і, як наслідок, його подальшого ефективного розвитку. Однією із найважливіших завдань є покращення системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства може бути визнана як ефективна тільки у разі, якщо: підприємство досягає стратегічних цілей, ефективно використовує свої конкурентні переваги; присутні умови для безперервного вдосконалення процесів; результати діяльності підприємства мають тенденцію до поліпшення, спостерігається стабільне зростання; колектив діє як єдина команда на основі довіри та корпоративної культури; споживачі високо цінують і віддають перевагу продукції підприємства.

Існує три основні класичні підходи до управління конкурентоспроможністю: системний, процесний та ситуаційний, а також виділяють специфічні підходи: інноваційний, екологічний, сервісний, маркетинговий, логічний, глобальний, інтеграційний, функціональний, структурний та інші.

Найчастіше для управління конкурентоспроможністю підприємства застосовують системний підхід, згідно з яким всебічно оцінюється його система управління як у цілому, так і на рівні конкретних конкурентних переваг; аналізується будь-яка ситуація в межах окремо взятої системи; виявляється характер проблем, враховуються всі необхідні взаємозв'язки та взаємодії в системі управління діяльністю підприємством.

Розвиток сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах ринкової економіки можливо забезпечити тільки шляхом запровадження системи управління їх конкурентоспроможністю, сформованою на нових методологічних засадах. При цьому повинні враховуватися фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища [7]. Потреба у формуванні нових підходів до управління зумовлена: підвищенням вимог суб'єктами попиту в системі організаційних взаємодій; посиленням конкурентної боротьби на регіональних, державних і світових сегментах продовольчого ринку; підвищенням рівня ймовірності появи загроз, ризиків та розвитку кризових явищ; необхідністю розв'язання завдань соціального, екологічного, інтелектуального й економічного спрямування в їх органічно-гармонійній єдності; забезпечення безпеки на рівні підприємств, регіонів та держави в цілому. Вищезазначене дає підстави стверджувати, що проблема є комплексною й потребує нового концептуального підходу до формування системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

Теорія і методологія формування результативних систем управління розвитком підприємств та їх потенційними можливостями не є статичною, а такою, що динамічно розвивається, базуючись на теоріях зовнішнього середовища, що постійно змінюється та потребує від підприємств у перегляді в часовому і просторовому вимірі позиції і напрямів дій в стратегічних зонах господарювання та забезпечення їх конкурентоспроможності як суб'єктів бізнесової діяльності [3]. Це об'єктивний взаємопов'язаний процес. Від рівня її упереджувальної збалансованості в процесі передбачення динамічних

змін та розвитку у зовнішньому конкурентному середовищі визначається рівень сформованості результативної системи управління за забезпечення успішного їх функціонування та здатності відстоювати або розвивати свої конкурентні позиції у відповідному сегменті ринку.

Найефективнішим у конкретній ситуації вважається той підхід, який найбільше відповідає даній ситуації. На нашу думку, досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства можливе при використанні системно-креативного підходу до управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств з урахуванням креативно-інноваційних процесів в організаціях та безпосередньо в менеджменті як системних цінностях в органічній єдності екологічних, соціальних, організаційних, інтелектуальних та інших складових, спрямованих на підвищення стратегічної конкурентоспроможності суб'єктів діяльності, рівня і якості життя працівників та виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами. Цей підхід дає змогу врахувати всі необхідні взаємозв'язки та взаємодії в системі управління, дозволяє при постановці цілей всебічно зважувати чинники та спрямовувати механізми управління конкурентоспроможністю на досягнення поставлених цілей.

Останнім часом ми можемо спостерігати, що використання земель сільськогосподарського призначення спрямовано на посіви технічних та високопродуктивних культур, у тваринництві використовують високу концентрацію тварин та інтесифікацію виробничих процесів. Це призводить до виснаження землі, зниження її вартості, забруднення навколишнього середовища, міні екологічних катастроф, що наносить значний збиток як виробникам, так і місцевим громадам у коротко- та у довгостроковій перспективі. Сучасний розвиток агропромислового виробництва вимагає забезпечення потреб розширеного відтворення шляхом застосування сучасних підходів та інноваційних технологій в системі управління розвитком підприємства.

Орієнтувати розвиток підприємства на активізацію інноваційної діяльності, дотримуватись принципів ресурсозбереження та енергозбереження, застосовувати технології, що не шкодять довкіллю, використовувати природні резерви організму тварин, виробляти високоякісну, безпечну та унікальну продукцію рослинництва і тваринництва на ринку, доповнювати основний вид діяльності є відносно новим, але досить перспективним напрямом.

Екологічний та соціальний аспекти досить часто залишаються недооціненими в системі управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств. На імідж невеликі товаровиробники не звертають уваги, оскільки помилково вважають його неважливим на ринку виробників однотипної сировинної продукції і достроково віддають пальму першості великим виробничим об'єднанням та агрохолдингам з відомою на всю Україну назвою.

Однак, слід зазначити, що не однією рентабельністю можна вимірювати ефективність виробництва. Виробництво органічної, екологічно чистої продукції неодмінно покращить імідж підприємства, оскільки саме на виробника такої продукції більше уваги звертає споживач, на відміну від сировинної продукції, наприклад, зернових чи олійних культур.

Сільський зелений туризм абсолютно реально може стати одним із напрямків підвищення конкурентоспроможності дрібних та середніх сільськогосподарських підприємств. Це популяризація продукції власного виробництва, саме в таких умовах кінцевий споживач зможе реально відчутти на собі популярну фразу: з лану до столу. Побачити де і як вирощують продукти харчування, власноруч зібрати врожай або придбати готову продукцію, побачити та показати власним дітям сільськогосподарських і домашніх тварин та інше.

Все це в комплексі значно підвищить позитивний імідж виробника. В спеціалізованих фермерських магазинах або тих, що реалізують органічну та екологічно чисту продукцію, такий споживач буде шукати саме ту, де на власні очі бачив умови вирощування, збирання врожаю та утримання тварин. З такими виробниками охоче будуть співпрацювати посередники та переробники і головне – їх будуть рекомендувати для співпраці колегам. Особливо це буде вигідно підприємствам, що мають різну спрямованість, окрім стандартних сільськогосподарських культур, займаються садівництвом, ягідництвом, бжолярством, тваринництвом різних напрямків.

Соціальному аспекту та розвитку місцевих громад зелений туризм принесе теж позитивні зміни. В сільській місцевості останні 20-25 років ми можемо спостерігати брак робочих місць. Крім того, у рослинництві є чітка сезонність зайнятості працівників. Нові робочі місця неодмінно відіграють позитивну роль у розвитку соціальної інфраструктури місцевої громади, створять позитивний імідж працевлаштування та зупинять відтік робочих рук за кордон на сезонні роботи.

**Висновки.** Таким чином, відкриття нового напрямку в діяльності аграрних підприємств як сільський зелений туризм принесе позитивні зміни в результативності господарської діяльності, покращить діловий імідж, збільшить обсяги реалізації органічної продукції, підвищить рівень задоволеності персоналу, буде сприяти розвитку місцевої територіальної громади та підвищить рівень конкурентоспроможності і конкурентостійкості сільськогосподарського підприємства.

## Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга [монография] / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. – 147 с.
2. Галелюк М.М., Система управління конкурентоспроможністю машинобудування підприємства. Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 15-21.
3. Гудзинський О. Д., Судомир С. М., Нестеренко С. А., Гуренко Т. О., Колос З. В. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємств АПК: управлінський аспект: [монографія]. К.: ЦП «Компринт», 2019. 352 с.
4. Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О. та інші. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Офіційний веб-сайт Міжнародної Громадської Асоціації учасників біовиробництва «БІОЛан Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biolan.org.ua/uk/news/?newsid=111>.

6. **Піддубний І. О.** Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.
7. **Судомир С.М.** Формування системи управління розвитком сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія: монографія / С.М. Судомир. – К.: ЦП «Компринт», 2015. – 483 с.
8. **International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM).** [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ifoam.org/about\\_ifoam/principles/index.html](http://www.ifoam.org/about_ifoam/principles/index.html).

## References

1. **Balabanova L. V.** upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatiy na osnove marketinga [monografiya] / L. V. Balabanova, A. V. Krivenko. – Donetsk: DonGUET im. M. Tugan-Baranovskogo, 2004. – 147 s.
2. **Galelyuk M.M.,** Sistema upravlinnya konkurentospromozhnisty mashinobuduvannya pidpriemstva. Visnik ekonomichnoyi nauki Ukraini. – 2008. – # 2. – S. 15-21.
3. **Gudzinskiy O. D., Sudomir S. M., Nesterenko S. A., Gurenko T. O., Kolos Z. V.** Organizatsiyno-ekonomichniy mehanizm rozvitku pidpriemstv APK: upravlinskiy aspekt: [monografiya]. K.: TsP «Komprint», 2019. 352 s.
4. **Klimenko S.M, Dubrova O.S., Barabas D.O. ta Inshi.** Upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpriemstva: Navchalniy posibnik. – K.: KNEU, 2006. – 527 s.
5. **Ofitsiyiy veb-sayt Mizhnarodnoyi Gromadskoyi Asotsiatsiyi uchasnikiv biovirobnitstva «BIOLan Ukrayina»** [Elektoniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.biolan.org.ua/uk/news/?newsid=111>.
6. **Piddubniy I. O.** Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnisty pidpriemstva / I. O. Piddubniy, A. I. Piddubna. – H.: VD „INZHEK”, 2004. – 264 s.
7. **Sudomir S.M.** Formuvannya sistemi upravlinnya rozvitkom silskogospodarskih pidpriemstv: Teoriya, metodologiya: monografiya / S.M. Sudomir. – K.: TsP «Komprint», 2015. – 483 s.
8. **International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM).** [Elektoniy resurs]. – Rezhim dostupu: [http://www.ifoam.org/about\\_ifoam/principles/index.html](http://www.ifoam.org/about_ifoam/principles/index.html).

УДК 005.575:338.43:631.82  
DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.7



---

**Локутова Олена Анатоліївна,**

кандидат сільськогосподарських наук,  
доцент кафедри аграрного консалтингу і туризму,  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
ORCID 0000-0002-9779-4059  
e.veridar@ukr.net

---

---

**Кащенко Олена Олександрівна,**

магістр із спеціальності «Менеджмент»,  
освітня програма «Дорадництво»  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
ORCID 0000-0002-2762-7837  
olena.kashchenko@gmail.com

---



## PR-КОНСАЛТИНГ У СФЕРІ ЗАСТОСУВАННЯ МІКРОДОБРІВ У АГРОВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ

**Предмет дослідження** – сукупність теоретичних і практичних аспектів використання інструментів PR-консалтингу у сфері застосування мікродобрив у агровиробництві. **Мета написання статті:** з'ясувати, обґрунтувати та вдосконалити підходи до формування пакету інструментів PR-консалтингу як напряму дорадництва з метою просування мікродобрив на ринку. **Методологія дослідження** включає в себе використання наступних методів: критичний аналіз, абстрагування, порівняння, узагальнення, дедукція та синтез. Зазначений методологічний підхід дозволив розглянути та зіставити сучасні інструменти в системі розробки та впровадження ефективного стратегічного PR-консалтингу. **Результат роботи** – визначено особливості PR-консалтингу в сучасних умовах як важливої складової стратегії просування даних товарів на ринку України. **Висновки.** Застосування описаних у статті інструментів дасть змогу посилити комунікації із кінцевими споживачами, ефективно створювати PR-стратегії та успішно просувати товари на ринку, позиціонуючи їх відповідно до поточних потреб споживачів.

***Ключові слова:** PR, консалтинг, інформаційно-консультаційна діяльність, дорадництво, мікродобрива, агровиробництво, системи живлення*

**Локутова Елена Анатольевна,**  
кандидат сельскохозяйственных наук, доцент кафедры  
аграрного консалтинга и туризма Национального университета  
биоресурсов и природопользования Украины

**Кащенко Елена Александровна,**  
магистр специальности «Аграрный консалтинг»  
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

### **PR-консалтинг в сфере применения микроудобрений в агропроизводстве Украины**

**Предмет исследования** – совокупность теоретических и практических аспектов использования инструментов PR-консалтинга в сфере применения микроудобрений в агропроизводстве. **Цель написания статьи:** определить, объяснить и усовершенствовать подходы в формировании пакета инструментов PR-консалтинга как направления аграрного консалтинга с целью продвижения микроудобрений на рынке. **Методология исследования** включает в себя использования следующих методов: критический анализ, абстрагирования, сравнения, обобщения, дедукция и синтез. Указанный методологический подход дал возможность рассмотреть и сопоставить современные инструменты в системе разработки и внедрения эффективного стратегического PR-консалтинга. **Результат работы** – определены особенности PR-консалтинга в современных условиях как важной составляющей стратегии продвижения данных товаров на рынке Украины. **Выводы.** Применения описанных в статье инструментов даст возможность усилить коммуникации с конечными потребителями, эффективно создавать PR-стратегии и успешно продвигать товары на рынке, позиционируя их в соответствии поточным потребностям потребителей.

**Ключевые слова:** PR-консалтинг, информационно-консультационная деятельность, экстеншен деятельность, микроудобрения, личное сельское хозяйство, агропроизводство, системы питания растений

**Lokutova Olena,**  
*PhD, Assistant Professor, Department of agricultural consulting and tourism,  
National University of Life and Environmental Science of Ukraine,*

**Kashchenko Olena,**  
*Masterstudent, Department of agricultural consulting and tourism,  
National University of Life and Environmental Science of Ukraine*

### **PR-consulting in the field of micro-fertilizer application for application of micro-fertilizers in agricultural production in Ukraine**

**The subject of research** is a mix of theoretical and practical aspects of the use of PR-consulting tools in the application of microfertilizers in agricultural practices. **The purpose of the research** is to identify, substantiate and enhance the approaches to the development of a set of PR consulting of tools as direction agricultural consulting to strategic promotion of the microfertilizers. **The methodology.** The article was written with the use of the following methods: critical analysis, abstraction, comparison, generalization, deduction and synthesis. This methodological approach makes it possible to consider and compare modern tools in the system of development and implementation of effective strategic PR-consulting. **The results of the work.** The features of PR-consulting in modern conditions were identified as an important component of the strategy of promoting these products in the Ukrainian market. **Conclusions.** The application of the tools described in the article will help to increase communication with final consumers, effectively to create PR-strategies and successfully to promote products in the market, positioning them according to current consumer needs.

**Key words:** PR, consulting, Extension, microfertilizers, agricultural practices, plant nutrition systems



**Актуальність теми дослідження.** Розбудова системи сільськогосподарського дорадництва в Україні є невід'ємною складовою євроінтеграційного процесу.

Підтримка сільськогосподарської дорадчої діяльності у країнах з розвинутою економікою є одним з найважливіших інструментів стимулювання розвитку сільських територій. Стимулювання економічного зростання, збільшення обсягів виробництва продукції сільськогосподарства, поліпшення рівня добробуту сільського населення, усунення соціальних негараздів, боротьба з бідністю, раціональне використання природних ресурсів – основні складові розвитку сільської місцевості, на яких орієнтована діяльність дорадчих служб розвинених аграрних країн світу.

Застосування мікродобрив у агровиробництві України є одним із актуальних напрямів дорадчої діяльності, що продиктовано самим життям.

Згідно з дослідженнями ООН, присвяченими глобальним демографічним змінам і перспективам, до 2050 року населення Землі збільшиться на 2 млрд осіб та досягне 9,7 мільярда. Виходячи з цього, особливо гостро постає питання забезпечення людства продовольством. Але Україна, на яку ми всі покладаємо великі надії та вважаємо житницею майбутнього, уже має найвищу в світі розораність земель. Тому агровиробництво є однією з пріоритетних галузей з точки зору розвитку та впровадження різноманітних інновацій.

У таких умовах агротехнології вирощування культур розвиваються, вдосконалюються та змінюються досить динамічно. А, отже, виробники зобов'язані постійно оновлювати свої знання. Для великих агрохолдингів це не є глобальною проблемою – там слідкують за розвитком технологій та першими впроваджують новації. Що стосується дрібних та середніх фермерів, які досить часто навіть не мають агрономічної освіти, то вони потребують підтримки в цьому напрямку. І саме подібні завдання покликані виконувати дорадчі служби. Їхня діяльність спрямована на сприяння прибутковості сільськогосподарських підприємств та підвищення рівня життя сільського населення через активне навчання, запровадження сучасних досягнень науки, техніки і технологій та інформаційне забезпечення [6, 7, 12].

Агрономічний супровід щодо живлення сільськогосподарських культур від дорадчих служб ще недостатньо розвинений. Значну частину даних консультацій на комерційній основі надають агрономи-консультанти консалтингових агентств. Але переважну більшість консультацій з даного питання безкоштовно надають представники дистриб'юторів, компаній-виробників мікродобрив або їх імпортерів. Сутність їхньої роботи і полягає у PR-консалтингу.

PR (PublicRelation) або зв'язки з громадськістю – це діяльність, спрямована на просування товарів та створення атмосфери взаєморозуміння між організацією і громадськістю.

Розвиток в Україні стратегічного маркетингу та менеджмент-консалтингу спричинив появу PR, становлення якого остаточно відбулося в 2002 році. Відмінна риса вітчизняних PR в комерційному середовищі – їх тісний зв'язок з маркетинговими цілями компанії на

ринку, досягнення конкретних результатів і вирішення суттєвих завдань. PR припускає знання ментальності, історії, традицій, культури, мови, типу мислення споживачів та інших видів громадськості [8].

Одним з найважливіших напрямків PR є консалтинг. У сфері застосування мікродобрив основним завданням PR-консалтингу є просування цих препаратів на аграрному ринку України.

**Аналіз літератури та результати досліджень.** Аналізуючи економічну літературу, стає зрозумілим, що дорадництво – це нове для України суспільне явище, яке має на меті підвищити ефективність ведення сільського господарства та забезпечити його стабільний прибутковий розвиток на основі специфічних методів формування селянина з новим типом економічного мислення, новою ринковою мотивацією, поведінкою та надає можливість цим ключовим факторам прогресу формувати нове сільськогосподарське виробництво і село. Насамперед необхідність дорадництва викликана проблемами сільськогосподарських виробників.

Ефективний розвиток сільських територій більше ніж у 130 країнах світу залежить від інформаційно-консультаційного обслуговування з боку сільськогосподарських дорадчих служб. Так, зокрема, у США групи експертів дорадчих служб на федеральному рівні розробляють стратегічні плани за пріоритетними програмами діяльності [4, 16].

Дорадча служба Канади є складовою департаменту регіональних аграрних послуг Міністерства сільського господарства та продовольства. Тут працюють спеціалісти-дорадники, спеціалісти з питань аграрної економіки, аграрного виробництва (зоотехнії, агрономії), агробізнесу (менеджменту), інженери, адміністративний персонал.

Ефективною і структурованою є система дорадництва у Польщі, яка створена і функціонує за підтримки держави. Фінансування системи сільськогосподарського дорадництва з бюджету забезпечує отримання безкоштовної інформації фермерами та сільськими мешканцями, що є важливим інструментом допомоги аграрним виробникам [14].

У Європейському Союзі важливість системи сільськогосподарського дорадництва знайшла відображення у правових актах країн-членів цієї організації, а також у правових актах Європейського Союзу. Так, Регламент (ЄС) № 73/2009 Ради ЄС вказує на заснування спільних правил для схем прямої підтримки фермерів у рамках Спільної сільськогосподарської політики. Сама система консультування фермерів повинна відповідати національним вимогам ведення сільськогосподарювання країни [12, 14].

Отже, світовий досвід показав, що дорадча діяльність відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного виробництва сільськогосподарської продукції, маючи значну державну підтримку та належне фінансування за рахунок державних та бюджетних коштів. Вона є одним з найважливіших інструментів стимулювання розвитку сільських територій у розвинутих країнах світу. Збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства, стимулювання економічного зростання, підвищення рівня добробуту сільського населення, боротьба з бідністю, усунення соціальних негараздів, раціо-

нальне використання природних ресурсів – основні компоненти розвитку сільської місцевості, на яких сконцентрована діяльність дорадчих служб розвинених аграрних країн світу [7, 15].

Становлення та розвиток українського сільськогосподарського дорадництва, організація інформаційно-консультаційного обслуговування аграріїв відбуваються на основі праць науковців і практиків, зокрема: М. Ф. Кропивко, Т. П. Кальна-Дубінюк, Р. Я. Корінець, Р. М. Шмідт, А. А. Брояка, О. А. Галич та ін. [7, 10].

Сільськогосподарське дорадництво почало формуватися на початку 2000-х років, а дістало своє правове закріплення у Законі України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» від 17 червня 2004 р. Він виокремив особливості правового регулювання дорадництва у сільському господарстві, об'єднавши аграрно-правові норми, спрямовані на врегулювання однорідних суспільних відносин, якими є відносини у сфері надання сільськогосподарських дорадчих послуг. Загалом поняття «дорадництво», «дорадча діяльність», «інформаційно-консультаційна діяльність» мають еквівалент англійського походження – «консалтинг» [5, 7].

Система сільськогосподарського дорадництва в Україні ще на стадії розвитку, проте вже є достатньо компетентних дорадчих служб, що мають репутацію і спроможні надавати цілий спектр управлінських послуг у галузі дорадчої діяльності. Разом з цим існують і проблеми, які заважають формуванню ефективної системи надання дорадчих послуг в Україні, серед них: недостатня кількість дорадчих служб; недостатня державна підтримка розвитку дорадчої діяльності; низька платоспроможність фермерських господарств та сільського населення, що знижує їхню здатність замовляти сільськогосподарські дорадчі послуги; уповільнені темпи розвитку форм та способів надання послуг на місцях; низька вартість соціально спрямованих дорадчих послуг; скорочення міжнародних програм розвитку сільськогосподарського дорадництва в Україні; економічна криза, яка негативно позначилася на спроможності державного бюджету фінансувати сільськогосподарську дорадчу діяльність.

У цілому система сільськогосподарської дорадчої діяльності складається з таких основних складових:

- інформаційно-консультативна складова включає служби з консультаційного обслуговування та практичного консультування щодо економічного аналізу, технологій виробництва, організації та управління, бухгалтерського обліку, моніторингу ринку, збір та розподіл ділової інформації та інших напрямків;

- навчальна складова включає підвищення управлінської кваліфікації керівників господарств, розвиток нових управлінських навичок у межах конкретного напрямку;

- наукова складова передбачає розповсюдження сучасних наукових досягнень та перспективного досвіду в економічній та управлінській сферах;

- інноваційна складова включає створення інновацій та впровадження результатів науково-технічного прогресу в діяльність суб'єктів господарювання, а також стимулювання і підтримку інноваційних процесів;

– дослідницька складова передбачає виявлення чинників, тенденцій, закономірностей, які суттєво впливають на результати господарської діяльності;

– маркетингова складова орієнтована на гнучке пристосування всієї господарської діяльності суб'єкта господарювання до змін економічної ситуації, врахування вимог споживачів і поєднує у собі: аналіз реалізації продукції; аналіз ринку основних видів сировини і прогноз можливих тенденцій; формування коротко-, середньо- і довгострокових прогнозів по збуту продукції; розробка пропозицій щодо освоєння нових ринків (сегментів ринку); розробка пропозицій щодо освоєння нових видів продукції; розробка пропозицій щодо формування плану заходів з маркетингу та реклами на поточний період, стратегії досягнень цілей збуту, їх практичне здійснення і контроль тощо.

Основними напрямками дорадчої діяльності в аграрній сфері є: моніторинг стану і результатів діяльності суб'єкта господарювання, агітація, адаптація і впровадження системи ведення виробництва на сільськогосподарському підприємстві, виконання допоміжних управлінських функцій у господарстві (аутсорсинг), інноваційний, інформування виробників сільськогосподарської продукції щодо державної аграрної політики та поширення ринкової інформації, консультування клієнтів по конкретній проблемі для прийняття управлінських рішень, професійне навчання сільського населення, добровільне залучення товаровиробників у процес взаємного спілкування і обміну досвідом. Кожний з цих напрямів визначає специфічну мету і підхід до організації дорадчої діяльності в аграрній сфері [7, 16].

У сучасних умовах розвитку дорадчої служби в Україні працюють у різних організаційно-правових умовах. Їх створюють у формі громадських організацій, товариств з обмеженою відповідальністю, структурних підрозділів наукових чи освітніх організацій. Насправді сільськогосподарське дорадництво є соціально зорієтованим напрямком діяльності, який повинна обов'язково підтримувати держава, що дасть можливість для стабільного і прибуткового функціонування аграрної сфери в Україні. Тобто функціонування дорадчих служб допомагає у здійсненні соціально-економічних перетворень, спрямованих на гармонійний розвиток сільських територій у цілому.

В останні роки спостерігається інтенсивний розвиток інформаційних технологій у абсолютно всіх сферах людської діяльності. Дорадництво не є виключенням. Тому створення системи електронного дорадництва для сільськогосподарських виробників і сільського населення є закономірним процесом [4]. Це дозволяє отримувати необхідну інформацію та знання на різні теми в будь-який час і у будь-якому місці.

Одним з найважливіших напрямів PR є консалтинг. Відомо, що 80 % найкрупніших і багатших PR-агентств у світі – консалтингові. На Заході PR-консалтинг – дуже поширене явище. Оплата за PR-консалтинг там відбувається по часово, по аналогії з консалтингом в області юриспруденції або фінансовим аудитом. Консультант в області PR, як і в будь-якій іншій сфері, продає свій досвід і час.

Можна виділити кілька видів діяльності, на стику яких зародилися вітчизняні PR: реклама, журналістика, участь у виставках, пряме поштове розсилання, проведення корпоративних вечірок, семінарів. Появі PR як окремого напрямку діяльності сприяв розвиток в Україні таких понять як стратегічний маркетинг і менеджмент-консалтинг. Особливо важливим PR-консалтинг є в розвитку інноваційних напрямів аграрного сектору економіки [8, 11].

Застосування мікродобрив у агровиробництві України – один з напрямів дорадчої діяльності, який потребує підготовки висококваліфікованих фахівців.

Технології вирощування сільськогосподарських культур – це не тільки обробіток ґрунту, насіння та засоби захисту рослин. Без організації ефективного живлення вирощування сільськогосподарських культур – низькорентабельне, втрачають сенс витрати на насіння, пестициди та комплекс польових робіт.

Основне правило сучасного захисту рослин – «не лікувати, а попередити» – застосовується також для забезпечення рослин поживними макро- і мікроелементами. Ситуації, коли ознаки голодування рослин діагностують візуально – це гарантований недобір врожаю та втрачений прибуток, отже фермер повинен діяти превентивно, вносячи необхідні елементи відповідно до потреб рослин. У той же час ситуація часто складається так, що покупець оплачує додаткові кількості мікроелементів у складі добрив, керуючись принципом «чим більше – тим краще», хоча в його конкретних умовах такої кількості або такого складу мікроелементів живлення і не вимагається. Ось чому для фермерів, сільгоспвиробників і всіх, хто працює на землі, ознайомлення з інноваціями, накопичення теоретичних знань і постійне випробування новинок на власних полях є шляхом до успіху в області живлення рослин [2].

Компанія «ПЛАНТА ГРУПП» являється ексклюзивним імпортером спеціальних мікродобрив MERISTEM (Іспанія) з 2013 року. У штаті компанії працюють регіональні представники, які проводять інформаційно-консультаційну діяльність щодо застосування даних препаратів у агровиробництві на території України.

Аналіз діяльності показує, що основні методи та інструменти PR-консалтингу, які застосовуються в компанії, є наступними:

– семінари – проводяться на території одного з господарств чи в орендованому конференц-залі. На даний захід запрошуються агровиробники регіону, в якому він проводиться. На семінарах консультанти презентують нові продукти компанії, висвітлюють особливості та значення живлення тієї чи іншої культури, знайомлять з результатами застосування мікродобрив у різних господарствах України тощо [13];

Дні поля – заходи, які організуються безпосередньо в польових умовах, де наочно проводиться інформаційно-консультаційна діяльність щодо використання технологій підживлень для певної культури [3];

– аграрні виставки. Компанія «ПЛАНТА ГРУПП» бере участь у профільних виставках. На стенді компанії працюють консультанти, які спілкуються з усіма охочими, інформують про мікродобрива,

значення їх застосування, особливості збалансування живлення сільськогосподарських культур;

- круглі столи – заходи, організовані різними профільними спілками чи організаціями для обміну досвідом, інформування про новації тощо;

- наукові конференції, зокрема на дослідних станціях НААН України;

- організовані поїздки делегацій українських фермерів на завод-виробник в Іспанію для ознайомлення з перших вуст із особливостями застосування мікродобрив, їх властивостями та перевагами [1];

- індивідуальні консультації – виїзд консультанта у господарство фермера, огляд орних земель, ознайомлення з сівзміною, визначення проблем, пошук рішення та розробка рекомендацій щодо покращення технології живлення культур [9].

Отже, в пакеті PR-консалтингових заходів компанії «ПЛАНТА ГРУПП» переважають методи, спрямовані на безпосереднє спілкування з українськими фермерами. Практика показала, що саме вищезазначені PR-заходи є найефективнішими для розуміння потреб і завдань, які стоять перед аграріями як у забезпеченні росту врожайності окремих сільськогосподарських культур, так і в розвитку фермерських господарств у цілому.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Аналіз даних компанії «ПЛАНТА ГРУПП» за роки роботи на українському ринку показав що:

- клієнтами компанії переважно є середні та дрібні фермери, які не мають вищої аграрної освіти;

- серед методів PR-консалтингу більшим попитом користуються PR-заходи, пов'язані з безпосереднім спілкуванням з аграріями. При цьому переважають колективні методи спілкування та консультування.

Цей факт можна пояснити специфікою роботи фермерів, яка не дозволяє приділити достатньо часу самонавчанню, пошуку нових технологій, професійному спілкуванню в колі однодумців. Отже, найбільш дієвими інструментами PR-консалтингу в сфері застосування мікродобрив у агровиробництві України залишаються семінари, круглі столи, Дні поля та виставки.

Звичайно, не втрачає ефективності індивідуальне консультування, коли вся увага експерта повністю належить конкретному фермеру. Окремої уваги заслуговують навчальні поїздки до розвинених країн для ознайомлення з інноваціями та перейняття досвіду. Водночас, слід зазначити, що дані заходи з кожним роком стають більш фокусними та таргетованими. Час – дорогоцінна річ, тому дрібним та середнім фермерам цікаво відвідувати заходи, які присвячені конкретній тематиці та відповідають умовам конкретного регіону. Але цей пакет PR-заходів має меншу кількість клієнтів, що пов'язано, перш за все, з вартістю цих послуг.

Отже, українські фермери, розуміючи важливість інформації та доступу до інновацій у сучасній аграрній сфері, яка дуже швидко змінюється, бажають вчитися, відвідувати відповідні спеціалізовані заходи. У таких умовах зростає потреба у підготовці висококваліфі-

кованих дорадників та консультантів, які стають посередниками між інноваційними знаннями та фермерами, власниками особистих сімейних господарств та всіма, хто хоче бути успішним гравцем на сучасному аграрному ринку.

## Список використаних джерел

1. **Візит** делегації українських фермерів на завод в Іспанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/34ER74G>
2. **Гребенникова Л. Ю., Забара Ю. М.** Специальные удобрения: практическое пособие // ООО «Аграр Медиен Украина», Киев – 2016. – 248 с.
3. **День поля** з презентацією технології підживлення кукурудзи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://plantagroup.com/news/58-den-polya-sumu>.
4. **Електронна система** дорадництва України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edorada.org/>
5. **Єрмоленко В. М., Гафурова О. В., Гребенюк М. В.** [та ін.]; за заг. ред. В. М. Єрмоленка. Аграрне право України: підручник – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 608 с.
6. **Закон України** «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2238-14>
7. **Кальна-Дубінюк Т. П.** Сільськогосподарська дорадча діяльність: навч. посіб. Для дистанційного навчання /Т. П. Кальна-Дубінюк, І. П. Кудінова, Л. Х. Рибак, Л. М. Серета. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М. М., 2014. – 344 с.
8. **Кальна-Дубінюк Т.П., Буряк Р.І.** Паблік рилейшнз /Навч. посібн. для консалтингу.- К.: Бізнес-медіа-консалтинг, 2009. – 204 с.
9. **Консультації** та досвід застосування мікродобрив Мерістем у живленні фундуку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.facebook.com/PlantaGrupp/posts/333719714006589?\\_\\_tn\\_\\_=-R](https://www.facebook.com/PlantaGrupp/posts/333719714006589?__tn__=-R)
10. **Корінець Р.** Ціна доброї поради // Вісник Національної асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України. – 2013. – № 1, 30 квітня.
11. **Локутова О.А.** PR-консалтинг в розвитку сільського зеленого туризму в Україні // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія «економіка та менеджмент». – К.: Міленіум, 2017. – С. 45-47.
12. **Національна асоціація** сільськогосподарських дорадчих служб України – Режим доступу: <http://www.dorada.org.ua>
13. **Семінар** щодо особливостей застосування мікродобрив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://plantagroup.com/news/9-agro-seminar-vinnitsya>
14. **Цимерманис М., Локутова Е., Силиня Л.** Латвійський опыт організації аграрного консалтинга // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Дорадництво – шляхи розвитку в університетах ХХІ століття» – К.: НУБіП України, 2016. – С. 13-17.
15. **Чекас Н. Л.** Аналіз стану дорадчої діяльності в аграрній сфері економіки. Таврійський науковий вісник // Зб. наук. праць. – Вип. 75. – Херсон: Айлант, 2011. – С. 356 – 361.
16. **Kalna-Dubinyuk Tetyana P., Jonson Stanley R.** The development of Extensional service in Ukraine and worldwilde experience. – К.: Agrarnanauka, 2005. – 200 p.

## References

1. **Visit** of a delegation of Ukrainian farmers to a factory in Spain [on-line resource]. – Access mode: <http://bit.ly/34ER74G>
2. **Grebennikova L. Yu., Zabara Yu. M.** Special fertilizers: a practical guide // LLC «Agrar Media Ukraine», Kiev – 2016. – 248 p.
3. **Field Day** with presentation of corn nutrition technology [on-line resource]. – Access mode: <https://plantagroup.com/news/58-den-polya-sumy>
4. **Electronic** system of extension in Ukraine [on-line resource]. – Access mode: <http://edorada.org/>
5. **Yermolenko V. M., Gafurova O. V., Grebenyuk M. V.** [etc.]; for the total. ed. V. M. Ermolenko. Agrarian Law of Ukraine: a textbook – K.: Yurincom Inter, 2010. – 608 p.
6. **Law of Ukraine** “On Agricultural Advisory Activities”. Access mode: [<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2238-14>]
7. **Kalna-Dubiniuk T. P.** Agricultural extension: Educ. tool. For distance learning / T. P. Kalna-Dubiniuk, I. P. Kudinova, L. Kh. Rybak, L. M. Sereda. – Nizhin: Publisher of PP Lysenko M. M., 2014. – 344 p.
8. **Kalna-Dubiniuk TP, Buryak RI** Public Relations / Educ. manual – Consulting. – K. : Business-Media Consulting, 2009. – 204 p.
9. **Consultating** and experience on the use of Meristem microfertilizers for hazelnuts nutrition [on-line resource]. – Access mode: [https://www.facebook.com/PlantaGrupp/posts/333719714006589?\\_\\_tn\\_\\_=-R](https://www.facebook.com/PlantaGrupp/posts/333719714006589?__tn__=-R)
10. **Korinets R.** The Price of Good Advice // Bulletin of the National Association of Agricultural Extension Services of Ukraine. – 2013. – № 1, April 30.
11. **Lokutova OA** PR-consulting in the development of rural green tourism in Ukraine // Problems of innovation and investment development. Economics and Management Series. – K.: Millennium, 2017. – P. 45-47.
12. **National** Association of Agricultural Advisory Services of Ukraine – Access Mode: <http://www.dorada.org.ua>
13. **Seminar** about the features of application of microfertilizers [on-line resource]. – Access mode: <https://plantagroup.com/news/9-agro-seminar-vinnitsya>
14. **Lokutova O., Cimermanis M., Siliņa L.** Latvian experience organization of consulting system for sustainable rural development // Scientific Bulletin of NULES of Ukraine. Series “Economics, Agrarian Management, Business” / Ed. col. : SM Nikolaenko (ed.) and others. – 2018 – Vip. 284. – P. 264-269
15. **Chekas N. L.** Analysis of the state of extension in the agrarian area of the economy Taurian Scientific Bulletin // No. 75. – Kherson: Iland, 2011. – P. 356 – 361
16. **Kalna-Dubinyuk Tetyana P., Jonson Stanlay R.** The development of Extensional service in Ukraine and worldwilde experience. – K.: Agrarna nauka, 2005. – 200 p.



УДК: 657.421: 330.522.2  
DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.8



---

**Бунда Ольга Миколаївна,**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну  
ORCID 0000-0003-4416-2469  
[bundaolga@yahoo.com](mailto:bundaolga@yahoo.com)

---

---

**Якименко Анна Ігорівна,**

магістр кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну  
[anna.bakay@ukr.net](mailto:anna.bakay@ukr.net)

---



## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Мета статті полягає у проведенні аналізу ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства. **Методологія дослідження** полягає у використанні наступних методів: групування і порівняння показників при здійсненні горизонтального й вертикального аналізу, обчисленні величини відхилень за роками; методів аналізу коефіцієнтів; узагальнення отриманих результатів. **Наукова новизна** роботи полягає в удосконаленні аналізу ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства. **Висновки.** Проведення аналізу ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства на прикладі ТОВ «Мрія» показало, що на даному підприємстві основні засоби використовуються не досить ефективно. Для підвищення ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства необхідним є звільнення підприємства від зайвих машин та інших основних засобів і впровадження нових технологій.

**Ключові слова:** аналіз, ефективність, основні засоби, сільськогосподарське підприємство.

**Бунда Ольга Николаевна,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита  
Киевского национального университета технологий и дизайна

**Якименко Анна Игоревна,**

магистр кафедры учета и аудита Киевского национального университета  
технологий и дизайна

### **Анализ эффективности использования основных средств сельскохозяйственного предприятия**

**Цель статьи** заключается в проведении анализа эффективности использования основных средств сельскохозяйственного предприятия. **Методология исследования** заключается в использовании следующих методов: группировки и сравнения показателей при осуществлении горизонтального и вертикального анализа, исчислении величины отклонений по годам; методов анализа коэффициентов; обобщения полученных результатов. **Научная новизна** работы заключается в совершенствовании анализа эффективности использования основных средств сельскохозяйственного предприятия. **Выводы.** Проведение анализа эффективности использования основных средств сельскохозяйственного предприятия на примере ООО «Мечта» показало, что на данном предприятии основные средства используются недостаточно эффективно. Для повышения эффективности использования основных средств сельскохозяйственного предприятия необходимо освобождение предприятия от излишних машин и других основных средств и внедрение новых технологий.

***Ключевые слова:** анализ, эффективность, основные средства, сельскохозяйственное предприятие.*

**Bunda Olga,**

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of  
the Department of Accounting and Audit Kyiv National University of  
Technology and Design

**Yakimenko Anna,**

Master's degree of the Department of Accounting and Audit  
Kyiv National University of Technology and Design

### **Analysis of the efficiency of the use of fixed assets of agricultural enterprise**

**The purpose of the article** is to analyze the efficiency of use of fixed assets of an agricultural enterprise. **The methodology** of the study is to use the following methods: grouping and comparison of indicators in the horizontal and vertical analysis, calculating the magnitude of the deviations by years; methods of analysis of coefficients; summarizing the results. **The scientific novelty** of the work is to improve the analysis of the efficiency of use of fixed assets of an agricultural enterprise. **Conclusions.** Conducting an analysis of the efficiency of use of fixed assets of an agricultural enterprise, on the example of "Mria" LLC showed that fixed assets are not used effectively enough at this enterprise. In order to improve the efficiency of the use of fixed assets of an agricultural enterprise, it is necessary to free the enterprise from unnecessary machinery and other fixed assets and to introduce new technologies.

***Keywords:** analysis, efficiency, fixed assets, agricultural enterprise*

**Актуальність теми дослідження.** Відновлення темпів економічного зростання національної економіки України неможливе без підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази підприємств, в якій головним елементом виступають основні фонди. Від стану основних фондів залежить техніко-технологічний рівень виробництва, продуктивність праці, якість товарів та послуг, прибутковість підприємства, у зв'язку з чим зростають роль і значення науково обгрунтованого управління основними фондами підприємства.

Дослідження проблем діагностики ефективності використання основних засобів в своїх роботах висвітлювали такі вчені-економісти як Л. А. Богданова, Г. Г. Виногоров, Е. Е. Єрмолович, С. О. Іщук, І. І. Клішина, О. О. Коробейнікова, Т. Г. Курова, Н. А. Русак, А. П. Рилькова, Г. В. Савицька, К. Ф. Снитко, В. В. Сушкевич, А. М. Тринова, О. А. Шумейко та інші. В їх працях увага зосереджена на окремих аспектах аналізу ефективності використання основних фондів. Проте, мало приділяється уваги розробці формалізованого вираження загальноекономічного стану технічного потенціалу підприємства з урахуванням ефективності використання основних фондів на основі багатofакторного підходу. Саме це і обумовило важливість та необхідність дослідження.

**Мета статті** полягає у проведенні аналізу ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства та формуванні рекомендацій з удосконалення їх використання.

**Виклад основного матеріалу.** Потреба у проведенні аналізу ефективності використання основних засобів обумовлена їх вагомим впливом на бізнес-процеси і результати діяльності сільськогосподарського підприємства. Сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Мрія» є одним з провідних сільськогосподарських підприємств Київської області. Майно ТОВ «Мрія» становлять основні засоби та обігові кошти, а також цінності, вартість яких відображається у балансі ТОВ «Мрія». Аналіз основних засобів підприємства необхідно проводити, попередньо розглянувши склад, структуру та динаміку необоротних активів, до складу яких вони входять [1]. Необоротні активи ТОВ «Мрія» протягом 2016-2018 рр. зменшилися на 188,0 тис. грн та у 2018 р. склали 1901,0 тис. грн проти 2089,0 тис. грн у 2016 р. Така динаміка необоротних активів підприємства спричинена зменшенням у періоді найвагомішої складової – основних засобів на 187,0 тис. грн. Нематеріальні активи підприємства у 2018 р. становили 1,0 тис. грн проти 2,0 тис. грн у 2016 р. та за період зменшилися на 50 %, а частка у структурі необоротних активів є незначною – 0,1 % у 2018 р. Інші фінансові інвестиції підприємства протягом досліджуваного періоду залишилися без змін та у 2018 р. становили 150,0 тис. грн, при цьому їх частка у структурі необоротних активів складала 7,9 % проти 7,2 % у 2016 р.

Оцінка складу, структури та динаміки основних засобів підприємства ТОВ «Мрія» у 2016-2018 рр. наведена у табл. 1.

Таблиця 1

**Склад, структура та динаміка основних засобів ТОВ «Мрія»  
у 2016-2018 рр., тис. грн.**

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення (+,-)		Темп росту,%	
				2018-2016	2018-2017	2018/2016	2018/2017
Будівлі та споруди	1484,0	1497,0	1521,0	37,0	23,4	102,5	101,6
у % до основних засобів	76,6	81,6	86,9	10,3	5,3	113,4	106,5
Машини та обладнання	318,0	202,0	133,0	-184,7	-68,9	41,9	65,9
у % до основних засобів	16,4	11,0	7,6	-8,8	-3,4	46,3	69,1
Транспортні засоби	72,0	53,0	54,0	-17,4	1,0	75,7	101,9
у % до основних засобів	3,7	2,9	3,1	-0,6	0,2	83,8	106,9
Виробничий та господарський інвентар	45,0	31,0	21,0	-23,6	-10,2	47,1	67,3
у % до основних засобів	2,3	1,7	1,2	-1,1	-0,5	52,2	70,6
Невиробничі основні засоби	19,0	51,0	21,0	1,6	-30,4	108,4	40,9
у % до основних засобів	1,0	2,8	1,2	0,2	-1,6	120,0	42,9
Усього основних засобів	1937,0	1835,0	1750,0	-187,0	-85,0	90,3	95,4

Частка будівель та споруд у структурі основних засобів підприємства за період збільшилася на 10,3 % та у 2018 р. склала 86,9 %. Загальна вартість будівель та споруд на кінець 2018 р. становила 1521,0 тис. грн, що на 37,0 тис. грн більше, ніж у 2016 р. та на 23,4 тис. грн більше, ніж у 2017 р. У власності ТОВ «Мрія» знаходиться велика кількість цехів, ангарів для автотранспорту та адміністративна будівля офісу підприємства.

Машини та обладнання у 2018 р. склали 7,6 % у структурі основних засобів, та їх частка за період зменшилася на 8,8 %. Загальна вартість машин та обладнання на кінець 2018 р. становила 133,0 тис. грн, та за період зменшилася на 184,7 тис. грн (за 2017-2018 рр. зменшилася на 68,9 тис. грн).

Таким чином, проведений аналіз складу, структури та динаміки основних засобів ТОВ «Мрія» у 2016-2018 рр. показав, що найвагомішою часткою у структурі є будівлі та споруди, найменш вагомими – виробничий та господарський інвентар і невиробничі основні засоби. Протягом періоду вартість майже всіх складових, крім будівель та споруд, зменшується, що спричинило загальне зниження вартості основних засобів підприємства за 2016-2018 рр. на 187,0 тис. грн.

На ТОВ «Мрія» застосовується прямолінійний метод, «за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів». Але застосування цього методу є неприйнятним для сільськогосподарських засобів з огляду на велику кількість факторів, від яких може залежати ступінь його зносу.

Оцінку ефективності використання основних засобів ТОВ «Мрія» за 2016-2018 рр. почнемо з розрахунку динаміки показників їх вартості, що представлено у табл. 2.

*Таблиця 2*

**Оцінка динаміки показників вартості основних засобів ТОВ «Мрія» у 2016-2018 рр.**

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення (+,-)		Темп росту,%	
				2018-2016	2018-2017	2018/2016	2018/2017
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	4263,0	4265,0	4147,0	-116,0	-118,0	97,3	97,2
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	1937,0	1835,0	1750,0	-187,0	-85,0	90,4	95,4
Знос, тис. грн.	2326,0	2430,0	2397,0	71,0	-33,0	103,1	98,6

За 2016-2018 рр. у ТОВ «Мрія» зменшилася первісна та залишкова вартість основних засобів на 116,0 тис. грн (або 2,7 %) та 187,0 тис. грн (або 9,7 %) відповідно. Знос основних засобів збільшився до 2397,0 тис. грн у 2018 р. проти 2326,0 тис. грн у 2016 р.

Проаналізуємо головні показники руху основних фондів на підприємстві ТОВ «Мрія» за 2016-2018 рр. (табл. 3).

Коефіцієнт оновлення основних засобів показує, яку частку від наявних на кінець звітного періоду основних засобів, що складає нові основні засоби [2]. Відповідно у ТОВ «Мрія» за 2016-2018 рр. значення цього показника становить 0,11-0,12.

*Таблиця 3*

**Оцінка показників руху основних засобів у ТОВ «Мрія» у 2016-2018 рр.**

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення (+,-)		Темп росту,%	
				2018-2016	2018-2017	2018/2016	2018/2017
Коефіцієнт оновлення	0,12	0,11	0,11	-0,01	0,00	91,7	100,0
Коефіцієнт вибуття	0,21	0,16	0,15	-0,06	-0,01	71,4	93,8
Коефіцієнт приросту	-0,09	-0,05	-0,05	0,04	0,00	55,6	100,0

Коефіцієнт вибуття основних засобів показує, яка частка основних засобів, з якими підприємство розгортало діяльність у звітному періоді, вибули з різних причин. На підприємстві ТОВ «Мрія» даний коефіцієнт на кінець звітного періоду 2018 р. складає 0,15. Даний коефіцієнт є більшим за коефіцієнт оновлення, і це вказує на те, що частка основних засобів, які оновилися, не перевищує частку вибулих засобів на підприємстві.

Коефіцієнт приросту основних засобів характеризує рівень приросту основних засобів або окремих його груп за певний період. Протягом досліджуваних років даний коефіцієнт є від'ємним (у 2018 р. становить  $-0,05$ , оскільки обсяг основних фондів, що вибули, щороку перевищував обсяг основних фондів, що оновилися).

Поліпшення використання основних засобів є одним із важливих напрямків підвищення ефективності виробництва. Характеристика цього процесу повинна супроводжуватись належною оцінкою. Для проведення кількісної оцінки використання основних фондів необхідно застосовувати систему показників [3].

Ефективність використання основних фондів ТОВ «Мрія» за 2016-2018 рр. характеризується показниками табл. 4. Фондовіддача характеризує річний обсяг наданих послуг з одиниці вартості основних фондів. У 2018 р. значення показника склало 1,53, що на 0,93 менше за показник 2016 р. та на 0,10 більше, ніж у 2017 р. Зміна показника спричинена динамікою зменшення вартості основних фондів підприємства протягом досліджуваного періоду та такою ж динамікою при обсязі наданих послуг.

Таблиця 4

**Оцінка ефективності використання основних засобів ТОВ «Мрія»  
у 2016-2018 рр.**

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення (+,-)		Темп росту,%	
				2018-2016	2018-2017	2018/2016	2018/2017
Фондовіддача	2,46	1,43	1,53	-0,93	0,10	62,2	107,0
Фондоємність	0,41	0,70	0,66	0,25	-0,04	161,0	94,3
Фондоозброєність	35,87	50,97	72,92	37,05	21,95	203,3	143,1
Рентабельність основних фондів	0,53	0,24	0,36	-0,17	0,12	67,9	150,0

Зворотним показником фондовіддачі є фондоємність. Фондоємність показує частку витрат на основні фонди, що припадає на надання однієї грошової одиниці послуги. Під наданням послуги мають на увазі товарну, валову, чисту, реалізовану послугу. Даний показник на кінець 2018 р. склав 0,66, що на 0,25 вище за 2016 р., але на 0,04 менше за показник у 2017 р. Така динаміка пояснюється динамікою обсягів реалізованих послуг.

Фондоозброєність показує, яка частина основних фондів припадає на одного робітника. Чисельність робітників у ТОВ «Мрія» за до-

сліджуваний період зменшилася з 54 осіб у 2016 р. до 24 осіб у 2018 р. Внаслідок цього показник фондоозброєності у 2018 р. зріс на 37,05.

Фондорентабельність показує прибуток на 1 грн, вкладену в основні фонди. У 2018 р. рентабельність фондів склала 0,36, що на 0,53 менше за показник у 2016 р., що спричинено зменшенням обсягів чистого прибутку на підприємстві.

Ступінь зносу основних фондів характеризує їх вік та можливість подальшого використання. Для отримання аналітичного висновку з цього напрямку аналізу розраховують значення певної системи показників [4].

Проведення аналізу показників ступеня зносу основних фондів підприємства ТОВ «Мрія» за 2016-2018 рр. виявило, що протягом 2016-2018 рр. не відбувалось оновлення основних засобів підприємства, що є негативним явищем. Коефіцієнт придатності основних засобів у досліджуваному періоді збільшився лише на 0,1, а коефіцієнт зносу зріс на 0,03 та у 2018 р. складає 0,58. Підприємство потребує оновлення основних засобів. Коефіцієнт реальної вартості майна ТОВ «Мрія» у 2018 р. склав 0,5 та за період не змінився, а індекс постійного активу протягом періоду зменшився на 0,3. Частка основних засобів у активах за досліджуваний період збільшилася на 4,2 % та у 2018 р. склала 48,7 % проти 44,5 % у 2016 р. Протягом досліджуваних років основні засоби ТОВ «Мрія» оновлюються меншими темпами, ніж вибувають; залишкова вартість основних фондів підприємства має тенденцію до зниження; показники оцінки ефективності використання основних засобів підприємства мають негативну динаміку; коефіцієнт придатності основних засобів на підприємстві зменшується, а коефіцієнт зносу – збільшується.

Підприємству необхідно розробити конкретні заходи, що сприяли ефективному використанню основних виробничих фондів: звільнення підприємства від зайвого устаткування, машин та інших основних засобів; своєчасного і якісного проведення планово-попереджувальних ремонтів; підвищення рівня кваліфікації обслуговуючого персоналу; поліпшення якості підготовки сировини і матеріалів до процесу виробництва; підвищення рівня механізації і автоматизації; впровадження нових технологій [5].

**Висновки.** Проведення аналізу ефективності використання основних засобів ТОВ «Мрія» виявило низьку ефективність їх використання. Основними факторами є зменшення вартості основних засобів ТОВ «Мрія» протягом досліджуваного періоду та такою ж динамікою обсягів наданих послуг. Для підвищення ефективності використання основних засобів ТОВ «Мрія» також є необхідним звільнення підприємства від зайвих машин та інших основних засобів і впровадження нових технологій. Крім того, у ТОВ «Мрія» доцільно підвищити ефективність системи контролю за витратами, що в свою чергу вплине на підвищення ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства.

### Список використаних джерел

1. **Тютюнник Ю.М.** Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. Рекомендовано МОН / Ю.М. Тютюнник – К., 2012. – 815 с.
2. **Грабовецький Б.Є.** Економічний аналіз: навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький. – Вид. 2-ге, доповн. та переробл. – Вінниця, 2013. – 84 с.
3. **Бобко Н.А.** Особливості визначення показників ефективності використання основних засобів підприємства / Н.А. Бобко // Запорізька державна інженерна академія. – 2014. – № 2. – С. 105-110.
4. **Чобіток В.І.** Ефективне управління основними фондами на підприємстві / В.І. Чобіток // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 32 (1075). – С. 197-201.
5. **Александров В.В.** Напрямки підвищення ефективності використання основних фондів підприємства при впровадженні інновацій / В.В.Александров // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 35-38.

### References

1. **Tyutyunnik YU.M.** Finansovij analiz: Navchal'nij posibnik. Rekomendovano MON / YU.M. Tyutyunnik – K., 2012. – 815 s.
2. **Grabovec'kij B.C.** Ekonomichnij analiz: navchal'nij posibnik / B.C.Grabovec'kij. – Vid. 2-ge, dopovn. ta pererobl. – Vinnicya, 2013. – 84s.
3. **Bobko N.A.** Osoblivosti viznachennya pokaznikov efektyvnosti vikoristannya osnovnih zasobiv pidpriemstva / N.A. Bobko // Zaporiz'ka derzhavna inzhenerna akademiya. – 2014. – № 2. – S. 105-110.
4. **CHobitok V.I.** Efektivne upravlinnya osnovnimi fondami na pidpriemstvi / V.I. CHobitok // Visnik NTU «HPI». – 2014. – № 32 (1075). – S. 197-201.
5. **Aleksandrov V.V.** Napryamki pidvishchennya efektyvnosti vikoristannya osnovnih fondiv pidpriemstva pri vprovadzheni innovacij / V.V.Aleksandrov // Visnik NTU «HPI». – 2015. – № 60 (1169). – S. 35-38



УДК 316

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.9



---

**Громоздова Лариса Василівна,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри регіоналістики і туризму  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
gromozdovag@gmail.com

---

---

**Мартинюк Олександр Іванович,**

аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
martynyuk.alexander@gmail.com

---



---

**Студеннікова Інна Володимирівна,**

аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
studennikova@ukr.net

---

---

**Громоздов Володимир Володимирович,**

аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
gromozdovag@gmail.com

---



---

**Малярєвський Віктор Миколайович,**

аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
mvm999@ukr.net

---

## РЕГУЛЯТОРНІ АСПЕКТИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

**Метою статті** є дослідження стану експортного потенціалу в аграрному секторі економіки України та формування регуляторних засад щодо підвищення його ефективності в контексті рішення локальних і глобальних аспектів продовольчої безпеки. **Об'єктом дослідження** є експортний потенціал в аграрному секторі економіки України. **Предмет дослідження** – сукупність теоретико-методологічних, науково-організаційних і практичних регуляторних засад, що забезпечують підвищення ефективності використання експортного потенціалу України. **Методологічними основами дослідження** є діалектичні методи наукового пізнання, системний підхід, фундаментальні положення загальної економічної теорії. Для вирішення поставлених завдань були задіяні аналітичні, синтетичні та дедуктивні методи. **Наукова новизна** статті полягає у тому, що вперше наведені дані з аналізу частки експорту продовольчих товарів у загальному обсязі їх виробництва в агропромисловому комплексі (АПК) та динаміки імпорт-експорт продовольчих товарів України за 2014-2017 роки. **Висновки та пропозиції.** Розглянуте питання щодо засад регулювання експортного потенціалу в аграрному секторі національного господарства України. Обґрунтовано роль та необхідність розвитку експортоорієнтованої діяльності аграрного продовольчого сектору національної економіки України та диверсифікація його продукції на світові ринки, на користь вирішення проблеми глобальної продовольчої безпеки для населення усєї земної кулі, відповідно до розрахункових прогнозів Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) до 2050 року.

**Ключові слова:** макроекономіка, експорт, потенціал, регулювання, переваги, експортоорієнтованість, екодиверсифікація, продбезпека.

**Громоздова Лариса Васильевна,**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри регіоналістики  
і туризму ГВНУ «Киевский национальный экономический университет  
имени Вадима Гетьмана»*

**Мартинюк Александр Иванович,**

*аспірант ГВНУ «Киевский национальный экономический университет  
имени Вадима Гетьмана»*

**Студенникова Инна Владимировна,**

*аспірант ГВНУ «Киевский национальный экономический университет  
имени Вадима Гетьмана»*

**Громоздов Владимир Владимирович,**

*аспірант ГВНУ «Киевский национальный экономический университет  
имени Вадима Гетьмана»*

**Маляревский Виктор Николаевич,**

*аспірант ГВНУ «Киевский национальный экономический университет  
имени Вадима Гетьмана»*

### **Регуляторные аспекты экспортного потенциала в аграрном секторе национального хозяйства**

**Целью статьи** является исследование состояния экспортного потенциала в аграрном секторе экономики Украины и формирование регуляторных основ по повышению его эффективности в контексте решения локальных и глобальных

аспектов продовольственої безпеки. **Об'єктом дослідження** являється експортний потенціал в аграрному секторі економіки України. **Предмет дослідження** – сукупність теоретико-методологічних, науково-організаційних і практичних регуляторних основ, забезпечуючих підвищення ефективності використання експортного потенціалу України. **Методологічними основами дослідження** являються діалектичний метод наукового пізнання, системний підхід, фундаментальні положення загальної економічної теорії. Для рішення поставлених завдань були застосовані аналітичні, синтетичні та дедуктивні методи. **Научна новизна** статті заключається в тому, що вперше приведені дані аналізу частки експорту продовольствених товарів в загальному об'ємі їх виробництва в агропромисловому комплексі (АПК) і динаміки імпорту-експорту продовольствених товарів України за 2014-2017 роки. **Висновки і пропозиції.** В статті розглянуто питання про принципи регулювання експортного потенціалу в аграрному секторі національного господарства України, а також описано сучасний стан експортно-орієнтованого виробництва в аграрному секторі національної економіки. Обґрунтовано роль і необхідність розвитку експортно-орієнтованої діяльності аграрного продовольственого сектору національної економіки України та диверсифікація його продукції на світові ринки, в інтересі рішення проблеми глобальної продовольственої безпеки для населення всього земного шара, відповідно до розрахунків прогнозів Продовольственої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) до 2050 року.

**Ключові слова:** макроекономіка, експорт, потенціал, регулювання, перевезення, експортноорієнтованість, екодиверсифікація, продовольствена безпека.

**Hromozdova Larysa,**

*PhD, Associate Professor of the Department of Regions and Tourism of the State Higher Education Institute of Kyiv Vadim Hetman National Economic University*

**Martynyuk Olexander,**

*Postgraduate Student of the State Higher Education Institute of Kyiv Vadim Hetman National Economic University*

**Studennikova Inna,**

*Postgraduate Student of the State Higher Education Institute of Kyiv Vadim Hetman National Economic University*

**Hromozdov Volodymyr,**

*Postgraduate Student of the State Higher Education Institute of Kyiv Vadim Hetman National Economic University*

**Maliarevsky Victor,**

*Postgraduate Student of the State Higher Education Institute of Kyiv Vadim Hetman National Economic University*

### **Regulatory aspects of export potential in the agricultural sector of national economy**

**The purpose of the article** is to study the state of export potential in the agrarian sector of the Ukrainian economy and to formulate regulatory frameworks to increase its effectiveness in the content of addressing local and global aspects of food security. **The subject of the study** is a set of theoretical, methodological, scientific-organizational and practical regulatory bases that ensure the increase of efficiency of utilization of Ukraine's export potential. **The methodological bases of the study** are the dialectical methods of scientific knowledge, the systematic approach, the fundamental provisions of general economic theory. Analytical, synthetic and deductive methods are used to solve these problems. **The scientific novelty.** For the first time data from the analysis of the share of export of foodstuffs in the total volume of their production in agro-industrial complex (AIC) and

dynamics of import-export of foodstuffs of Ukraine for 2014-2017 are given. **Conclusions.** The article discusses the principles of regulation of export potential in the agricultural sector of the Ukrainian national economy and outlines the current state of export-oriented production in the agricultural sector of the national economy. The article describes the role and necessity of development of export-oriented activity of the agrarian food sector of the national economy in Ukraine and diversification of its production to the world markets, in favor of solving the problem of global food security for the population of the whole globe, in accordance with the estimated forecasts of the UN Food and Agriculture Organization for 2050 (FAO). The study concluded the formation and development of national competitive advantages takes place at three levels (companies, industries, countries) by maximizing process efficiency and continuous productivity gains. The criterion base for the performance of export-oriented activities is the introduction of a system of market and state methods of export promotion and the efficiency of the institutional environment, which ensures the achievement of sustainable socio-economic development of the country and food security for the globe as a whole.

**Keywords:** macroeconomics, export, potential, regulation, congestion, export orientation, eco-diversification, food security.

**Актуальність теми дослідження.** Для України та інших країн, що розвиваються, експорт є основним чинником економічного зростання та інтеграції у світове господарство, формою економічного самовизначення та основою входження на рівноправних позиціях до світової економічної системи.

Розвиток експорту в аграрному секторі традиційно розглядається у контексті концепцій порівняльних переваг та цілеспрямованої державної політики. Але, враховуючи трансформаційний характер зовнішнього і внутрішнього середовищ, постає необхідність встановлення сучасних факторів та детермінант експортоорієнтованої діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато науковців приділяли значну увагу дослідженням формування передумов та механізмам реалізації експортного потенціалу. Серед них: Лука О.Ф., Голікова К.П., Латинін М.А., Кваша С.М. та інші. Науковці визначають експортний потенціал аграрного сектора як реальну або латентну здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможні агропродовольчі товари та послуги та реалізувати ці результати виробництва на потенційних зовнішніх ринках, без шкоди для вітчизняного ринку [7]. Аналіз літературних джерел дозволяє зробити висновок, що головним критерієм оцінки експортного потенціалу є конкурентоспроможність. У визначеннях категорії конкурентоспроможності та конкурентних переваг у науковій літературі домінує її здатність мати попит на вітчизняних та іноземних ринках. У класичному визначенні конкурентоспроможності як економічної категорії, що було наведене у доповіді президентської комісії США «Світова конкуренція: нова реальність», визначається, що національна конкурентоспроможність – це рівень того, наскільки нація в умовах вільної та чесної конкуренції спроможна випускати товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, одночасно зберігаючи на колишньому рівні або збільшуючи реальні доходи своїх громадян.

**Метою статті є дослідження стану експортного потенціалу в аграрному секторі економіки України та формування регуляторних засад щодо підвищення його ефективності в контенті рішення локальних і глобальних аспектів продовольчої безпеки.**

**Виклад основного матеріалу.** На даний час експорт на національному рівні набуває ознак потенціалу, тобто можливостей, наявних сил, запасів і засобів, що можуть бути використані. На формування та регулювання експортного потенціалу та розвиток експортоорієнтованої діяльності впливають об'єктивні економічні закони і, в першу чергу, закон конкурентних переваг.

Зовнішніми конкурентними перевагами вважають:

- інформаційні – діючі на підприємстві системи збору та обробки даних, ступінь поінформованості підприємства про стан і тенденції розвитку ринку, дію сил та умов навколишнього бізнес-середовища, поведінку споживачів, конкурентів та інших господарюючих суб'єктів;

- конструктивні – технічні характеристики продукції, її дизайн, упаковка;

- якісні – рівень якості продукції за оцінками споживачів;

- поведінкові – ступінь поширення філософії маркетингу серед працівників підприємства, націленість його діяльності на задоволення потреб споживачів конкретних цільових ринків;

- кон'юнктурні – ринкові умови діяльності, конкурентне середовище (кількість і поведінка конкурентів, гострота конкуренції);

- сервісні – рівень та якість послуг, що надаються підприємством;

- іміджеві – загальні уявлення споживачів про підприємство та його товари, популярність;

- цінові – рівень та можлива динаміка цін, їхня соціальна спрямованість;

- збутові – портфель замовлень, прийоми та методи розподілу.

Серед внутрішніх виділяють:

- виробничі – продуктивність праці, економність витрат, раціональність експлуатації основних фондів, забезпеченість матеріально-технічними ресурсами, бездефектність;

- технологічні – сучасність, прогресивність, гнучкість технологічних процесів, використання досягнень науково-технічного прогресу; кваліфікаційна професійність, майстерність, активність, творчість персоналу, схильність до нововведень;

- організаційні – сучасність, прогресивність, гнучкість, структурованість наявної організаційної структури;

- управлінські – ефективність і результативність діючої системи менеджменту, ефективність управління обіговими засобами, якістю, виробничими, закупівельними та збутовими процесами, дієвість системи мотивування персоналу;

- інноваційні – системи і методи розроблення та впровадження нових технологій, послуг, наявність і впровадження «ноухау»;

- наслідкові – ринкова культура підприємства, традиції, історія розвитку;

- економічні – наявність джерел фінансування, платоспроможність, прибутковість, ліквідність, рентабельність;

– географічні – розміщення, близькість до джерел матеріальних та людських ресурсів, ринків збуту, транспортних шляхів та каналів розподілу [1].

Передумовами розвитку експортоорієнтованої діяльності в сучасному динамічному середовищі України можуть виявитися будь-які якісні чи кількісні параметри, але головною умовою утримування конкурентних позицій повинна бути їх чутливість та спроможність до трансформацій відповідно до вимог ринку. Крім того, особливий вплив на суб'єкти експортоорієнтованої діяльності здійснюватимуть кон'юнктура та інституціональні чинники глобального середовища.

Традиційним показником залежності виробництва національної економіки від збуту власних товарів на інших ринках є експортна квота. Значимість експорту для національної економіки та окремих галузей виражається співвідношенням величини сукупного експорту до валового внутрішнього продукту за рік. Для аграрного сектора даний показник розраховується за формулою:

$$E_{xq} = \frac{E_x}{GP} \quad (1.1)$$

де  $E_x$  – експорт продовольчих товарів та сировини;

$GP$  – виробництво продовольчих товарів та сировини.

Таблиця 1

Частка експорту продовольчих товарів у загальному обсязі їх виробництва в АПК України

Рік	2014	2015	2016	2017
Виробництво продовольчих товарів та сировини млрд дол. США	31,21	24,91	26,44	25,6
Експорт продовольчих товарів, млрд дол. США	16,7	14,6	15,3	17,8
Експортна частка $E_{xq}$	0.53	0.58	0.58	0.69

Джерело. Сформовано авторами за даними Держстату України [3].

Для державного регулювання продовольчого експорту введено показник експортної квоти, що демонструє, якою мірою окремі галузі промисловості є орієнтованими на зовнішні ринки. Збільшення експортної квоти може свідчити про інтенсифікацію міжнародних зв'язків та підвищення конкурентоспроможності продукції. Аналіз статистичних даних показує, що в період з 2014 р. по 2017 р. в Україні спостерігається стала тенденція приросту обсягів виробництва та експорту агропродовольчих товарів.

Конкурентоспроможність у міжнародній торгівлі визначається взаємозв'язком чотирьох основних детермінант:

1. Факторні умови, до яких відносять і природні, і динамічні.

Необхідно зазначити, що наявність достатньо потужного експортного потенціалу вітчизняної агросфери не забезпечує автоматично його повномасштабної реалізації, яка визначається доступністю зо-

внiшнiх ринкiв збуту виробленої агропродовольчої продукції, тобто тенденціями в обсягах виробництва і попиту на таку продукцію в країнах-імпортерах, їх митно-тарифною політикою та відповідністю якості вітчизняних товарів рівню вимог імпортерів, а також стійкістю позицій [9]. Крім того, для аграріїв також актуальною постає проблема обмеженості факторів, з однієї сторони, та необхідності постійного нарощування продуктивності, з іншої. Така проблема може бути вирішена за рахунок безперервного здійснення інноваційної діяльності на всіх економічних рівнях.

## 2. Попит – як каталізатор розвитку бізнесу.

Вважається, що економіка країни є найбільш конкурентоспроможною в тих галузях, в яких попит дає виробникам чітке уявлення про потреби споживачів, що стимулює інновації і створення конкурентних переваг.

## 3. Стан та рівень розвитку обслуговуючих галузей.

Конкурентоспроможні в міжнародних масштабах обслуговуючі галузі створюють переваги для наступних галузей. Для аграрного сектору супутніми є галузі, що забезпечують його засобами виробництва, здійснюють переробку і зберігання сільськогосподарської продукції та обслуговування самого виробництва. На нашу думку, обтяжуючою обставиною є те, що нині супутні вітчизняні галузі ще більш нерозвинені, ніж сам аграрний сектор.

4. Стратегія фірми та безпосередньо пов'язана з нею гнучка організаційна структура як необхідна умова успішного включення в міжнародну торгівлю.

Сучасна глобальна економічна система відрізняється динамічністю та загостреною конкуренцією, що вимагає від учасників ринку постійної роботи над підвищенням продуктивності, ефективності управління, підвищення якості продукції і обслуговування. Значна кількість дослідників приділяє увагу методології оцінки експортного потенціалу. Однак, якщо рівень та напрям експортної орієнтації можна відобразити конкретними економічними показниками, то категорія експортного потенціалу дуже важко піддається кількісній оцінці. Крім того, наразі вже не існує прямої залежності між експортним потенціалом та позиціями країни на світовому ринку.

Коефіцієнт чистого експортного потенціалу агропромислового комплексу розраховується за формулою:

$$K_{\text{екс}} = \frac{E-I}{ЗТО} \rightarrow \text{max} \quad (1.2)$$

$K_{\text{екс}}$  – коефіцієнт чистого експортного потенціалу;

$E$  – експорт продукції агропромислового комплексу України;

$I$  – імпорт продукції агропромислового комплексу України;

$ЗТО$  – зовнішньоторговельний оборот України продукцією агропромислового комплексу.

Аналітичні дані динаміки імпорту-експорту продовольчих товарів України у 2014-2017 роках наведено у табл. 2.

Таблиця 2

## Динаміка імпорту-експорту продовольчих товарів України

Рік	2014	2015	2016	2017
Експорт продовольчих товарів, млрд дол. США	16.7	14.6	15.3	17.8
Імпорт продовольчих товарів, млрд дол. США	6.1	3.5	3.9	4.3
ЗТО продовольчих товарів, млрд дол. США	22.8	18.1	19.2	22.1
Коефіцієнт чистого експортного потенціалу, Кекс	0.46	0.61	0.59	0.61

Джерело. Складено авторами за даними Держстату [3].

Коефіцієнт чистого експортного потенціалу показує, наскільки окремі галузі промисловості є орієнтованими на зовнішні ринки. Сальдо торгівлі позитивне і коефіцієнт чистого експортного потенціалу зростає, а у порівнянні з 2014 роком зріс майже у 1,5 рази. У товарній структурі експорту України 2017 р. в кількісному та грошовому вимірах переважають сировинні товари: кукурудза – 2,89 млрд USD (6,9 %), пшениця – 2,76 млрд USD (6,4 %), соя – 1,06 млрд USD (2,5 %), ріпак – 0,88 млрд USD (2 %).

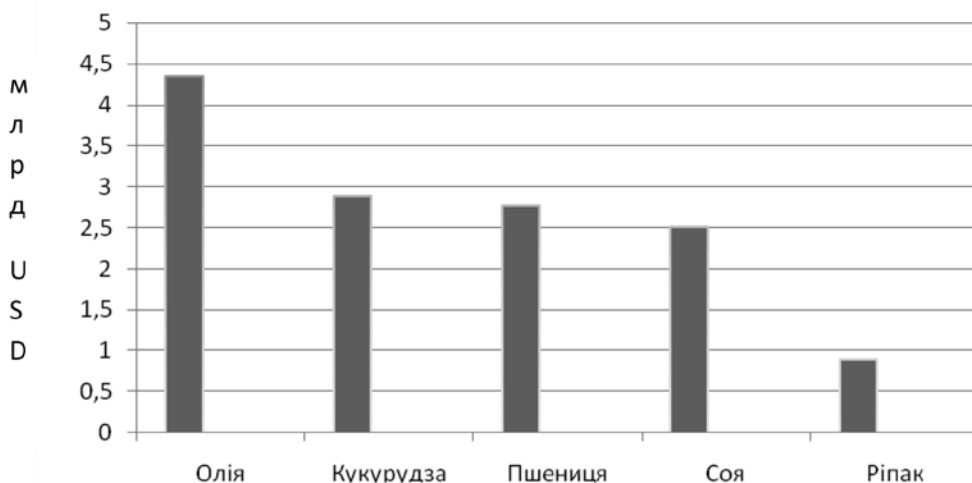


Рис. 1. ТОП-5 товарів у експорті продовольчої продукції України 2017 р.

Джерело. Складено авторами за даними Держстату України [3].

Для визначення експортного потенціалу за методикою, наведеною О. Кириченко [4], кількісну оцінку експортного потенціалу можна отримати для тих галузей, які базуються на кількісно обмежених ресурсах, до яких відноситься і аграрний сектор економіки. Експортний потенціал визначається загальною площею ріллі та ефективністю її використання. Формалізована економіко-математична модель має вигляд:



$$EПt = P_{Po} \times IПt \times E_o \times I E_t \times \frac{1+R}{d} \times S \times K_o \times I K_t \quad (1.3)$$

де  $EПt$  – експортний потенціал аграрного сектору за  $t$  період;  
 $P_{Po}$  – площа ріллі в базовому періоді;  
 $IПt$  – індекс зміни площі ріллі;  
 $E_o$  – ефективність використання ріллі в базовому періоді;  
 $I E_t$  – індекс ефективності використання ріллі;  
 $R$  – рівень рентабельності продукції, частка одиниці;  
 $S$  – курс національної валюти;  
 $K_o$  – коефіцієнт експортної орієнтації аграрного сектору в базовому періоді;  $I K_t$  – індекс зміни експортної орієнтації аграрного сектору.

Всі індексні показники задаються у нормативній формі, решта – розраховуються на основі статистичних даних.

Дані виробництва та експорту пшениці і кукурудзи наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

**Економічні показники виробництва та експорту пшениці і кукурудзи**

<b>ПШЕНИЦЯ</b>		
Рік	2014	2017
Збиральні площі, тис. га	6011	6080
Виробництво, тис. т	24114	26110
Експорт, тис. т	10884	17800
Насіння, тис. т	1382	1630
Втрати, тис. т	900	530
<b>КУКУРУДЗА</b>		
Рік	2014	2017
Збиральні площі, тис. га	4465	4691
Виробництво, тис. т	28497	24110
Експорт, тис. т	19684	18000
Насіння, тис. т	180	176
Втрати, тис. т	540	500

Джерело. Сформовано авторами за даними Держстату України [3].

Як показують розрахунки науковців-аграріїв, Україна має досить великий потенціал у експорті пшениці та кукурудзи, і це доводять статистичні дані ФАО за 2017 рік, в яких Україна посідає відповідно 3 та 5 місце у світовому експорті кукурудзи і пшениці, але, як було зазначено вище, високий показник потенціалу не забезпечує автоматично повного його використання. Це залежить від факторних умов, до яких відносять і природні, і динамічні, попиту, стану та рівня розвитку обслуговуючих галузей та бізнес-стратегії підприємств, тобто від наявності кількісних та якісних показників.

Можливість оцінити рівень спеціалізації країни на експорті визначеної групи товарів та виявити відносні переваги при цьому експорті дають низку індексів вимірювання порівняльних переваг. Можна зазначити, що найбільше поширення оцінки порівняльних переваг та галузевої спеціалізації у зовнішній торгівлі отримав індекс Баласса (Revealed Comparative Advantage):

$$RCA_i = \frac{X_{ij} / X_{rj}}{X_{iw} / X_{rw}}, \quad (1.4)$$

де  $X_{ij}$  – обсяг експорту товару (або товарної групи) країни  $j$ ;

$X_{rj}$  – загальний обсяг експорту країни  $j$ ;

$X_{iw}$  – обсяги експорту товару (або товарної групи) усіма країнами світу;

$X_{rw}$  – загальний обсяг світового експорту.

Як свідчать дані наукових матеріалів, індекс Баласса показує, в якій мірі країна спеціалізується на експорті товару порівняно із загальносвітовою практикою. У разі, якщо значення індексу є більшим за 1, тоді порівняльна перевага вважається виявленою, і аграрний сектор може вважатися відносно спеціалізованим у сфері експорту аграрних товарів. Загалом досліджуваний індекс має чотири оціночні діапазони (табл. 4).

Таблиця 4

Значення порівняльної переваги країни у експорті продукції галузі відповідно до індексу Баласса

RCA (діапазон значення індексу Баласса)	Порівняльна перевага в експорті продукції галузі
0 – 1	Відсутня
1 – 2	Слабка
2 – 4	Істотна
> 4	Велика

Джерело. Лука О.Ф. [5].

Цей індекс дозволяє оцінити конкурентні переваги товару (товарної групи) країни на зовнішніх ринках. Як вказують вчені, цей індекс може використовуватись як на глобальному рівні, так і на рівні окремих груп країн, між кількома країнами. Оскільки в методологічному обґрунтуванні розрахунку відсутні обмеження, на нашу думку, замість товарів (товарних груп) можна оцінювати галузь або сектор. Тобто, досліджуваний індекс може вважатися багатооб'єктним, і дозволяє оцінювати конкурентоспроможність товару (товарної групи) та галузі на міжнародних ринках.

Ефективність розвитку зовнішньоторговельної діяльності та інтеграція країни у глобальні господарські зв'язки залежать від рівня

розвитку та цілеспрямованого використання потенціалу експортоорієнтованих галузей. Для аграрного сектора ефективність експорту буде визначатися диверсифікацією його товарної структури, а також обсягами експортоорієнтованої продукції з високою доданою вартістю.

Відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП у порівнянні із середньосвітовою величиною показує коефіцієнт ефективності експорту. Зокрема, коефіцієнт ефективності експорту економічно розвинутих країн складає в середньому від 400 до 600 відсотків від середньосвітового [6]. Даний коефіцієнт доцільно імплементувати в методологічний інструментарій оцінки ефективності експорту товарів окремої галузі та застосовувати для розрахунку ефективності експорту товарів окремої галузі, в тому числі і аграрного сектора.

Низький рівень ефективності експорту агропродовольчої продукції в Україні обумовлений низьким рівнем розвитку та цілеспрямованого використання потенціалу експортоорієнтованих галузей, тобто для аграрного сектора ефективність експорту буде визначатися диверсифікацією його товарної структури, а також обсягами експортоорієнтованої продукції з високою доданою вартістю. Диверсифікація експорту створює умови для господарського маневру, розширює можливості подолання негативного впливу на економіку несприятливої господарської кон'юнктури [2].

Стан та рівень розвитку експортоорієнтованої діяльності для більш повного використання експортного потенціалу необхідно оцінювати за допомогою кількісних та якісних показників.

До якісних можна віднести:

- структуру експорту;
- рівень науково-технічного розвитку;
- склад трудових ресурсів;
- обсяг інвестицій у галузь тощо.

Кількісними показниками розвитку можуть слугувати:

- частка експорту товарів галузі у загальному обсязі експорту за певний період;
- вартість експорту на душу населення;
- відношення частки експорту певного виду продукції до частки світового експорту цієї продукції, що дозволяє визначити рівень спеціалізації країни та інші.

Економічні індикатори не є сталими показниками, вони будуть змінюватися внаслідок зрушень у виробничому та соціально-економічному середовищі.

Основними глобальними макроекономічними чинниками, що актуалізують експортоорієнтовану діяльність аграрного сектора, є зростання чисельності населення та загальний економічний розвиток, який призводить до підвищення купівельної спроможності як окремої людини, так і цілих верств у соціумі. Відповідно, відбувається постійне зростання обсягів виробництва та торгівлі сільськогосподарської продукції. За прогнозами ФАО, у період 2000 – 2050 рр. населення земної кулі збільшиться майже на 3 млрд і становитиме більше 9 млрд чол., основна частка з яких проживатиме в країнах, які наразі відносяться до найменш розвинутих (табл. 5).

Таблиця 5

## Потреба в зростанні обсягів виробництва аграрного сектора

	Рік		
	2016/2017, млн тонн	2050, млн тонн	2005/2007 до 2050, %
Світ (146 країн)			
Зернові	2012	3009	149
М'ясо	249	461	185
Всього виробництво	X	X	170
Країни, що розвиваються (93)			
Зернові	1113	1797	161
М'ясо	141	328	232
Всього виробництво	X	X	297
Розвинуті країни (53)			
Зернові	900	1212	135
М'ясо	108	133	123
Всього виробництво	X	X	123

Джерело. За даними ФАО [8].

Експортоорієнтована діяльність – це процес, який передбачає використання реального експортного потенціалу підприємства, галузі та країни для виробництва і реалізації конкурентоспроможної продукції на зовнішніх ринках. Фактори, що визначають конкурентоспроможність країни та галузі на іноземних ринках, одночасно визначають і специфіку формування експортного потенціалу та залежать від ринкових, інституціональних та ресурсних умов на національному та наднаціональному рівнях.

**Висновки.** Формування та розвиток національних конкурентних переваг відбувається на трьох рівнях (компанії, галузі, країни) шляхом досягнення максимальної ефективності процесів та постійного підвищення продуктивності. Критеріальною базою результативності експортоорієнтованої діяльності виступає впровадження системи ринкових і державних методів стимулювання експорту та ефективність інституційного середовища, що забезпечує досягнення стійкого соціально-економічного розвитку країни та продовольчу безпеку для країн земної кулі в цілому.

На даний час в Україні дуже бурхливо обговорюється відкриття ринку землі. Регуляторні аспекти запровадження ринку землі потрібно фокусувати на сталому розвитку аграрного сектору національного господарства, що передбачає інтеграцію еколого-економічних і соціальних напрямків розвитку аграрного сектору, підвищення його експортного потенціалу.

### Список використаних джерел

1. **Войчак А. В.** Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація // Маркетинг в Україні. 2005. № 2. С. 50–53.

2. **Гусаков В. Г.** Продовольственная безопасность: термины и понятия. Минск: Белорус. наука, 2008. 356 с.

3. **Державна служба статистики:** сайт. URL: – <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.11.2019).

4. **Кириченко О. М.** Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.01. К., 2002. С. 9–10.

5. **Лука О.Ф.** Порівняльні переваги АПК України у зовнішньоекономічній діяльності та перспективи їх реалізації // *Економіка АПК*. 2013. №8. С. 81-86.

6. **Пилипенко И. В.** Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005. 223 с.

7. **Рогачов В. В.** Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития // *Внешнеэкономический бюллетень*. 2004. № 5. С. 45-49.

8. **ФАО Україна:** сайт. URL – <http://www.fao.org> (дата звернення: 01.11.2019).

9. **Шубравська О. В.** Зовнішньоекономічний фактор стійкого розвитку національної агросфери // *Економіка і прогнозування*. 2006. № 2. С. 36–45.

## References

1. **Voychak, A. V.** “Konkurentni perevahy pidpnyemstva: sutnist i klasyfikatsiya [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification].” *Marketynh v Ukrayini* 2 (2005): 50–53. [in Ukrainian].

2. **Gusakov, V. G.** *Prodovol'stvennaya bezopasnost': terminy i ponyatiya [Food security: terms and concepts]*. Minsk: Belorus.nauka, 2008.

3. **Derzhavna sluzhba statystyky [State Statistics Service]**. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].

4. **Kyrychenko, O. M.** “Derzhavne rehulyuvannya eksportnoho potentsialu kharchovoyi promyslovosti [State regulation of export potential of food industry].” *Avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: spets. 08.07.01*, (2002): 9–10. [in Ukrainian].

5. **Luca, O.F.** “Porivnyalni perevahy APK Ukrayiny u zovnishn'oekonomichnyi diyal'nosti ta perspektyvy yikh realizatsiyi [Comparative advantages of agro industrial complex of Ukraine in foreign economic activity and prospects for their implementation].” *Ekonomika APK8* (2013): 81-86. [in Ukrainian].

6. **Pilipenko, I. V.** *Konkurentosposobnost' stran i regionov v mirovom khozyaystve: teoriya, opyt malykh stran Zapadnoy i Severnoy Yevropy [Competitiveness of countries and regions in the world economy: theory, experience of small countries of Western and Northern Europe]*. Smolensk: Oykumena, 2005.

7. **Rogachov, V. V.** “Eksportnyy potentsial Rossii: sostoyaniye, oriyentiry i usloviya razvitiya [Export potential of Russia: state, reference points and development conditions].” *Vneshneekonomicheskyy byulleten'* 5 (2004): 45-49.

8. **FAO Ukraine**. <http://www.fao.org>.

9. **Shubravskaya, O. V.** “Zovnishn'oekonomichnyy faktor stiykoho rozvytku natsionalnoyi ahrosfery [Foreign economic factor of sustainable development of the national agrosphere].” *Ekonomika i prohnouzuvannya* 2 (2006): 36–45. [in Ukrainian].

УДК 613:167.7:005

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.10



---

**Комар Юрій Миколайович,**

доктор наук з державного управління, професор,  
професор кафедри менеджменту Університету «Україна»,  
ORCID 0000-0002-9425-4719  
komar1@ua.fm

---

---

**Дубас Ростислав Григорович,**

доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри менеджменту Університету «Україна»  
ORCID 0000-0001-8147-2402  
dubasr@ukr.net

---



---

**Іванов Олексій Олександрович,**

магістрант Університету «Україна»  
allaAD@ukr.net

---

## **КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ПОВНОЦІННОГО ТВОРЧОГО УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПОВНОЦІННОГО ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ**

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні і розробці Концептуальної моделі повноцінного творчого управління формуванням повноцінного здоров'я людини. Проведене авторами теоретичне узагальнення категорії «повноцінне здоров'я людини» (ПЗЛ) показало, що його суть складає повноцінна система загальнолюдських п'ятиелементних повноцінних підсистем різної природи, у складі п'яти рівнів, десяти видів і п'ятидесяти елементів здоров'я людини, призначених для використання в будь-якому суспільному середовищі. **Методологія.** Теоретико-методологічною базою дослідження є атрибутивний (троїстий) науко-

вий підхід, метод моделювання систем повноцінного творчого управління, метод структурно-лінгвістичної квантифікації у комплексному поєднанні з фундаментальними принципами здоров'я людини: повноцінності, благополуччя та ієрархічності. Зазначена теоретико-методологічна база дослідження дала змогу в форматі Фундаментальної моделі повноцінного творчого управління життєдіяльністю українського суспільства створити Концептуальну модель повноцінного творчого управління формуванням ПЗЛ, надати характеристику її фаз, етапів, стадій управління, показати роль суб'єкта управління – людини у формуванні ПЗЛ і зробити відповідні наукові висновки. **Наукова новизна** отриманих результатів полягає у створенні Концептуальної моделі повноцінного творчого управління ПЗЛ як універсальної повноцінної моделі творчого управління у складі чотирьох горизонтальних фаз і десяти вертикальних етапів управління, в якій сукупність п'ятиелементних загальнолюдських систем різного ієрархічного рівня і природи забезпечує трьохстадійний повноцінний управлінський вплив на п'ять рівнів, десять видів і п'ятдесят елементів процесу формування ПЗЛ для її використання в будь-якому суспільному середовищі. **Висновки.** Унікальні властивості концептуальної моделі повноцінного творчого управління характеризують її як сучасну загальнолюдську повноцінну систему творчого управління ПЗЛ вищого ієрархічного рівня. Це обумовлює необхідність повсякчасного використання Концептуальної моделі в основних сферах життєдіяльності людини для повноцінного управління її здоров'ям в умовах будь-якого суспільного середовища, зокрема – українського суспільства.

***Ключові слова:** види здоров'я людини, повноцінне здоров'я людини, п'ятиелементні загальнолюдські системи здоров'я людини, концептуальна модель повноцінного творчого управління.*

**Комар Юрий Николаевич,**

*доктор наук государственного управления, профессор, профессор кафедры менеджмента Университета «Украина»*

**Дубас Ростислав Григорьевич,**

*доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедры менеджмента Университета «Украина»*

**Иванов Алексей Александрович,**

*магистрант Университета «Украина»*

### **Концептуальная модель полноценного творческого управления формированием полноценного здоровья человека**

Цель статьи заключается в обосновании и разработке Концептуальной модели полноценного творческого управления формированием полноценного здоровья человека. Проведенное авторами теоретическое обобщение категории «полноценное здоровье человека» (ПЗЛ) показало, что его суть составляет полноценная система общечеловеческих пятиэлементных полноценных подсистем различной природы, в составе пяти уровней, десяти видов, пятидесяти элементов здоровья человека, предназначенных для использования в любой общественной среде. **Методология.** Теоретико-методологической базой исследования является атрибутивный (тройственный) научный подход, метод моделирования систем полноценного творческого управления, метод структурно-лингвистической квантификации в комплексном сочетании с фундаментальными принципами здоровья человека: полноценности, благополучия и иерархичности. Указанная теоретико-методологическая база исследования позволила в формате Фундаментальной модели полноценного творческого управления жизнедеятельностью украинского общества создать Концептуальную модель полноценного творческого управления формированием ПЗЛ, предоставить характеристику ее фаз, этапов и стадий управления, показать роль субъекта управления – человека в формировании ПЗЛ и сделать соответствующие научные выводы. **Научная новизна** полученных результатов заключается в со-

здании концептуальной модели полноценного творческого управления ПЗЛ как универсальной полноценной модели творческого управления в составе четырех горизонтальных фаз и десяти вертикальных этапов управления, в которой совокупность пятиэлементных общечеловеческих систем различного иерархического уровня и природы обеспечивает трехстадийное полноценное управляющее воздействие на пять уровней, десять видов и пятьдесят элементов процесса формирования ПЗЛ для ее использования в любой общественной среде. **Выводы.** Уникальные свойства концептуальной модели полноценного творческого управления характеризуют ее как современную общечеловеческую полноценную систему творческого управления ПЗЛ высшего иерархического уровня. Это обуславливает необходимость повсеместного использования Концептуальной модели в основных сферах жизнедеятельности человека для полноценного управления его здоровьем в условиях любой общественной среды, в частности – украинского общества.

**Ключевые слова:** виды здоровья человека, полноценное здоровье человека, пятиэлементные общечеловеческие системы здоровья человека, концептуальная модель полноценного творческого управления.

**Komar Yuriy,**

*Doctor of Sciences in Public Administration, Professor, Professor of Management Department*

**Dubas Rostyslav,**

*Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Management Department*

**Ivanov Alexey,**

*undergraduate, University «Ukraine»*

### **Conceptual model of complete creative management formation of complete human health**

**The purpose of the study** is to substantiate and develop a Conceptual model of full-fledged creative management of the formation of complete human health. The authors summarized the theoretical generalization of the category «full human health» (FHH) showed that its essence is a complete system of universal human five-element subsystems of different nature, consisting of five levels, ten species and fifty elements of human health intended for use in any public environment. **Methodology.** The theoretical and methodological basis of the study is the attributive (triple) scientific approach, the method of modeling systems of complete creative management, the method of structural-linguistic quantification in a complex combination with the fundamental principles of human health: fullness, well-being and hierarchy. The aforementioned theoretical and methodological base of the research made it possible to create, in the format of the Fundamental Model of Full-fledged Creative Management of the Life of Ukrainian Society, a Conceptual Model of Full-fledged Creative Management of the Formation of FHH, to characterize its phases, stages of management, to show the role of the subject of management – the person in the formation of FHH and to draw appropriate scientific conclusions. **The scientific novelty** of the obtained results lies in the creation of the Conceptual model of complete creative management of FHH as a universal full-fledged model of creative management in the composition of four horizontal phases and ten vertical stages of control, in which the set of five-element common human systems of different hierarchical level and nature on five levels, ten species and fifty elements of the process of forming a FHH for its use in any society nomu environment. **Conclusions.** The unique properties of the conceptual model of full-fledged creative management characterize it as a modern all-human, full-fledged system of creative management of higher-level hierarchical puzzle. This necessitates the widespread use of the Conceptual Model in the basic spheres of human activity for the full management of his health in the conditions of any social environment, in particular Ukrainian society.

**Keywords:** *types of human health, full-fledged human health, five-element human systems of human health, conceptual model of complete creative management.*



В умовах постійних трансформаційних змін в основних сферах суспільного життя однією з центральних проблем сьогодення виступає здоров'я людини, яке є невід'ємною складовою життєдіяльності будь-якого суспільства. Відповідно до Статуту Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), «Здоров'я є станом повного фізичного, душевного і соціального благополуччя, а не тільки відсутністю хвороб і фізичних дефектів» [1]. Таке достатньо повне визначення категорії «здоров'я» включає основні його види: фізичне, психічне, духовне, соціальне, професійне здоров'я тощо, які в сукупності утворюють повноцінне здоров'я людини. Тому основні аспекти проблеми здоров'я знаходяться в полі зору дослідників сучасної медико-біологічної, соціально-економічної, педагогічно-правової та багатьох інших галузей науки, зокрема управління. Але, не дивлячись на це, поки відсутня єдина теоретико-методологічна база досліджень для комплексної оцінки основних видів здоров'я, тому доводиться лише частково розглядати його окремі види.

**Аналіз досліджень та постановка завдання.** Концептуальні підходи до створення сучасних моделей управління соціальними процесами, зокрема в охороні здоров'я, висвітлені в наукових працях провідних вітчизняних і закордонних дослідників: М. М. Білинської, Я. Ф. Радиша [2], С. М. Вовк [3], І. Даніленко, К. Кизілової, І. Кузиної [4], В. Д. Карамішева [5], В. В. Лазоришинець, Г. О. Слабко, Н. П. Яроша [6] та інших дослідників.

На наукове вирішення проблеми здоров'я спрямована Національна стратегія реформування медичної системи України на період 2015–2020 років [7], яка визначає ключові проблеми, потенційні напрями і шляхи їх розв'язання для формування нової державної політики в медичній галузі, включаючи глибинні нормативні трансформації та впровадження нових механізмів управлінського впливу для забезпечення належного здоров'я людини. За таких умов на державні і суспільні інститути покладається вирішення складної комплексної проблеми формування ефективних моделей повноцінного здоров'я людини з використанням сучасних механізмів, форм і методів державного управління на основних його рівнях. Віддаючи належне зазначеній Національній стратегії реформування медичної системи і науковим працям, в яких відображено різні підходи до створення сучасних моделей управління життєдіяльністю, зокрема в охороні здоров'я, слід зазначити, що поки відсутня єдина теоретико-методологічна база досліджень для комплексної оцінки основних видів здоров'я.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні і розробці Концептуальної моделі повноцінного творчого управління формуванням повноцінного здоров'я людини.

**Результати дослідження.** Стратегічний розвиток сучасного українського суспільства, поліпшення його добробуту і якості життя людей передбачає створення концептуальної моделі повноцінного творчого управління формуванням повноцінного здоров'я людини (ПЗЛ), яка має два аспекти. Перший аспект – формування ПЗЛ відноситься до складних комплексних проблем, пов'язаних з обґрунтуванням і вибором окремих видів здоров'я людини різної

природи, визначенням їх властивостей, кількісних і якісних характеристик, місцем, значенням і ступенем взаємного впливу на людину в ієрархічній системі ПЗЛ. Враховуючи зазначене, професорсько-викладацьким складом Інституту економіки і менеджменту Університету «Україна» в рамках дослідження основних видів здоров'я людини визначена суть і особливості поняття «повноцінне здоров'я людини». Це повноцінна система загальнолюдських п'ятиелементних повноцінних підсистем різної природи у складі п'яти рівнів, десяти видів і п'ятидесяти елементів здоров'я людини, призначених для використання в будь-якому суспільному середовищі. Зазначені унікальні властивості ПЗЛ характеризують її як сучасну загальнолюдську повноцінну систему здоров'я вищого ієрархічного рівня [8].

Другий аспект – «повноцінне здоров'я людини» відноситься до надскладних (повноцінних) об'єктів дослідження, тому управління ним можливе виключно за умови використання Концептуальної моделі повноцінного творчого управління.

Для управління створенням ПЗЛ у форматі Фундаментальної моделі повноцінного творчого управління життєдіяльністю українського суспільства [9] створена Концептуальна модель повноцінного творчого управління формуванням ПЗЛ (рис. 1).

На рис. 1 показано, що у загальному виді Концептуальна модель формування ПЗЛ – це універсальна соціальна модель, тобто комплекс взаємозв'язаних соціальних процесів управління різної природи і ієрархії у складі чотирьох горизонтальних фаз, десяти вертикальних етапів і трьох стадій управління, де ініціатором і суб'єктом управління є людина. Тому ефективність Концептуальної моделі творчого управління повністю залежить від професійних і творчих якостей людини, яка на кожній фазі, етапі і стадії формування ПЗЛ здійснює прямий вплив на взаємозв'язані управлінські категорії і квантори для забезпечення повноцінного творчого управління формуванням ПЗЛ.

Для реалізації першої фази/етапу – ініціація управління формуванням ПЗЛ – слід враховувати, що саме людина на цій фазі/етапі призводить прямий вплив на три квантори КІ1, КІ2, КІ3 категорії «іні-КІ2; ціа-КІ2; ція-КІ3», яка в свою чергу впливає на три квантори КУ1, КУ2, КУ3 категорії «у-КУ1; прав-КУ2; ління-КУ3». Але при однаковій кількості кванторів – три, внутрішню структуру категорії «і-1; н-2; і-3; ц-4; і-5; а-6; ц-7; і-8; я-9» складають дев'ять кванторів, а категорії «у-1; п-2; р-3; а-4; в-5; л-6; і-7; н-8; н-9; я-10» – десять, що обумовлює певні труднощі при виконанні людиною процесу управління на першій фазі/етапі. Тому на цій фазі/етапі суб'єкт управління – людина – має бути забезпечена комплексом різноманітних ресурсів (мотиваційних, інформаційних, енергетичних, матеріальних, фінансових тощо) для їх використання як факторів ефективного управлінського впливу для подальшого руху процесу і виконання наступних фаз/етапів повноцінного управління формуванням ПЗЛ.

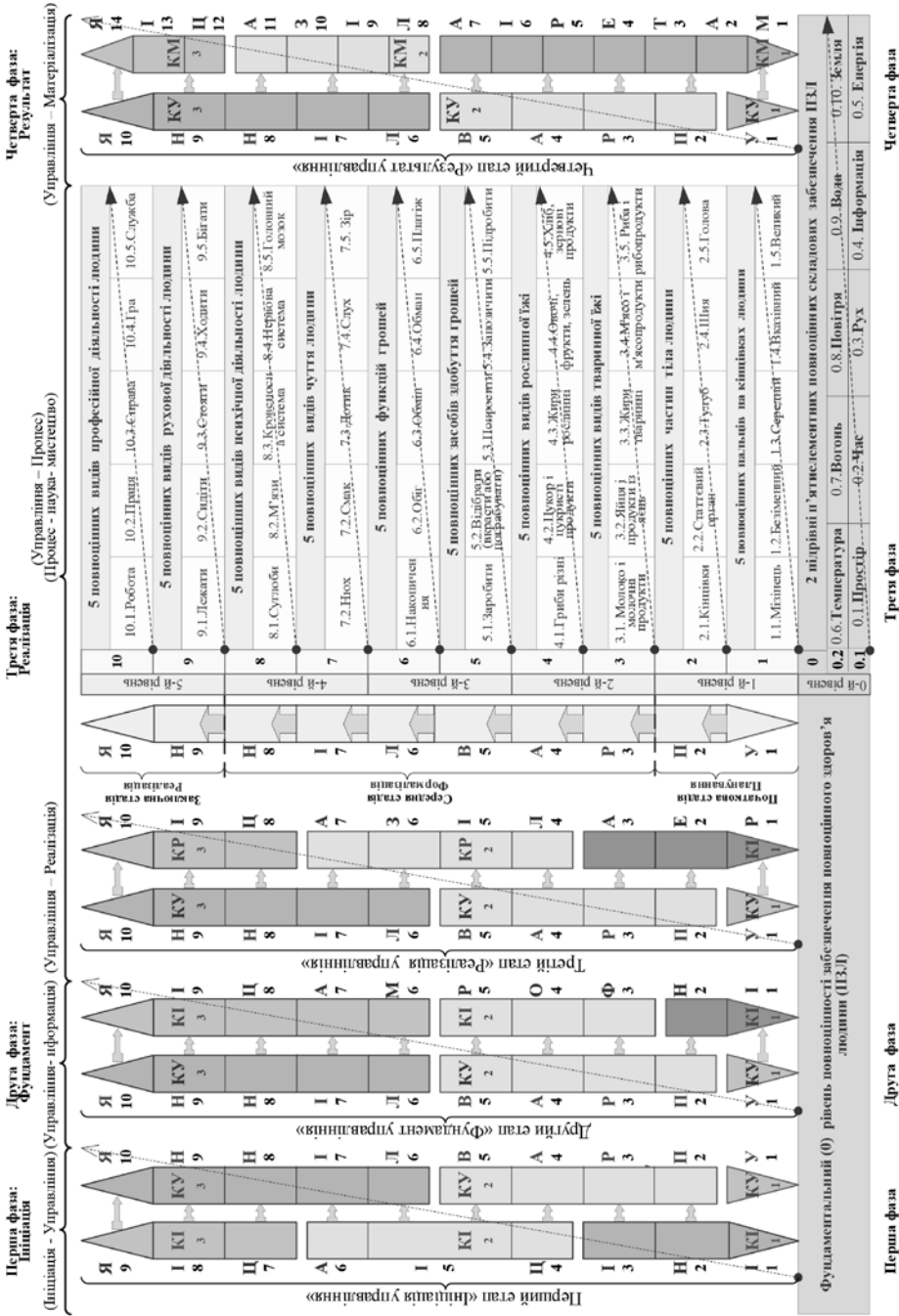


Рис. 1. Концептуальна модель повноцінного творчого управління формуванням повноцінного здоров'я людини

Для реалізації другої фази/етапу – *фундамент управління* створенням ПЗЛ – слід враховувати, що на цій фазі/етапі людина призводить прямий вплив на три квантори КУ1, КУ2, КУ3 категорії «у-КУ1; прав-КУ2; ління-КУ3», що в свою чергу впливає на три квантори КІ1, КІ2, КІ3 категорії «ін-КІ1; фор-КІ2; мація-КІ3». Ці категорії мають не тільки однакову кількість кванторів – три, але й однакову внутрішню структуру, яка в категорії «у-1; п-2; р-3; а-4; в-5; л-6; і-7; н-8; н-9; я-10» і «і-1; н-2; ф-3; о-4; р-5; м-6; а-7; ц-8; і-9; я-10» складає по десять кванторів. Тому на цій фазі/етапі відбувається гармонізація процесу управління, і людина як суб'єкт управління здійснює вплив для подальшого руху процесу і виконання наступних фаз/етапів повноцінного управління без залучення додаткових ресурсів.

Для виконання третьої фази/етапу – *реалізація управління* створенням ПЗЛ слід враховувати, що людина здійснює прямий вплив на квантори КУ1, КУ2, КУ3 категорії «у-КУ1; прав-КУ2; ління-КУ3», яка в свою чергу впливає на три квантори КР1, КР2, КР3 категорії «реа-КР1; ліза-КР2; ція-КР3». Ці категорії мають не тільки однакову кількість кванторів – три, але й однакову внутрішню структуру, яка в категорії «у-1; п-2; р-3; а-4; в-5; л-6; і-7; н-8; н-9; я-10» і «р-1; е-2; а-3; л-4; і-5; з-6; а-7; ц-8; і-9; я-10» складає по десять кванторів. Тому на цій фазі/етапі відбувається гармонізація процесу управління, і людина як суб'єкт управління здійснює вплив для подальшого руху процесу і виконання наступних фаз/етапів повноцінного управління без залучення додаткових ресурсів.

Слід враховувати, що саме на третій фазі/етапі людина через взаємозв'язані категорії «управління» і «реалізація» призводить подальший вплив категорії «управління» на три стадії десятиелементного процесу управління. Це дозволило в Концептуальній моделі повноцінного творчого управління формуванням ПЗЛ розподілити десятиелементний процес управління на три стадії: *Початкова стадія* – два повноцінні елементи:

У1 – по п'ять пальців на верхніх і нижніх кінцівках людини:  
1.1. Мізинець; 1.2. Безіменний; 1.3. Середній; 1.4. Вказівний; 1.5. Великий.

П2 – п'ять частин тіла людини: 2.1. Кінцівки; 2.2. Статевий орган; 2.3. Тулуб; 2.4. Шия; 2.5. Голова.

Зазначені п'ять пальців на верхніх і нижніх кінцівках людини (У1) і п'ять частин тіла людини (П2) в сукупності утворюють базовий, перший – фізичний рівень тіла людини у складі його десяти видів. Вони утворюють повноцінну систему тіла будь-якої людини, яка проживає на планеті Земля. Це дозволяє покласти їх в основу формування загальнолюдської фізичної складової системи повноцінного здоров'я людини.

*Середня стадія* – шість повноцінних елементів.

Р3 – п'ять видів їжі тваринного походження: 3.1. Молоко і молочні продукти; 3.2. Яйця і продукти із яєць; 3.3. Жири тваринні; 3.4. М'ясо і м'ясопродукти; 3.5. Риба і рибопродукти.

*A4* – п'ять видів їжі рослинного походження: 4.1. Гриби різні; 4.2. Цукор і цукристі продукти; 4.3. Жири рослинні; 4.4. Овочі, фрукти, зелень; 4.5. Хліб, зернові продукти.

Зазначені п'ять видів їжі тваринного походження (*P3*) і п'ять видів їжі рослинного походження (*A4*) в сукупності утворюють другий, фізіологічний рівень їжі у складі її десяти видів. Вони складають повноцінну систему харчування будь-якої людини, яка проживає на планеті Земля. Це дозволяє покласти їх в основу формування загальнолюдської фізіологічної складової системи повноцінного здоров'я людини.

*B5* – п'ять засобів здобуття грошей: 5.1. Заробити; 5.2. Відібрати (вкрасти або пограбувати) 5.3. Попросити; 5.4. Запозичити; 5.5. Підробити.

*L6* – п'ять функцій грошей: 6.1. Накопичення; 6.2. Обіг; 6.3. Обмін; 6.4. Обман; (який, як правило, відбувається в процесі обміну) 6.5. Платіж.

Зазначені п'ять засобів здобуття грошей (*B5*) і п'ять функцій грошей (*L6*) в сукупності утворюють третій, грошовий рівень у складі його десяти видів. Вони складають повноцінну грошову систему будь-якої людини, яка проживає на планеті Земля. Це дозволяє покласти їх в основу формування загальнолюдської грошової складової системи повноцінного здоров'я людини.

*I7* – п'ять видів органів чуття людини: 7.1. Нюх; 7.2. Смак; 7.3. Дотик; 7.4. Слух; 7.5. Зір.

*H8* – п'ять систем забезпечення психічної діяльності людини: 8.1. Суглоби; 8.2. М'язи; 8.3. Кровоносна система; 8.4. Нервова система; 8.5. Головний мозок.

Зазначені п'ять видів органів чуття людини (*I7*) і п'ять систем забезпечення психічної діяльності людини (*H8*) в сукупності утворюють четвертий, психо-діяльнісний рівень у складі його десяти видів. Вони складають повноцінну психо-діялісну систему будь-якої людини, яка проживає на планеті Земля. Це дозволяє покласти їх в основу формування загальнолюдської психо-діялісної складової системи повноцінного здоров'я людини.

*Заключна стадія* – два повноцінні елементи:

*H9* – п'ять видів рухової діяльності людини: 9.1. Лежати; 9.2. Сидіти; 9.3. Стояти; 9.4. Ходити; 9.5. Бігати.

*Я10* – п'ять видів професійної діяльності людини: 10.1. Робота; 10.2. Праця; 10.3. Справа; 10.4. Гра; 10.5. Служба.

Зазначені п'ять видів рухової діяльності людини (*H9*) і п'ять видів професійної діяльності людини (*Я10*) в сукупності утворюють заключний, п'ятий, професійно-діялісний рівень у складі його десяти видів. Вони складають повноцінну професійно-діялісну систему будь-якої людини, яка проживає на планеті Земля. Це дозволяє покласти їх в основу формування загальнолюдської професійно-діялісної складової системи повноцінного здоров'я людини.

Для реалізації четвертої, заключної фази/етапу – *результат управління* формуванням ПЗЛ, слід враховувати, що людина, як суб'єкт управління здійснює прямиий вплив на три квантори КУ1, КУ2, КУ3 категорії «у-КУ1; прав-КУ2; ління-КУ3», яка в свою чергу

впливає на три квантори КМ1, КМ2, КМ3 категорії «матеріа-КМ1; ліза-КМ2; ція-КМ3». Але при однаковій кількості кванторів внутрішню структуру категорії «у-1; п-2; р-3; а-4; в-5; л-6; і-7; н-8; н-9; я-10» складуть десять кванторів, а категорії «м-1; а-2; т-3; е-4; р-5; і-6; а-7; л-8; і-9; з-10; а-11; ц-12; і-13; я-14» – чотирнадцять, що обумовлює суттєві труднощі при виконанні людиною процесу управління на четвертій фазі/етапі. Тому на цій фазі/етапі суб'єкт управління, людина, має бути забезпечена комплексом різноманітних ресурсів (матеріальних, фінансових, мотиваційних, інформаційних, фінансових тощо) з метою їх використання як факторів ефективного управлінського впливу для закінчення процесу управління і їх трансформації в матеріальний ресурс.

На рис. 1 показано, що фундаментальною основою Концептуальної моделі управління процесом формування ПЗЛ є фундаментальний – нульовий рівень, який утворюють два підрівні п'ятиелементних повноцінних складових забезпечення ПЗН: Перший підрівень: 01. Простір; 02. Час; 03. Рух; 04. Інформація; 05. Енергія. Другий підрівень: 06. Температура; 07. Вогонь; 08. Повітря; 09. Вода; 010. Земля. Вони в сукупності забезпечують життєдіяльність будь-якої людини на планеті Земля.

В основу створення Концептуальної моделі творчого управління формуванням ПЗЛ покладено три фундаментальні принципи: повноцінності, благополуччя і ієрархічності. Також задіяна низка основних наукових принципів 1. Послідовності; 2. Процесуальності; 3. Атрибутивності 4. Цілевизначення; 5. Вітальності; 6. Керованості. 7 Зворотного зв'язку.

Таким чином, Концептуальна модель повноцінного творчого управління формування ПЗЛ – це універсальна повноцінна модель творчого управління у складі чотирьох горизонтальних фаз і десяти вертикальних етапів управління, в якій сукупність п'ятиелементних загальнолюдських систем різного ієрархічного рівня і природи забезпечує трьохстадійний повноцінний управлінський вплив на п'ять рівнів, десять видів і п'ятдесят елементів процесу формування ПЗЛ для її використання в будь-якому суспільному середовищі.

**Висновок.** Унікальні властивості концептуальної моделі повноцінного творчого управління характеризують її як сучасну загальнолюдську повноцінну систему творчого управління ПЗЛ вищого ієрархічного рівня. Це обумовлює необхідність повсякчасного використання Концептуальної моделі в основних сферах життєдіяльності людини для повноцінного управління її здоров'ям в умовах будь-якого суспільного середовища, зокрема українського суспільства.

## Список використаних джерел

1. Статут Всесвітньої організації охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_599](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_599).
2. Державна політика у сфері охорони здоров'я: кол. моногр.: у 2 ч. / [кол. авт.; упоряд. проф. Я. Ф. Радиш; передм. та заг. ред. проф. М. М. Білинської, проф. Я. Ф. Радиша]. – К.: НАДУ, 2013. Ч. 1. 396 с.

3. **Вовк С. М.** Системні трансформації охорони здоров'я [Текст]: монографія. Кривий Ріг: ДДУУ: Вид.: Р.А. Козлов, 2017. – 315 с.
4. **Даніленко І. В.** Основні соціальні детермінанти здоров'я населення України. Методологія, теорія та практика соціального аналізу сучасного суспільства [Текст] / І. В. Даніленко, К. Кизілова, І. Кузіна. – К.: Наука, 2010. – 604 с.
5. **Карамішев Д. В.** Стратегічне управління інноваційними процесами в системі охорони здоров'я: державні механізми [Текст]: монографія. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – 401с.
6. **Державне управління охороною здоров'я України** [Текст]: монографія / Лазоришинец В.В., Слабкий Г.О., Ярош Н. П. – К., 2014. – 312 с.
7. **Національна стратегія реформування медичної системи України на період 2015–2020 роки, наказ МОЗ № 522 від 24.07.2014 року** [Електронний ресурс]. – Режим доступу [https://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Projekt-Strategiyi-reformi\\_OZ.pdf](https://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Projekt-Strategiyi-reformi_OZ.pdf)
8. **Комар Ю.М., Дубас Р.Г.** Створення концептуальної десятикової моделі управління процесом формування повноцінного здоров'я людини /Матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації», Хмельницький, ХУУП, 20.10.2019. – С. 52-56.
9. **Черниш О. І., Комар Ю. М., Чернишов О. Ю., Комар В. Ю.** Науково-практичні засади формування фундаментальної і концептуальних десятикових моделей повноцінного соціального управління життєдіяльністю українського суспільства // Науковий журнал «Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління» м. Маріуполь – №1, (82) 2019. – С. 92 – 109.

## References

1. **Statut Vsesvitnoyi orhanizatsiyi okhorony zdorov'ya (n.d.).** Available at [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_599](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_599).
2. **Radysh, Ya.F., & Bilynska, M.M. (2013).** Derzhavna polityka u sferi okhorony zdorovya. Kiev: NADY.
3. **Vovk, S.M. (2017).** Systemni transformatsiyi okhorony zdorovya. Kryvy Rih: DDUU VD: R.A. Kozlov.
4. **Danilenko, I., Kizilova, K., & Kuzina, I. (2010).** Osnovni sotsialni determinanty zdorovya naselennya Ukrayiny. Metodolohiya, teoriya ta praktyka sotsialnoho analizu suchasnoho suspilstva. Kiev: Nauka.
5. **Karamyshev, D.V. (2006).** Stratehichne upravlinnya innovatsiyyny protsesamy v systemi okhorony zdorovya: derzhavni mekhanizmy. Kharkiv: Vydvo: KharRI NADU «Mahistr».
6. **Lazorishinets, V.V., Slabky, G.O., & Yarosh N.P. (2014).** Derzhavne upravlinnya okhoronoyu zdorovya Ukrayiny. Kiev: Nauka.
7. **Natsionalna stratehiya reformuvannya medychnoyi systemy Ukrayini na period 2015–2020 roky, nakaz MOZ № 522 vid 24.07.2014 roku** [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu [https://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Projekt-Strategiyi-reformi\\_OZ.pdf](https://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Projekt-Strategiyi-reformi_OZ.pdf)
8. **Komar YU.M, Dubas R.H.** Stvorenniya kontseptualnoyi desyatkovoyi modeli upravlinnya protsesom formuvannya povnotsinnoho zdorovya lyudyny /Materialy IV Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi Internet-konferentsiyi «Stratehichni napryamy sotsialno-ekonomichnoho rozvytku derzhavy v umovakh hlobalizatsiyi», Khmelnytskyy, KHUUP, 20.10.2019. – S. 52-56.

**9. Chernysh O. I., Komar YU. M., Chernyshov O. YU., Komar V. YU.** Naukovo-praktychni zasady formuvannya fundamentalnoyi i kontseptualnykh desyatkovykh modeley povnotsinnoho sotsialnoho upravlinnya zhyttyediyalnisty ukrayinskoho suspilstva // Naukovyy zhurnal «Menedzher. Visnyk Donetskoho derzhavnoho universytetu upravlinnya» m. Mariupol – №1., (82) 2019. – S. 92-109.



УДК 614.2:[658.14:005.21]-044.22  
DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.11



**Івчук Володимир Григорович,**

старший радник консультаційної компанії  
«Агенція розвитку охорони здоров'я»  
ORCID 0000-0002-7906-3228  
ivchuk1970@gmail.com

**Куліш Ганна Петрівна,**

кандидат економічних наук, професор кафедри корпоративних  
фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет ім. Вадима Гетьмана»  
ORCID 0000-0001-6189-9927  
Kulish.anna@ukr.net

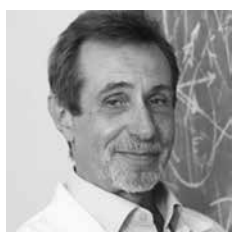


**Лазоришинець Василь Васильович,**

академік, доктор медичних наук, професор, директор ДУ «Національний  
інститут серцево-судинної хірургії ім. М.М. Амосова Національної  
академії медичних наук України»  
ORCID 0000-0002-1748-561X  
lazorch@ukr.net

**Кабаков Вадим Вікторович,**

заступник директора ДУ «Національний інститут серцево-судинної хі-  
рургії ім.М.М. Амосова Національної академії медичних наук України»  
ORCID 0000-0001-8621-1439  
kabakovv@ukr.net



**Настенко Євген Арнольдівич,**

доктор біологічних наук, кандидат технічних наук, завідувач кафедри  
біомедичної кібернетики Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
ORCID 0000-0002-1076-9337  
nastenka.e@gmail.com

## ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ПОТРЕБ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ В СТАТУСІ ПІДПРИЄМСТВА

**Мета статті** полягає у визначенні можливостей розвитку медичних закладів в умовах зміни механізму фінансування системи охорони здоров'я з урахуванням подальшої спрямованості на автономізацію медичних закладів у статусі підприємств. Дослідження передбачає активне впровадження нових методів планування, які є альтернативними традиційному вітчизняному підходу до обліку та аналізу витрат, що лежать в основі розрахунку планових фінансових показників. Трансформація фінансового механізму в сфері охорони здоров'я зумовлює необхідність фінансового забезпечення медичних закладів, що передбачає, перш за все, обґрунтований розрахунок вартості послуг, які надають медичні заклади. **Методологія** дослідження полягає у використанні сукупності методів: економічного аналізу, синтезу і порівняння для оцінки отриманих фактичних значень фінансових показників; економіко-математичного моделювання і прогнозування; системного аналізу, типізації та порівняння спостереження, групування, узагальнення в процесі розробки остаточних висновків на основі отриманих результатів аналітичних досліджень. **Наукова новизна отриманих результатів.** Використання медичними закладами запропонованого авторами підходу дозволить вирішити існуючі практичні та методологічні проблеми зв'язку між фактичним рівнем витрат і ціною медичних послуг та спрогнозувати фінансові потреби медичних закладів з урахуванням різних умов їхньої діяльності. Доведено, що подальший розвиток медичних закладів неможливий без ретельного обрахунку вартості медичних послуг. Чинна «Методика розрахунку вартості послуги з медичного обслуговування» спрямована на забезпечення стандартизації та уніфікації підходів до обліку витрат у закладах охорони здоров'я, але не сприяє отриманню достовірних розрахункових даних, які можуть бути використані медичними закладами для фінансового планування та моделювання. **Висновки.** Представлена в роботі комбінація методів аналізу дозволяє зробити прогноз щодо фінансових потреб медичного закладу в статусі підприємства на основі науково обґрунтованих підходів. Використання наведеної методики CVP-аналізу дає змогу цілеспрямовано управляти основними фінансовими показниками, які слід брати до уваги за різних сценаріїв, а коректність їхнього аналітичного застосування на рівні лікарень лежить у площині зваженого підходу з метою досягнення вищого рівня узагальнення відповідно до теорії середніх величин. За недостатнього рівня відшкодування затрат медичного закладу в рамках державних медичних гарантій, які і при обмежених можливостях отримання доходів від надання платних медичних послуг, існує високий ризик банкрутства для медичного закладу в статусі підприємства. З метою більш ефективної реалізації можливостей «автономізації» медичних закладів необхідними є вдосконалення нормативно-правового забезпечення в частині вільного вибору переліку та обсягу платних медичних послуг, економічних підходів до ціноутворення на платні медичні послуги та зрозуміла політика держави з підтримки програм капітальних інвестицій у сфері охорони здоров'я. Ефективна та цілеспрямована підготовча робота щодо доведення обґрунтованих прогнозних фінансових показників з урахуванням чинної нормативної бази на державному рівні дасть можливість закладам охорони здоров'я бути конкурентоздатними на ринку медичних послуг.

**Ключові слова:** медичні послуги, витрати, фінансове планування, методи аналізу, ефективність діяльності, безбитковість, змінні і постійні витрати, маржинальний аналіз.

**Івчук Владимир Григорьевич,**  
старший советник консультационной компании  
«Агентство развития здравоохранения»

**Кулиш Анна Петровна,**  
кандидат экономических наук, профессор кафедры корпоративных  
финансов и контроллинга ГУ «Киевский национальный экономический  
университет им. Вадима Гетьмана»

**Лазоришинец Василий Васильевич,**

академик, доктор медицинских наук, профессор, директор  
ГУ «Национальный институт сердечно-сосудистой хирургии  
им. М.М. Амосова Национальной академии медицинских наук Украины»

**Кабаков Вадим Викторович,**

заместитель директора ГУ «Национальный институт сердечно-сосудистой  
хирургии им. Н.Н. Амосова Национальной академии медицинских наук  
Украины»

**Настенко Евгений Арнольдович,**

доктор биологических наук, кандидат технических наук, руководитель  
кафедры биомедицинской кибернетики Национального технического  
университета Украины «Киевский политехнический институт  
имени Игоря Сикорского»

**Оценка финансовых потребностей медицинского учреждения  
в статусе предприятия**

**Цель статьи** заключается в определении возможностей развития медицинских учреждений в условиях изменения механизма финансирования системы здравоохранения с учетом дальнейшей направленности на автономизацию медицинских учреждений в статусе предприятий. Исследование подразумевает внедрение в финансовую практику медицинских учреждений новых методов планирования, основанных на альтернативных традиционному отечественному подходу учета и анализа затрат, лежащих в основе расчета плановых финансовых показателей. Трансформация финансового механизма в сфере здравоохранения обуславливает необходимость финансового обеспечения медицинских учреждений и предусматривает прежде всего обоснованный расчет стоимости услуг, предоставляемых медицинскими учреждениями. **Методология** исследования заключается в использовании ряда методов: экономического анализа, синтеза, сравнения для оценки полученных фактических значений финансовых показателей; экономико-математического моделирования и прогнозирования; системного анализа, типизации и сравнения наблюдения, группировки, обобщения в процессе разработки окончательных выводов на основе полученных результатов аналитических исследований.

**Научная новизна** полученных результатов состоит в том, что использование медицинскими учреждениями предложенного авторами подхода позволит решить существующие практические и методологические проблемы связи между фактическим уровнем затрат и ценой медицинских услуг, а также определить финансовые потребности медицинских учреждений с учетом различных условий их деятельности. Доказано, что дальнейшее развитие медицинских учреждений невозможно без тщательного расчета стоимости медицинских услуг. Действующая «Методика расчета стоимости услуги по медицинскому обслуживанию» направлена на обеспечение стандартизации и унификации подходов к учету затрат в учреждениях здравоохранения, но не способствует получению достоверных расчетных данных, которые могут быть использованы медицинскими учреждениями в финансовом планировании и моделировании. **Выводы.** Представленная в работе комбинация методов анализа позволяет сделать прогноз в отношении финансовых потребностей медицинского учреждения в статусе предприятия на основе научно обоснованных подходов. Использование приведенной методики СVP-анализа дает возможность целенаправленно управлять основными финансовыми показателями, которые принимают во внимание при различных сценариях, а корректность их аналитического применения на уровне больниц лежит в плоскости обоснованного подхода к более высокому уровню обобщения с соответствием теории средних величин.

**Ключевые слова:** медицинские услуги, затраты, финансовое планирование, методы анализа, эффективность деятельности, переменные и постоянные затраты, маржинальный анализ.

**Ivchuk Volodymyr,**

senior adviser consultancy company Healthcare Development Agency

**Kulich Ganna,**

Ph. D. in Economics, Professor of Corporate Finance and Controlling  
Department Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman;

**Lazoryshynets Vasyl,**

MD, Dr. Sc., Full Professor, Academician of the National Academy of  
Medical Sciences of Ukraine Director of National M. Amosov Institute of  
Cardio-Vascular Surgery affiliated to National Academy of Medical Sciences  
of Ukraine;

**Kabakov Vadym,**

Deputy Director of National M. Amosov Institute of Cardio-Vascular Surgery  
affiliated to National Academy of Medical Sciences of Ukraine;

**Nastenko Evgenii,**

MD, Chief of Department of Biomedical cybernetics National Technical  
University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

### **Estimated funding assessment for hospitals functioning as enterprise**

**The purpose of the article** is to identify the possibilities of medical institutions development in the conditions of change of health care financing mechanism with taking into account the further orientation on autonomization of medical institutions, which received the status of enterprises. The paper implies active implementation of new planning methods that are alternative to the traditional national approach to expenses accounting and their analysis, which are fundamentals of planned financial indicators calculation. The transformation of the financial mechanism in the healthcare sector necessitates a financial provision for medical institutions, that includes, first and foremost, a reasonable calculation of cost of medical institutions services. **Methodology.** The methodology of the study is to use a combination of methods: economic analysis, synthesis, comparison – to estimate the actual values of financial indicators; economic-mathematical modeling and forecasting; systematic analysis, typification and comparison of observations, grouping, generalizations – during the process of making final conclusions based on the results of analytical studies. **The scientific novelty** of the results obtained consists new approach offered by authors that let medical institutions solve existing practical and methodological issues of correlation between current actual expenses and, forecast financial needs of medical institution in variable functioning conditions. The authors prove that the further development of medical institutions is impossible without reasonable pricing of healthcare services. The existing «Methodology of healthcare services cost calculation» is aimed at standardization and unification of expenses accounting methods, but does not promote getting veracious calculable data, which should be used in financial planning and modelling. **Conclusions.** The combination of analysis methods presented in this paper enables to make a forecast about the financial needs of the medical institution in the status of the enterprise on the basis of scientifically-based approaches. The use of the CVP-analysis method allows to purposefully manage the main financial indicators that are taken into account in different scenarios, and the correctness of their analytical application at the hospital level is included in a justified approach to a higher level of generalization in accordance with the theory of averages. There is a high bankruptcy risk for a medical institution in the status of an enterprise in a case of insufficient level of reimbursement of medical institution expenses within the limits of state medical insurance, as well as within limited possibilities of receiving income from paid medical services. For more effective realization of medical institutions «autonomization», it is necessary to improve the legislation in terms of free choice of the list and volume of paid medical services, economic approaches to pricing for paid medical services and a clear policy of the state within a support of health

care capital investment programs. Effective, purposeful preparatory work of reasonable financial indicators usage, taking into account current legislation, will enable the medical institutions to be competitive in the healthcare market.

**Keywords:** *medical services, expenses, financial planning, analysis methods, performance, variable and fixed costs, marginal analysis.*

**Актуальність теми дослідження.** Фінансово-господарська діяльність будь-яких підприємств характеризується необхідністю всебічного аналізу всього спектра витрат і визначення їхнього впливу на очікуваний фінансовий результат. Результати дослідження специфіки управління витратами медичних закладів на етапі подальшого реформування медичної галузі дозволяють визначити основні ризики, які можуть бути обумовлені недостатнім рівнем державного фінансування. На сьогодні заклади охорони здоров'я (ЗОЗ) в статусі підприємства перебувають під впливом нових ризиків і найбільш вразливий та значущий з них – ризик банкрутства. Підставами для цього є нові правила господарювання та зміна механізму фінансування закладів вторинного/третинного рівня медичної допомоги. Тому в умовах подальшого реформування медичної галузі набуває актуальності питання прогнозування основних фінансових показників медичних закладів з урахуванням специфіки їхньої діяльності в рамках чинного законодавства.

**Аналіз досліджень і публікацій.** В економіці існує значна кількість підходів та методів щодо проведення аналізу витрат і визначення їхнього впливу на кінцевий результат діяльності підприємств. Основна увага як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, таких як К. Друри [1], Э.А. Аткинсон, Р. Каплан [2], М.Г. Чумаченко [3], М.С. Пушкар [4], зосереджена на аналізі впливу різних чинників на прибуток підприємства. Питання щодо методів аналізу, впливу витрат на можливий розвиток і конкурентні позиції підприємств, їхньої безбитковості досліджують, в першу чергу, з позиції впливу окремих видів товарів (послуг) на конкурентні позиції, що висвітлено в роботах Р.В. Андрійчука [5], О.В. Добровського [6], В.Г. Савицької [7].

Узагальнення результатів досліджень цих науковців та існуючих методичних розробок доводить, що для визначення залежності між витратами і обсягами наданих послуг, їхньої вартості, з урахуванням існуючого рівня постійних та змінних витрат, доречним є застосування у фінансовій практиці поєднання кількох методів аналізу, що дасть можливість планувати основні параметри діяльності медичних закладів у статусі підприємств.

**Мета дослідження** полягає у визначенні можливостей розвитку ЗОЗ в умовах зміни механізму фінансування системи охорони здоров'я. Як об'єкт дослідження обрано витрати і доходи ДУ НІССХ ім. М.М. Амосова (ДУ «Національний інститут серцево-судинної хірургії ім. М.М. Амосова») в рамках пілотного проекту, затвердженого постановою КМУ від 14.06.2017 № 425 «Деякі питання реалізації пілотного проекту щодо зміни механізму фінансового забезпечення надання медичної допомоги в окремих науково-дослідних установах Національної академії медичних наук».

**Виклад основного матеріалу.** Поєднання сучасних методів аналізу в процесі планування дозволить приймати науково обґрунтовані управлінські рішення, засновані на концепції беззбитковості підприємств, підвищенні їхньої конкурентоспроможності і, як наслідок, інвестиційної привабливості.

При цьому неопрацьованими залишаються методичні і практичні питання щодо оцінювання зв'язку між витратами, ціною медичної послуги і їхнього впливу на конкурентоспроможність ЗОЗ. Відтак це гальмує розробку адекватних практичних рекомендацій щодо стратегічного розвитку медичних закладів як підприємств і зміцнення їхніх конкурентних позицій на ринку за обмежених умов фінансування.

В процесі дослідження слід враховувати, що медична послуга, яку надає і за яку отримує кошти Центр первинної медичної (медико-санітарної) допомоги (ЦПМСД), по суті є консультаційною послугою. Однак структура витрат консультаційної послуги значно відрізняється від такої стаціонарної медичної послуги. В структурі витрат ЦПМСД рекомендована частка фонду оплати праці разом із фондом преміювання становить 70–80 %, що спричиняє різні наслідки для лікарні і ЦПМСД у разі перевищення витрат над фактичними доходами. Критична невідповідність між фактом і потребою в ЦПМСД може виникнути у випадку заниженого рівня капітаційної ставки (370 грн), великого навантаження адміністративних витрат в загальній структурі витрат тощо. Але за такого сценарію невідповідність не стала б критичною, а знайшла відображення в нижчому рівні оплати праці співробітників ЦПМСД і активному пошуку можливості зниження витрат за заданого рівня доходів ще в процесі складання фінансового плану і впровадження стратегії забезпечення балансу між доходами та витратами, що є ключовим для досягнення фінансової стійкості.

Як свідчать результати проведених досліджень, складові витрат у собівартості медичних послуг лікарні мають значну специфіку. В процесі аналізу необхідно враховувати, що медична послуга закладу вторинного рівня медичної допомоги – це перш за все високотехнологічна послуга з використанням дорогівартісних виробів медичного призначення та обладнання, тому будь-який дефіцит фінансових ресурсів для їхнього придбання є критичним при наданні якісної стандартизованої медичної послуги. Обладнання, медикаменти, виробі медичного призначення формують до 80 % собівартості високоспеціалізованих медичних послуг, тому прогнозування їхнього фінансового забезпечення є першочерговим завданням для медичного закладу, який надає спеціалізовану та високоспеціалізовану медичну допомогу.

В протилежному випадку помилковість прогнозних розрахунків може призвести до ситуаційного пошуку лікарнею додаткових каналів покриття розриву фінансування (додаткових надходжень) у вигляді неформальних чи умовно законних надходжень або зниження якості медичної послуги.

Серед найважливіших завдань забезпечення конкурентоспроможності лікарень фахівці підкреслюють необхідність постійного онов-

лення медичного устаткування, врахування ступеня його морально-го та фізичного зносу. За цих умов брак коштів на модернізацію медичного устаткування, існуючий критичний рівень його зносу та мінливе конкурентне середовище постійно потребують вирішення цілої низки проблем, які передбачають прийняття спеціальних управлінських рішень щодо:

- негайної зміни обсягу надання окремих видів медичних послуг або їхнього призупинення;
- здачі в оренду майна (обладнання), що обумовлено отриманням додаткових джерел фінансування;
- обмежених можливостей щодо придбання лікарських препаратів для надання окремих медичних послуг з використанням наявної матеріально-технічної бази;
- економічної не вигідності надання окремих медичних послуг, враховуючи складові їхньої собівартості.

Забезпечення ефективності діяльності лікарень, своєю чергою, обумовлює потребу в ґрунтовному аналізі можливостей своєчасного фінансового забезпечення покриття витрат і зниження існуючих ризиків недостатності обігових коштів, часовому розриві між їхнім надходженням і витрачанням. Одним з виходів із зазначеної ситуації може стати скорочення обсягу наданих послуг або зниження їхньої якості, що за будь-яких умов призведе до економічного або «політичного» банкрутства лікарні зі статусом підприємства і зниження його конкурентоспроможності на ринку медичних послуг.

Слід зауважити, що це не повний перелік існуючих проблем. Тому для прийняття виважених управлінських рішень лікарні мають проводити постійний моніторинг стану витрат, рівня і структури їхніх складових, змін та визначати, як їхній обсяг буде впливати на вартість медичних послуг з урахуванням центрів витрат і відповідних джерел фінансування.

Чинним законодавством передбачено, що необхідним додатковим джерелом фінансування розвитку ЗОЗ можуть стати платні медичні послуги, які не входять до державного гарантованого переліку медичних послуг. Але для отримання прибутку, перш за все, має бути закладено рентабельність у вартість медичних послуг, які надаватимуть медичні заклади. Крім того, обсяг грошових надходжень від платних медичних послуг має бути достатнім для відшкодування витрат, обумовлених їхнім наданням, і враховувати рівень тарифів у рамках державних медичних гарантій, які не дозволяють покрити всі фактичні витрати та сприяти подальшому розвитку медичних закладів. За такого підходу слід звернути увагу на умови фінансування ЗОЗ у статусі підприємств, коли основною проблемою стає пошук додаткових джерел фінансування розвитку, брак яких обумовлює неефективну економічну діяльність зазначених підприємств та підвищує ймовірність ризику банкрутства, що, своєю чергою, потребує негайного доопрацювання правового забезпечення цього питання.

При впровадженні норм Закону України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» [8] починається жорстка конкуренція між медичними закладами державної (комунальної) і приватної форм власності. Нові умови їхнього функціону-

вання сприятимуть підвищенню якості медичної допомоги. Крім того, даний процес призведе також і до конкуренції між медичними працівниками в ЗОЗ і навіть конкретного структурного підрозділу, адже їхня заробітна плата буде залежати від кількості і якості наданих медичних послуг за визначеними індикаторами.

Виходячи з наведеного, доречним є опрацювання методології вивчення конкурентоспроможності та проведення організаційної роботи із забезпечення конкурентоздатності ЗОЗ на підставі обрахунку основних фінансових показників його діяльності в нових умовах.

Чинне законодавство України передбачає не лише специфічні умови діяльності медичних закладів, але й можливість отримання прибутку. Слід враховувати, що прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства, є основним джерелом його самофінансування. Пунктом 11 статті 10 Закону «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» від 19 жовтня 2017 р. № 2168-VIII [8] визначено, що у ЗОЗ державної та комунальної форми власності, які є надавачами медичних послуг за програмою медичних гарантій, обсяг платних медичних послуг, які не входять до програми медичних гарантій, може становити не більше 20 % від обсягу всіх наданих послуг. Відсутність зрозумілого переліку і обсяг медичних послуг, які входять до програми медичних гарантій, ускладнює можливість реалізувати норму згаданого Закону стосовно надання платних послуг в обсязі 20 % від усього, що надає медичний заклад. Прогалини в нормативно-правовому полі позбавляють можливості ефективної діяльності підприємств у нових умовах господарювання.

Крім того, значна кількість припущень та сценаріїв ускладнюють прогнозування майбутньої структури ЗОЗ, потужності, потреби в медичних працівниках та розробку фінансових планів з обґрунтуванням основних фінансових показників. Подібні розрахунки критично важливі для планування діяльності медичного закладу в статусі підприємства.

Результати економічних досліджень діяльності ДУ НІССХ ім. М.М. Амосова вже за даними попереднього аналізу свідчать про критичні фінансові показники бюджетної установи, що прогнозовано стануть перешкодою для його успішного функціонування в статусі підприємства.

Як свідчить досвід, своєчасний фінансовий аналіз діяльності ЗОЗ як бюджетного закладу дозволить уникнути в подальшому проблем при переході на нову модель фінансування. Отримані фактичні дані за умови компетентного супроводу створюють умови для успішного входження в нову форму господарювання за різних сценаріїв. Проте деякі передумови для успішних трансформаційних процесів виходять за межі впливу лише ЗОЗ і належать до правового забезпечення подібної діяльності (наприклад, державна підтримка з фінансування капітальних видатків, гарантії з боку держави від банкрутства лікарні як підприємства, в тому числі фінансові). Економічно обґрунтована рентабельність для платних послуг і принципи формування вартості платної медичної послуги також є обов'язковими в процесі розробки ефективної стратегії розвитку підприємства.



Розробка ефективної стратегії розвитку лікарні і набуття нею статусу підприємства передбачає детальне прогнозування основних фінансових показників, серед яких особливе місце посідає обсяг доходів та витрат, їхня збалансованість і відповідність як умовам діяльності, так і умовам отримання коштів. Тому важливим стає обрахунок прогнозних показників, який доцільно проводити за умови комбінації різних методів аналізу. Лише поєднання кількох методів дає можливість отримати найбільш транспарентні дані для обґрунтування подальших сценаріїв розвитку ЗОЗ.

Водночас бракує системних досліджень з питань реалізації комплексу умов фінансового забезпечення на необхідному рівні ресурсами медичних закладів у контексті різномірівневих завдань управління ними, враховуючи значну кількість специфічних процесів у їхній діяльності. Подолання зазначених проблем передбачає необхідність впровадження в практику ЗОЗ всебічного управлінського аналізу з використанням значної кількості статистичних, фінансових та інженерних даних.

Проведені розрахунки з використанням існуючих у зарубіжній та вітчизняній практиці методологій аналізу дозволяють зробити аргументовані висновки щодо стану ЗОЗ і визначити рівень їхніх фінансових потреб.

В основу покладено методика, затверджену постановою КМ України від 27.12.2017 № 1075 «Про затвердження Методики розрахунку вартості послуги з медичного обслуговування» [9], що визначає методологію та порядок обліку фактичних витрат, які здійснюють ЗОЗ у зв'язку з наданням послуг з медичного обслуговування. Ці витрати враховують при встановленні єдиних тарифів на медичні послуги за договорами про медичне обслуговування населення, фінансування яких забезпечується за рахунок бюджетних коштів у межах програми медичних гарантій. У міжнародній практиці ця методика носить назву Метод покрокового розподілу витрат «зверху донизу» або «step down».

*Метод покрокового розподілу витрат «зверху донизу»* або «step-down» передбачає проведення економічних розрахунків, результатом яких є розподіл усіх витрат ЗОЗ – від адміністративних та допоміжних підрозділів до основних клінічних відділень (центрів витрат), для яких розраховують кінцеву середню вартість одиниці медичної послуги на основі критеріїв розподілу витрат. Покроковий розподіл витрат за принципом «зверху донизу» дозволяє віднести прямі витрати та розподілити непрямі витрати на кінцеву одиницю продукції лікарні (пролікований та виписаний із стаціонарного відділення пацієнт).

В проведеному дослідженні в представлених розрахунках враховані усі фактичні надходження НІССХ ім. М.М. Амосова, а також дані медичної статистики інституту за 2018 р. Центрами витрат, що виробляють кінцеву послугу, визначені 9 хірургічних стаціонарних відділень, які здійснюють виписку стаціонарних пацієнтів. Представлені розрахунки в подальшому будуть використані для визначення достатності державного фінансування медичного закладу і прогнозування необхідного обсягу додаткових ресурсів для забезпечення повноцінного медичного обслуговування населення.

Застосування у фінансовій практиці методики покрокового обліку витрат дозволило здійснити розрахунки середньої вартості одиниці стаціонарної послуги для кожного з центрів витрат, так звані базові тарифи НІССХ ім. М.М. Амосова, що були затверджені Урядом. Слід брати до уваги, що в розрахунку базового тарифу методом покрокового розподілу витрат «stepdown» не були включені амортизаційні нарахування, медикаменти та вироби медичного призначення.

В межах кожного центру витрат (хірургічного стаціонарного відділення) складова фактичної вартості послуги (базовий тариф) однакова. Але значна варіабельність фактичної вартості послуг, які надаються в межах центру витрат (стаціонарному відділенні), пов'язана з відмінностями в обсязі і переліку медикаментів та виробів медичного призначення, що належать до прямих витрат і мають використовуватись з урахуванням нормативів (клінічних стандартів надання медичної допомоги).

*Використання нормативного методу розрахунку.* Для дотримання міжнародних стандартів надання якісної медичної послуги був проведений експертний аналіз усіх пролікованих випадків у межах кожного центру витрат протягом року. За кожним випадком методом експертних оцінок був сформований та обрахований перелік медикаментів і виробів медичного призначення відповідно до міжнародних стандартів діагностики та лікування.

В результаті групування клінічно та медико-технологічно подібних пролікованих випадків із річної кількості послуг (6660 пролікованих стаціонарних випадків з хірургічним втручанням та без нього) сформовано 140 одиниць (послуг) різної вартості, що розподілені за 9 центрами витрат і відповідно містять схожі базові тарифи як складову фактичної вартості послуги. На підставі представлених розрахунків визначено середню собівартість послуг та базовий тариф для кожного із зазначених центрів витрат з поділом витрат на прямі та непрямі, а також їхню структуру. Отримані результати дозволяють здійснювати прогностичні розрахунки фінансових показників витрат та забезпечити обґрунтування управлінських рішень в майбутньому за різними сценаріями.

*Статистичний метод середніх величин.* За допомогою статистичного методу середніх величин отримана середня вартість одиниці продукції (пролікованого стаціонарного випадку), яка в подальшому використана при маржинальному аналізі.

*Методика маржинального або CVP-аналізу.* Основною складовою управлінського аналізу діяльності підприємства є маржинальний аналіз – один з найбільш ефективних способів здійснення дослідження та вимірювання витрат. Його доречно розглядати як елемент управління витратами, що дозволяє визначити вплив структури і складу витрат на ефективність діяльності підприємства в цілому або окремих його підрозділів. Крім того, маржинальний аналіз дозволяє шляхом моделювання винайти найбільш вигідне співвідношення між змінними і постійними витратами, ціною послуг і їхнім обсягом, що відсутнє у методиках порівняльного, коефіцієнтного та кореляційного аналізів. Доцільність проведення маржинального аналізу полягає в тому, що обсяг продаж, витрат і очікуваного прибутку дає

можливість вибрати їхню оптимальну комбінацію, що забезпечує не тільки покриття витрат, тобто беззбитковість, але й дозволяє планувати вимоги до контролю за «центрами витрат» усіх підрозділів.

У фінансовому менеджменті ЗОЗ маржинальний аналіз «точки беззбитковості» може стати потужним інструментом управління. Його застосування дозволяє планувати основні параметри діяльності ЗОЗ, у тому числі вартість послуг, змінні та постійні витрати та інші, пов'язані з ними показники. За допомогою даних аналізу легко прорахувати різні варіанти значення факторів, що впливають на точку беззбитковості, і визначити перелік показників, які дають можливість вибрати найефективніші господарські рішення щодо:

- порогу (зони) безпеки, який показує, до якого рівня може скоротитися обсяг наданих послуг, перш ніж ЗОЗ почне нести збитки;
- оцінки варіантів управлінських рішень, орієнтованих на покриття існуючого рівня витрат;
- визначення точки готівкової рівноваги, яка показує обсяг послуг, наданих медичним закладом (підприємством), для покриття негрошових (амортизаційних) витрат у певний період;
- вибору варіанта технології (виду) медичної послуги.

На сьогодні методика маржинального або CVP-аналізу досить глибоко розроблена як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі. На нашу думку, він може бути використаний у плануванні ключових параметрів діяльності ЗОЗ за умови суворого дотримання статистичної методології, зокрема, теорії середніх величин. На його основі можуть бути прийняті управлінські рішення, як тактичні, так і стратегічні, визначені співвідношення витрат, вартості послуг, їхнього обсягу тощо.

В табл. 1 наведено найважливіші показники, які доцільно використовувати в процесі дослідження вартості послуг, що надає медичний заклад.

Таблиця 1

**Основні показники CVP-аналізу на рівні окремого виробу**

Показник	Позначення	Формула розрахунку
1	2	3
1. Випуск продукції даного виду, од.	$X$	–
2. Ціна виробу, грн/од.	$p$	–
3. Виручка від реалізації, грн	$pX$	–
4. Постійні витрати, грн	$C_0$	–
5. Змінні витрати на одиницю продукції, грн/од.	$c_1$	–
6. Змінні витрати на весь випуск продукції, грн	$C_1$	$c_1X$
7. Прибуток від реалізації продукції, грн	$Pr$	$pX - C_0 - C_1$
8. Маржинальний прибуток, грн	$MP$	$pX - C_1 = C_0 + Pr$
9. Коефіцієнт маржинального прибутку	$K$	$MP/pX$
10. Беззбитковий обсяг продажів, грн	$pX_0$	$C_0/K$

Закінчення таблиці 1

1	2	3
11. Беззбитковий обсяг випуску продукції, од.	$X_0$	$C_0/(p - c_1) = C_0/pK$
12. Запас міцності, %	MS	$100(X - X_0)/X_0$
13. Виробничий важіль, %	$L_B$	MP/Pr
14. Виробничий ризик за умови $Pr > 0$	$R_B$	$1 - (1/L_B)$

При цьому припускається, що  $0 < K < 1$ , тобто в нормальній економічній ситуації маржинальний прибуток  $MP$  є позитивною величиною, яка не перевищує виручку від реалізації даного виду продукції підприємства  $pX$ .

В умовах ринкової конкуренції будь-яке підприємство через певні об'єктивні чи суб'єктивні обставини та причини (наприклад, кон'юнктурні, стратегічні тощо) завжди мусить іти на розумний компроміс при розрахунку вартості послуг. Головним при цьому є те, що у ЗОЗ існують обмежені можливості щодо фінансування своєї діяльності, вони мають постійно прагнути до мінімізації збитковості і отримувати загальні позитивні фінансові результати діяльності для подальшого розвитку і підвищення рівня конкурентоспроможності, що є неможливим в умовах термінового пошуку фінансових ресурсів на покриття основних витрат, обумовлених специфікою діяльності медзакладів.

За умови суворого дотримання статистичної методології, зокрема, теорії середніх величин, узагальнені показники апарата  $CVP$ -аналізу можуть цілком успішно слугувати індикаторами вказаних результатів і на рівні ЗОЗ.

Запропонований теоретично обґрунтований методичний підхід до побудови головних показників дослідження співвідношення «витрати – обсяг – прибуток» на рівні медзакладу за умови надання п видів послуг. Окрім того, представлені найважливіші супутні показники  $CVP$ -аналізу.

У процесі дослідження використано фінансові дані ДУ НІССХ ім. М.М. Амосова, середні величини собівартості послуги, змінних і постійних витрат та статистичні дані 2018 р. Враховуючи багатофункціональність послуг, які надає ДУ НІССХ ім. М.М. Амосова, автори виходили з таких основних принципів:

- для абсолютних показників узагальнення означає агрегування, тобто підсумовування відповідних індивідуальних значень, що належать до окремих видів послуг;

- для відносних показників перехід на більш високий рівень узагальнення відбувається шляхом усереднення відповідних характеристик за окремими послугами. При цьому використовуються середні арифметичні зважені, в якості статистичних ваг яких виступають знаменники відповідних індивідуальних відносних показників.

Таблиця 2

## Система постійних та змінних витрат медичної установи за наданими послугами

Перелік послуг з надання третинної (високо-спеціалізованої) медичної допомоги та тарифи на послуги ДУ «Національний інститут серцево-судинної хірургії ім. М.М. Амосова Національної академії медичних наук України»	Прямі (змінні) витрати			Непрямі (постійні) витрати				
	Всього (собівартість послуги)	ЛЗ, виробли медичного призначення (прямі)	% у структурі собівартості	Дороговартівні (прямі) препарати	% у структурі собівартості	Базовий тариф 2018 р. (загально-виробничі витрати без амортизації та прямих – ЛЗ, виробли медичного призначення)	% у структурі собівартості	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 X/V Середня	99 460,19	6 713,09	6,80	88 527,06	89,00	4 220,04	4,20	
2X/V	Балонна ангіопластика гілок легеневої артерії при хронічній тромбоемболії легеневої артерії (ТЕЛА)	74 187,44	54 044,59	7 260,86	12 881,99			
	Видалення тимчасового та постановка постійного SAVA-filter при ТЕЛА	42 444,23	3 562,24	26 000,00				
	Середня, крім інших у відділенні	120 899,75	49 903,03	41,30	58 114,72	48,00	10,70	
3X/V Середня	104 991,01	33 694,79	32,00	58 925,98	56,00	12 370,73	12,00	

Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. — 2019. — № 21





З використанням даних досліджуваного медичного закладу у табл. 2 наведено порядок обрахунку середніх величин основних складових витрат. Фактичний рівень собівартості операції становить 117 684 грн, з них:

- 10 278 грн – постійні витрати, непрямі витрати (загальнови-робничі) – базовий тариф;
- 107 406 грн – змінні витрати, прямі витрати (медикаменти, вироби медичного призначення).

За рік було проліковано 6660 пацієнтів – кількість випадків (по-слуг) всього, з них:

- 5000 операцій (послуг);
- 1660 пацієнтів без операцій.

Для розрахунків використовується припущення, що собівартість ви-падку без операції (1660 пацієнтів) не включає прямих витрат (медика-ментів, виробів медичного призначення) і приймається на рівні серед-нього базового тарифу (тільки непрямі, загальнови-робничі витрати).

Слід враховувати, що широка номенклатура медичних послуг, які надаються у 9 клінічних відділеннях, обумовлює розрахунок точки беззбитковості лише у вартісному вираженні.

$$\sum_{i=1}^n C_i + \sum_{i=1}^n Pr_i = \sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n C_{i1} X_i + \sum_{i=1}^n Pr_i = \sum_{i=1}^n p_i X_i,$$

де  $i$  – номер певного виду продукції (робіт, послуг), що виробляється на підприємстві ( $i=1, 2, \dots, n$ ).

Загальний дохід лікарні (виручку від реалізації) можна предста-вити в такому вигляді:

$$\sum_{i=1}^n p_i X_i$$

де:  $p$  – вартість послуги, грн;

$X$  – кількість послуг,

$i$  – номер певного виду послуги.

Виходячи з цієї формули і даних табл. 2: 5000 операцій із серед-ньою собівартістю медичних послуг 117 684 грн дозволяє ЗОЗ отри-мати виручку від реалізації у розмірі 588 420 000 грн і 1660 клі-нічних випадків без операцій з урахуванням лише непрямих витрат:  $1660 \times 10\,278 = 17\,061\,480$  грн.

Як зазначалось, згідно із Законом України «Про державні фінан-сові гарантії медичного обслуговування населення» від 19 жовтня 2017 р. № 2168-VIII, для підприємств, які є надавачами медичних послуг за програмою медичних гарантій, обсяг платних медичних послуг, що не входять до програми медичних гарантій, може стано-вити не більше 20 % від обсягу всіх наданих послуг. Діяльність ЗОЗ у статусі підприємства повинна передбачати певну самостійність у виборі переліку послуг, які будуть відповідати перерахованим умовам і подальшому спрямуванню отриманих коштів. Зазначимо, що згід-но з деякими проведеними розрахунками існує загроза недостатньо-го перекриття збиткових напрямків, оскільки коливання змінних



витрат у складі розрахованої вартості послуги може носити непрогнозований (доволі мінливий) характер, що, своєю чергою, негативно позначатиметься на загальному фінансовому результаті ЗОЗ.

Враховуючи можливість закласти 20 % рентабельності в платні послуги на рівні 20 % від їхнього загального обсягу, ЗОЗ може отримати прибуток від наданих послуг і збільшити загальну суму доходів на 23 536 000 грн. За цих умов виручка має становити 629 017 480 грн. Це можливо лише за умови сталих обсягів постійних витрат (включає всі загальновиробничі витрати за винятком амортизації) на рівні  $6660 \cdot 10\,278,78 = 68\,451\,480$  грн, які становлять лише 8,7 % у структурі собівартості послуг, та загальній сумі змінних витрат, які включають медикаменти та вироби медичного призначення (33,3 % у собівартості) і дороговартісні вироби медичного призначення (найбільша частка – 59,0 % у структурі собівартості) на рівні 537 030 000 грн.

Для всього переліку послуг, які надаються ЗОЗ, розрахунок маржинального прибутку можна здійснювати у два способи шляхом:

а) зменшення загальної виручки на величину сумарних змінних витрат;

б) підсумування загальних постійних витрат і загального прибутку ЗОЗ:

$$\sum_{i=1}^n MP_i = \sum_{i=1}^n p_i X_i - \sum_{i=1}^n C_{i1} = \sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i,$$

Сума дорівнює 91 987480 грн.

Коефіцієнт маржинального прибутку (К) представляє питому вагу маржинального прибутку у виручці від наданих послуг і засвідчує, яка частка обсягу послуг може бути використана ЗОЗ у середньому для покриття загальних постійних витрат і формування прибутку. В загальному вигляді К – це середня арифметична зважена з коефіцієнтів маржинального прибутку окремих пролікованих випадків. Як статистичні ваги середньої виступає вартість кожної послуги, наданої лікарнею:  $\sum MP_i / \sum p_i X_i = 0,146$ . Слід зауважити, що середній коефіцієнт маржинального прибутку знаходиться в межах значного варіювання, що обумовлено специфікою структурних підрозділів ЗОЗ та його клінічних відділень.

Виходячи з цього, отримано формулу:

$$\sum_{i=1}^n p_i X_{i0} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i}{K}$$

А за умови, що лікарня не буде отримувати прибуток, формула матиме такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^n p_i X_{i0} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i}{K}$$

тобто порогове значення виручки при заданих нами параметрах становитиме 468 845 753 грн, що значно вище історичного рівня державного фінансування інституту.

Отже, для досягнення рівня безбитковості (що дозволить покрити існуючий рівень витрат і уникнути банкрутства підприємства) НІССХ ім. М.М. Амосова необхідно забезпечити дохідну частину в розмірі 468 845 753 грн за обсяг медичних послуг (80 % від річного обсягу), які не можуть бути надані на платній основі згідно з вимогами чинного законодавства за умови, що НІССХ ім. М.М. Амосова реалізує інші 20 % від річного обсягу медичних послуг на платній основі з рентабельністю не нижче 20 %.

Враховуючи, що обсяг державного фінансування на потреби клінічної діяльності в досліджуваній період становив лише 171,6 млн грн на рік, медичний заклад вимушений шукати альтернативні джерела покриття існуючих фактичних витрат, не маючи можливості здійснення реальних інвестицій. За таких умов ЗОЗ позбавлений можливості провести реконструкцію і модернізацію основних засобів, у тому числі медичного обладнання, що негативно впливає на її конкурентоспроможність і подальшу успішну економічну діяльність.

Таблиця 3

## Основні показники CVP-аналізу на рівні всього підприємства

Показник	Позначення	Формула розрахунку
Виручка від реалізації за заданого рівня медичних послуг	$\Sigma p_i X_i$	629 017 480 грн
Постійні витрати	$\Sigma C_{i0}$	68 451 480 грн
Змінні витрати на весь обсяг послуг	$\Sigma C_{i1}$	537 030 000 грн
Прибуток	$\Sigma P_{ri}$	$\Sigma p_i X_i - \Sigma C_{i0} - \Sigma C_{i1}$ 23 536 000 грн
Маржинальний прибуток	$\Sigma MP_i$	$\Sigma p_i X_i - \Sigma C_{i1} - \Sigma C_{i0} + \Sigma P_{ri}$ 91 987 480 грн
Коефіцієнт маржинального прибутку	$\bar{K}$	$\Sigma MP_i / \Sigma p_i X_i$ 0,146
Порогова точка виручки	$\Sigma p_i X_{i0}$	$\Sigma C_{i0} / \bar{K}$ 468 845 753 грн
Запас міцності, %	$\Sigma \overline{MS}$	$100(\Sigma p_i X_i - \Sigma p_i X_{i0}) / \Sigma p_i X_i$ 34%
Операційний важіль, %	$\overline{L_B}$	$\Sigma MP_i / \Sigma P_{ri}$ 3,9

**Висновки.** Враховуючи наявні тенденції розвитку ринку медичних послуг, перехід на новий механізм фінансування та умови господарювання ЗОЗ, а також беручи до уваги можливість зміни окремих

складових доходів і витрат, необхідним є обґрунтоване прогнозування фінансових потреб і пошук (за необхідності) альтернативних джерел отримання коштів.

Представлена комбінація методик дозволяє робити фінансові прогнози потреб на рівні ЗОЗ у статусі підприємства на основі науково обґрунтованих підходів.

Використання наведеної методики CVP-аналізу дозволяє цілеспрямовано управляти основними фінансовими показниками, які беруться до уваги за різних сценаріїв і умов фінансування медичних закладів, а коректність їхнього аналітичного застосування на рівні ЗОЗ лежить у площині обґрунтованого підходу на вищий рівень узагальнення відповідно до теорії середніх величин.

За недостатнього рівня відшкодування затрат медичного закладу в рамках державних медичних гарантій, як і при обмежених можливостях отримання доходів від платних медичних послуг, існують високі ризики банкрутства для медичного закладу в статусі підприємства.

Для ефективнішої реалізації можливостей «автономізації» ЗОЗ необхідним є вдосконалення нормативно-правового забезпечення в частині вільного вибору переліку та обсягу платних медичних послуг, економічних підходів до ціноутворення на платні медичні послуги та зрозуміла політика держави з підтримки програм капітальних інвестицій у сфері охорони здоров'я.

Ефективна і цілеспрямована підготовча робота щодо доведення обґрунтованих прогнозних фінансових показників з урахуванням чинної нормативної бази на державному рівні дасть можливість ЗОЗ бути конкурентоздатними на ринку медичних послуг, забезпечити надання пацієнтам якісної медичної допомоги, що дасть змогу не тільки зберегти медичний заклад – підприємство, а й активно його розвивати.

## Список використаних джерел

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: учеб. пособие для вузов / К. Друри; [пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили; предисловие проф. П. С. Безруких]. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. :Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783с.
2. Аткинсон Э.А., Каплан Р. Управленческий учёт/ 3-е издание. Под ред. Э. А. Аткинсон. – М. : Вильямс, 2005. – 874 с.
3. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Пушкар М.С. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація [Текст] : монографія / М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко. – Тернопіль : Карт-бланш, 2011. – 336 с.
5. Андрійчук Р.В. Методичні підходи до аналізу рентабельності та беззбитковості виробництва продукції й оптимізації її асортименту / Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 133-140.
6. Добровський О. В. Особливості аналізу беззбитковості у багатопродуктивних виробництвах / О.В.Добровський //Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць.– К.: КНКУ, 2008. – Вип. 12. – С.218-227.

7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2009. – 654 с.
8. Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» від 19 жовтня 2017 р. №N 2168-VIII.
9. Постанова КМ України від 27.12.2017 №1075 «Про затвердження Методики розрахунку вартості послуги з медичного обслуговування».
10. Янковий О. Г., Янковий В. О. Управління беззбитковістю на рівні підприємства за допомогою CVP-аналізу / О. Г. Янковий, В. О. Янковий // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 1. – С. 17-30. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt\\_2015\\_1\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_1_4)

## References

1. Druri C. (1998). Cost and management accounting: An Introduction. Moscow: Audit, Unity [in Russian].
2. Atkinson A., Kaplan R. (2005). Management Accounting. Moscow: Williams. [in Russian].
3. Chumachenko M., Bolyukh M., Burchevskiy V., Gorbatyuk M. (2003). Economic analysis. Kyiv: KNEU [in Ukrainian]
4. Pushkar M., Chumachenko M. (2011). Ideal accounting system: concept, architecture, information. Ternopil: Carte-blanche [in Ukrainian].
5. Andriychuk R. (2007). Methodical approaches to break-even and profitability analysis of goods production and its assortment optimization. Agro-industrial Economy, 5, 133-140 [in Ukrainian].
6. Dobrovskiy O. (2008). Peculiarities of break-even analysis of highly effective production. Finance, accounting and audit: Collection of scientific studies. K: KNKU, 12, 218-227 [in Ukrainian].
7. Savytska G. (2009). Economic analysis of enterprise activity. Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
8. Law of Ukraine “State financial insurance of citizens’ medical servicing” from 2017, October 19 N 2168-VIII
9. Cabinet of Ministers of Ukraine Act from 27/12/2017 №1075 “Confirmation of methodology of medical service cost calculation”
10. Iankovyi O., Iankovyi V. (2015). Manage profitability at the enterprise level using cvp-analysis. External trade: economics, finance, law, 1, 17-30 [in Ukrainian].

УДК: 657.1.012.1

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.12



---

**Бунда Ольга Миколаївна,**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну  
ORCID 0000-0003-4416-2469  
bundaolga@yahoo.com

---

---

**Оляніна Альона Володимирівна,**

магістр кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну  
1004olyanin@gmail.com

---



## АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ СПОРТУ

Мета статті полягає у проведенні аналітичних процедур діяльності підприємств у сфері спорту та визначенні напрямків стратегії їх розвитку. **Методологія дослідження** полягає у використанні наступних методів: групування і порівняння показників при здійсненні горизонтального й вертикального аналізу, обчислення величини відхилень за роками; методів аналізу коефіцієнтів; узагальнення отриманих результатів. **Наукова новизна** роботи полягає в удосконаленні аналітичних процедур діяльності підприємств у сфері спорту. **Висновки.** Проведення аналітичних процедур діяльності підприємств сфери спорту на прикладі ТОВ «ФІТ-УНО» показало, що даний вид діяльності в Україні є надзвичайно перспективним. Сфера спорту невпинно розвивається і набуває популярності у суспільстві. Для кращого розвитку сфери спорту в Україні необхідним є забезпечення додаткового інвестування та взаємодія влади, бізнесу і суспільних організацій.

*Ключові слова:* аналіз, аналітичні процедури, підприємство сфери спорту, рентабельність.

**Бунда Ольга Николаевна,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Киевского национального университета технологий и дизайна

**Олянина Алёна Владимировна,**

магистр кафедры учета и аудита Киевского национального университета технологий и дизайна

### **Аналитические процедуры деятельности предприятий в сфере спорта**

Цель статьи заключается в проведении аналитических процедур деятельности предприятий в сфере спорта и определении направлений стратегии их развития. **Методология исследования** заключается в использовании следующих методов: группировки и сравнения показателей при осуществлении горизонтального и вертикального анализа, исчислении величины отклонений по годам; методов анализа коэффициентов; обобщение полученных результатов. **Научная новизна** работы заключается в совершенствовании аналитических процедур деятельности предприятий в сфере спорта. **Выводы.** Проведение аналитических процедур деятельности предприятий сферы спорта на примере ООО «ФИТ-УНО» показало, что данный вид деятельности в Украине чрезвычайно перспективный. Сфера спорта постоянно развивается и приобретает популярность в обществе. Для лучшего развития сферы спорта в Украине необходимо обеспечение дополнительного инвестирования и взаимодействие власти, бизнеса и общественных организаций.

**Ключевые слова:** анализ, аналитические процедуры, предприятие сферы спорта, рентабельность.

**Bunda Olga,**

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Audit Kyiv National University of Technology and Design

**Olianina Alona,**

Master's degree of the Department of Accounting and Audit Kyiv National University of Technology and Design

### **Analytical procedures of activitie of sports enterprises**

**The purpose of the article** is to carry out analytical procedures of activity of enterprises in the field of sports and to determine the directions of their development strategy. **The methodology** of the study is to use the following methods: grouping and comparison of indicators in the horizontal and vertical analysis, calculating the magnitude of the deviations by years; methods of analysis of coefficients; summarizing the results. **The scientific novelty** of the work is to improve the analytical procedures of the activity of enterprises in the field of sports. **Conclusions.** The carrying out of analytical procedures of activity of sports enterprises, on the example of Fit-Uno LLC, showed that this type of activity in Ukraine is extremely promising. The field of sports is constantly developing and gaining popularity among the society. In order to better develop the sports sector in Ukraine, it is necessary to provide additional investment in this field and the interaction of the authorities, business and public organizations.

**Keywords:** analysis, analytical procedures, sports enterprise, profitability.

**Актуальність теми дослідження.** Фізична культура і спорт є невід'ємною частиною сучасного способу життя в Україні. В теперішніх умовах сфера спорту використовується суспільством для

різнобічного фізичного і духовного розвитку, зміцнення здоров'я, профілактики захворювань, формування здорового способу життя, подовження творчого довголіття, організації розумного і цікавого відпочинку населення.

Сфера спорту покликана розв'язувати багато соціально-економічних проблем, таких як об'єднання суспільства, відволікання молоді від згубних звичок, профілактика захворювань, збільшення середньої тривалості життя і його якісного рівня [1].

Стрімкий розвиток спорту викликав науковий інтерес до вивчення даного питання. Вченими досліджуються комунікативні можливості спорту, аналізуються розвиток та технології у сфері спорту – Галкін В.В., Гуськов С.И., Дудов В.А., Жолдак В.І., Мельниченко О. А., Мічуда, Ю.П., Сериков Г.Н. та інші. Однак деякі проблеми до теперішнього часу залишаються невирішеними. Перш за все, це стосується аналітичних досліджень діяльності підприємств у сфері спорту.

**Мета статті** полягає в об'єктивній оцінці та проведенні аналітичних процедур діяльності підприємств у сфері спорту та визначенні напрямків стратегії їх розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** У ХХ столітті відбулися процеси, які зробили спорт головною життєвою потребою людей різного віку, стимулювали інтерес до всіх галузей фізичної культури й фізичного виховання. Масовий попит на спорт, спортивні товари й послуги вплинув на створення індустрії спорту й комплексної системи спортивного бізнесу, що включає в себе усю сукупність підприємств, пов'язаних зі здійсненням підприємницької діяльності в сфері спорту.

Визначальною для розвитку фізичної культури і спорту є наявна спортивна інфраструктура, збереження та розбудова якої є одним з пріоритетних напрямків міської політики у сфері спорту (рис. 1).

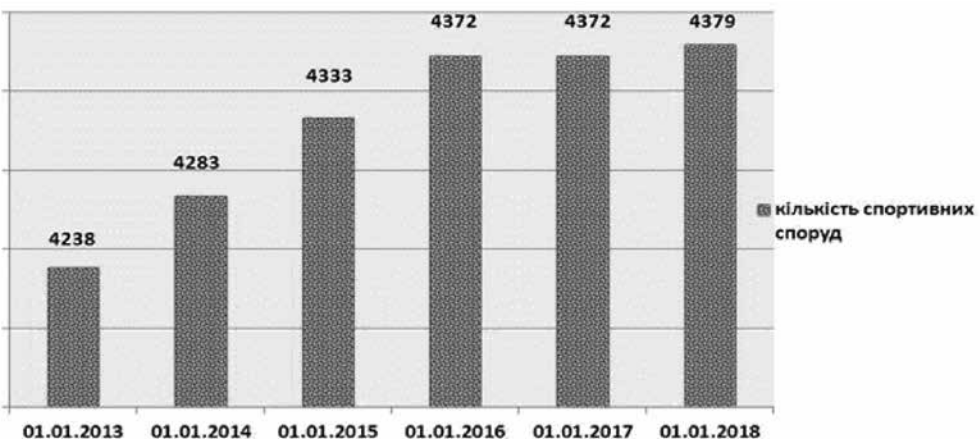


Рис. 1. Розвиток спортивної інфраструктури в м. Києві [2].

Згідно з даними щорічної статистичної звітності, станом на 01.01.2018 у Києві всього налічується 4379 спортивних споруд, у тому числі: стадіони з трибунами на 1500 місць і більше – 29; легкоатлетичні манежі – 2; площинні спортивні споруди – 2318; теніс-

ні корти – 186; футбольні поля – 150; інші майданчики – 1671; плавальні басейни – 68; споруди із штучним льодом – 8; стрілецькі тири криті і напівкриті (на дистанцію не менше 25 м) – 216; вело-трек – 1; лижні бази – 5; інші.

З метою створення сучасної спортивної інфраструктури міста Києва протягом 2019-2021 рр. заплановано провести реконструкцію та будівництво фізкультурно-оздоровчих комплексів та багатофункціонального спортивного комплексу, стадіонів, басейнів, легкоатлетичного манежу, відкриття понад 100 спортивних майданчиків, здійснити модернізацію існуючої спортивної інфраструктури, реалізацію інвестиційних проектів по будівництву спортивних об'єктів, капітальний ремонт приміщень існуючої спортивної інфраструктури [2].

Дослідження, проведені в роботі, здійснювались за даними ТОВ «ФІТ-УНО». Проведемо аналіз його основних економічних показників діяльності за 2017 і 2018 роки (таб. 1). Для цього необхідно проаналізувати чистий дохід, собівартість, чисельність працівників, вартість основних фондів, чистий прибуток та інші показники [3].

Як бачимо, в 2018 році відбулось зростання доходу на 19,6 %. В свою чергу витрати, пов'язані з наданням послуг, також зросли, і навіть трохи більшими темпами – на 19,9 %. Проте зростання витрат не спричинило скорочення прибутку. Чистий прибуток збільшився на 36,9 %, і в 2018 році рентабельність підприємства становила 17,8 %.

Відбулося також зростання продуктивності праці, що очевидно при незмінній чисельності працівників підприємства. Витрати на оплату праці працівників ТОВ «ФІТ-УНО» також дещо збільшились, проте цей показник зазнав незначних змін у межах 2 %.

Підприємство має достатньо основних засобів для здійснення своєї діяльності, проте їх вартість скоротилась за 2018 рік. Це показує те, що ТОВ «ФІТ-УНО» використовує основні засоби без їх оновлення. Але оскільки ці необоротні активи зношені лише на третину, то можна говорити про їх нормальний робочий стан, придатний до використання.

Таблиця 1  
Аналіз основних економічних показників діяльності  
ТОВ «ФІТ-УНО» за 2017-2018 рр.

Економічні показники	2017	2018	Відхилення (+, -)	
			Абсолютне	Відносне (%)
1	2	3	4	5
Чистий дохід (тис. грн)	430,2	514,5	+84,3	+19,60
Собівартість наданих послуг (тис. грн)	382	457,9	+75,9	+19,90
Коефіцієнт доходу на 1 грн витрат з надання послуг	1,13	1,12	-0,01	-0,90



Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5
Чисельність персоналу, чол.	66	66	0	0
Продуктивність праці (тис. грн/чол.)	6,52	7,8	+1,28	+19,60
Фонд оплати праці (тис. грн)	163,9	167,0	+3,1	+1,90
Середньорічна зарплата (тис. грн/чол.)	2,48	2,53	+0,05	+2,00
Чистий прибуток (тис. грн)	66,9	91,6	+24,7	+36,90
Рентабельність продажу (%)	15,55	17,8	+2,25	+14,50
Середньорічна вартість основних засобів (тис. грн)	549,7	526,6	-23,1	-4,20
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,28	0,34	+0,06	+21,40
Фондовіддача	0,78	0,98	+0,2	+25,60

Коефіцієнт фондівіддачі показує, що 1 гривня діючих основних засобів приносить майже стільки ж чистого доходу підприємства.

Для успішного господарювання на ринкових засадах суттєво важливим є можливість оцінки фінансового стану підприємства та попередження банкрутства.

Аналіз фінансового стану може виконуватися самим підприємством для власної оцінки своєї діяльності з метою допомоги керівнику або банку, який надає підприємству кредит [4].

Розглянемо показники фінансового стану підприємства ТОВ «ФІТ-УНО» (таб. 2). Вихідні дані для розрахунку показників візьмемо з Форми № 1 «Баланс» та Форми № 2 «Звіт про фінансові результати» ТОВ «ФІТ-УНО» за 2017 та 2018 роки.

Таблиця 2

Розрахунок фінансових показників ТОВ «ФІТ-УНО» за 2017-2018 рр.

Найменування показників	2017	2018	Нормативне значення
1	2	3	4
Показники ліквідності			
Коефіцієнт покриття	1,41	1,9	>1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,35	0,29	0,7 – 0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,069	0,003	0,2 – 0,25
Чистий оборотний капітал, тис. грн	84,6	154,2	>0
Показники платоспроможності			
Коефіцієнт автономії (платоспроможності)	0,68	0,76	>0,5
Коефіцієнт фінансової стабільності	2,15	3,24	>1
Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	0,028	0,35	>0,1
Показники фінансової стійкості			
Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами	2,09	2,10	>1

1	2	3	4
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів (коефіцієнт фінансування)	0,47	0,31	<1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,14	0,23	x
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,68	0,76	x
Коефіцієнт фінансової залежності	1,47	1,31	x
Показники ділової активності			
Коефіцієнт оборотності активів	0,50	0,58	x
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	10,19	12,35	x
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,75	4,57	x
Показники рентабельності			
Рентабельність продажу	15,54	17,80	>0
Рентабельність активів	7,72	10,24	>0
Рентабельність власного капіталу	15,38	14,17	>0

Коефіцієнт покриття у 2017-2018 роках був вищий нормативного, що свідчить про можливість підприємства покрити оборотними активами свої поточні зобов'язання.

Проте чистий оборотний капітал у 2018 році становив 154,2 тис. грн, таким чином підприємство могло сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати свою поточну діяльність. Наявність чистого оборотного капіталу при низьких значеннях показників швидкої і абсолютної ліквідності свідчить про велику частку матеріальних запасів (виробничих, готової продукції, товарів) у складі оборотних активів підприємства. Це може спричинити в майбутньому труднощі при розрахунку за своїми зобов'язаннями, оскільки спостерігається тенденція до нарощування цих активів і падіння ліквідності.

Отримані значення коефіцієнтів фінансової стабільності свідчать, що в 2017 році на 1 грн власних коштів підприємства припадало більше 2 грн позикових коштів, а в 2018 році – більше 3 грн позикових коштів. Отже, підприємство достатньо стабільне.

Значення коефіцієнту забезпеченості власними засобами в 2018 році вже більше нормативного значення. Він свідчить про те, що кількість власних джерел формування оборотних активів за рахунок власного капіталу становить 0,35 грн на 1 грн цих активів.

Отримане значення коефіцієнта маневреності у 2017 році свідчить, що 14 % власного капіталу було вкладено в оборотні активи, решта 86% було капіталізовано. В 2018 році це співвідношення виглядало як 23 % і 77 %, що свідчить про зростання можливості вільно маневрувати власними коштами.

Значення коефіцієнту концентрації власного капіталу у 2017 році свідчить про наявність у ТОВ «ФІТ-УНО» 68 коп. власного капіталу в 1 грн активів, а в 2018 році – 76 коп. Зростання цього показника позитивно характеризує фінансову стійкість підприємства.

Розраховані значення коефіцієнту фінансової залежності дають можливість зробити висновок, що в 2017 році на 1 грн власного капіталу припадала 1,47 грн активів, а в 2018 році – 1,31 грн активів. Зменшення цього показника свідчить про скорочення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування (залучених коштів).

Значення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості у 2017 році говорить про те, що дебіторська заборгованість погашалася 10,19 разів, а у 2018 році вона погашалася 12,35 разів. Зростання цього показника позитивно характеризує підприємство. Дебітори вчасно розраховуються за своїми боргами, а підприємство менше ризикує залишитись без грошових коштів.

За результатами аналізу рентабельності підприємства можна сказати, що ТОВ «ФІТ-УНО» є прибутковим. Рентабельність активів – 10,24 %, а на одну гривню отриманого чистого доходу припадає 17,8 копійок чистого прибутку. В 2018 році ці показники зросли порівняно з 2017 роком. Рентабельність власного капіталу навпаки у 2018 році зменшилась більш ніж на 1 %. Проте це суттєво не вплинуло на фінансовий стан підприємства в цілому.

Дослідження стратегії розвитку підприємств сфери спорту в Україні виявило безпосередню залежність розвитку підприємств спорту від державного регулювання розвитку фізичної культури та спорту [5, с. 36].

Отже, проведення аналітичних процедур діяльності підприємств у сфері спорту показало, що даний вид діяльності в Україні є надзвичайно перспективним. Для стратегічного розвитку підприємств сфери спорту в Україні необхідне залучення додаткових інвестицій у сферу спорту та колаборація держави, бізнесу та громадських організацій.

## Список використаних джерел

1. Мічуда, Ю.П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: Законності функціонування та розвитку / Ю.П. Мічуда. – К.: Олімпійська література, 2007. – 215 с.

2. Про затвердження міської комплексної цільової програми «Молодь та спорт столиці» на 2019 – 2021 р.: рішення Київської міської ради від 18.12.2018 р. № 464/6515. – 2018. – URL: [http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1\\_doc](http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_doc)

3. [ki2.nsf/alldocWWW/9EF9D18181C3C0B5C225838A006DF466?OpenDocument](http://ki2.nsf/alldocWWW/9EF9D18181C3C0B5C225838A006DF466?OpenDocument)

4. Економічний аналіз. Навчальний посібник / Видання друге перероблене і доповнене / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010.

5. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. – К., 2009. – 196с.

6. Мельниченко О. А. Державне регулювання розвитку фізичної культури та спорту: аналіз проведених досліджень і виокремлення перспективних напрямів / О. А. Мельниченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2016. – № 1. – С. 32-36.

## References

1. **Michuda, Yu.P.** Sfera fizychnoi kultury i sportu v umovakh rynku: Zakonomirnosti funktsionuvannia ta rozvytku / Yu.P. Michuda. – K.: Olimpiiska literatura, 2007. – 215 s.
2. **Pro zatverdzhennia** miskoi kompleksnoi tsilovoi prohramy «Molod ta sport stolytsi» na 2019 – 2021 r.: rishennia Kyivskoi miskoi rady vid 18.12.2018 r. № 464/6515. – 2018. – URL: [http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1\\_docki2.nsf/alldocWW](http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/alldocWW/W/9EF9D18181C3C0B5C225838A006DF466?OpenDocument)
3. **Ekonomichniy analiz.** Navchalnyi posibnyk / Vydannia druhe pereroblene i dopovnene / V.M. Seredynska, O.M. Zahorodna, R.V. Fedorovych. – Ternopil: Vydavnytstvo Aston, 2010.
4. **Sheremet O.O.** Finansovyi analiz: Navchalnyi posibnyk. – K., 2009. – 196s.
5. **Melnychenko O. A.** Derzhavne rehuliuвання rozvytku fizychnoi kultury ta sportu: analiz provedenykh doslidzhen i vyokremlennia perspektyvnykh napriamiv / O. A. Melnychenko // Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia. – 2016. – № 1. – S. 32-36.

УДК 005.591.6:658.8:378  
DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.13



---

**Коваль Олена Миколаївна,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет біоресурсів і природокористування України  
ORCID 0000-0001-6131-9638  
koval.o.m@nubip.edu.ua

---

---

**Ільїна Ксенія Сергіївна, студентка,**

Національний університет біоресурсів і природокористування України

---



---

**Фефелова Анастасія Артемівна,**

студентка, Національний університет біоресурсів і природокористування України

---

## ІНВЕСТИЦІЇ В МАРКЕТИНГ ВИЩОЇ ОСВІТИ

**Мета статті** полягає в дослідженні стану та перспектив розширення інвестицій в маркетинг вищої освіти і адаптації до кон'юнктурних коливань сфери ринку освітніх послуг. **Методологія** дослідження побудована на методах наукового абстрагування при визначенні компонентів ринку, порівняльному аналізі світового досвіду і вітчизняних джерел фінансування закладів вищої освіти, аналізі структури видатків на освіту в державному бюджеті країни, монографічному методі дослідження стану і вдосконалення конкурентоспроможності вітчизняних закладів вищої освіти, аналізу і синтезу статистичної інформації. **Наукова новизна** проведеного дослідження в тому, що науково обгрунтовано стан джерел фінансування закладів вищої освіти, проаналізовано альтернативні інструменти фінансування інвестицій в маркетинг галузі освітніх послуг, окрес-

лено напрями підвищення конкурентоспроможності учасників ринку. **Висновки.** Серед інших важливим напрямком інвестиційної моделі розвитку Європейського Союзу визначено дослідження, інновації та діджиталізація в проєктах маркетингу наукових досліджень, а також фінансування проєктів у галузі навичок, освіти, навчання, соціальних інновацій. Реформа вищої освіти в Україні спрямована на інтеграцію у Європейський простір вищої освіти та дослідницький простір на основі конкурентоспроможної національної системи вищої освіти. Розширення міжнародної діяльності вітчизняних закладів вищої освіти має за мету впровадження сучасних світових тенденцій інвестицій в маркетинг вищої освіти.

*Ключові слова:* інвестиційна модель, ендавмент-фонди, екстеншн сервіс, маркетинг вищої освіти

**Коваль Елена Николаевна,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,  
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

**Ильина Ксения Сергеевна,**

студентка НУБиП Украины

**Фефелова Анастасия Артёмовна,**

студентка НУБиП Украины

### **Инвестиции в маркетинг высшего образования**

Цель статьи заключается в исследовании состояния и перспектив расширения инвестиций в маркетинг высшего образования и адаптации к конъюнктурным колебаниям сферы рынка образовательных услуг. **Методология исследования** построена на методах научного абстрагирования при определении компонентов рынка, сравнительном анализе мирового опыта и отечественных источников финансирования высших учебных заведений, анализе структуры расходов на образование в государственном бюджете страны, монографическом методе исследования состояния и совершенствования конкурентоспособности отечественных высших учебных заведений, анализа и синтеза статистической информации. **Научная новизна** проведенного исследования в том, что научно обоснованно источники финансирования высших учебных заведений, проанализированы альтернативные инструменты финансирования инвестиций в маркетинг области образовательных услуг, определены направления повышения конкурентоспособности участников рынка. **Выводы.** Среди других важным направлением инвестиционной модели развития Европейского Союза определены исследования, инновации и диджитализация в проєктах маркетинга научных исследований, а также финансирование проєктов в области навыков, образования, обучения, социальных инноваций. Реформа высшего образования в Украине направлена на интеграцию в Европейское пространство высшего образования и исследовательское пространство на основе конкурентоспособной национальной системы высшего образования. Расширение международной деятельности отечественных высших учебных заведений имеет целью внедрения современных мировых тенденций инвестиций в маркетинг высшего образования.

*Ключевые слова:* инвестиционная модель, эндавмент-фонды, экстеншн сервис, маркетинг высшего образования

**Koval Elena,**

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory,  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

**Ilyina Ksenia,**

a student of NULES of Ukraine

**Fefelova Anatasia,**

a student of NULES of Ukraine

## Investing in higher education marketing

**The aim of the article** is to research the state and prospects of expanding investments in the marketing of higher education and adapting to the fluctuations in the educational services market. **The research methodology** is based on the methods of scientific abstraction in determining the components of the market, comparative analysis of the world experience and domestic sources of the higher education institutions financing, analysis of the expenditures structure on education in the state budget of the country, monographic method of the studying the state and improving of the competitiveness in domestic institutions of higher education, statistics information. **The scientific novelty** of the conducted research is that the state of financing of higher education institutions is scientifically substantiated, alternative instruments of financing of investments in marketing of educational services are analyzed, directions of increase in competitiveness of market participants are outlined. **Conclusions.** Among other important areas of the European Union's investment model are research, innovation and digitization in research marketing projects, as well as the financing of projects in the fields of skills, education, training and social innovation. Higher education reform in Ukraine aims to integrate into the European higher education area and the research area on the basis of a competitive national higher education system. Expanding the international activity of domestic higher education institutions is aimed at introducing modern global trends of the investment in higher education marketing.

**Keywords:** *investment model, endowment funds, extension service, higher education marketing.*

**Актуальність теми дослідження.** Основним принципом функціонування системи вищої освіти в Україні визначено автономію закладу вищої освіти, тобто самостійність, незалежність і відповідальність закладу вищої освіти у прийнятті рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації освітнього процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору і розстановки кадрів у межах [1]. Системна трансформація вищої освіти поставила ряд запитань в умовах інтеграції вищої освіти і науки в Європейське співтовариство, зокрема, фінансування. Інноваційне середовище визначає об'єктивну необхідність адаптації інвестиційного процесу до вимог сьогодення і підвищення рівня життя населення країни. Задоволення потреб особистості і суспільства, узгодження індивідуальних, колективних і суспільних інтересів в умовах ринкової економіки можливе за умов менеджменту і маркетингової діяльності в галузі.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Сучасні реалії суспільного розвитку характеризуються діджиталізацією (від англ. Digitalization) – перетворення даних у цифрову форму. Праці вітчизняних вчених присвячені цій тематиці досліджень. Так, необхідність побудови електронної науково-навчально-дорадчої системи (e-Екстеншн) для інформаційної підтримки сільськогосподарських виробників, населення та розвитку сільських територій України на основі використання новітніх комп'ютерних технологій висвітлено М.З. Швиденко (2014). В результаті впровадження електронної системи «e-Дорада» (<http://edorada.org/>) вирішено ряд питань, зокрема: задоволення потреб користувачів, які хочуть отримати необхідну інформацію «у будь-якому місці та у будь-який час», надаючи їм швидкий доступ до організованих ресурсів персоналізованого доступу; на основі за-

стосування сучасних інтернет-технологій надається виважена оперативна інформаційна підтримка сільськогосподарських користувачів України, створено спільноти користувачів шляхом організації дискусійних груп; інформаційні бази знань та сервіси системи доступні через Інтернет для широкої аудиторії веб-користувачів; система забезпечує різні канали поширення інформації: веб-ресурси, відповіді on-line, тематичні дискусійні групи і навчальні модулі, інформаційні бюлетені [2].

За висновками Кожем'якіної С.М. (2016), найбільше змін потребує структура інвестицій у сферу вищої освіти. Це зумовлено тим, що в зарубіжних країнах частка інвестиційних ресурсів бізнес-структур і роботодавців для підготовки спеціалістів становить 10–30 %, а в Україні – на рівні лише 1–2 %. Зокрема, у Швеції держава фінансує 91,6 % інвестицій і 0,1 % студентів, а 8,3 % у розвиток вищої освіти вкладає бізнес. У Південній Кореї держава фінансує 28 %, у рівній мірі з бізнесом, а студенти самофінансують своє навчання на 43 %. У Канаді державні витрати на вищу освіту більші у порівнянні з бізнесом: 62,4 % і 20 % відповідно і 17,7 % інвестицій – за рахунок студентів [3]. Наведені дані підтверджують соціальну спрямованість ринку освітніх послуг в Україні.

Поширеним інструментом фінансування в світі є ендавмент-фонди, сутність яких Шевченко Л. (2015) визначає як ресурсний капітал, який надається пожертвувачами у вигляді грошових або інших ресурсів на безоплатній основі для фінансування статутних потреб і діяльності неприбуткових організацій – закладів освіти, медицини, культури, релігійних або спортивних організацій. У галузі освіти найбільшими ендавмент-фондами є шість американських університетів – Гарвард, Єль, Техаський університет, Стенфорд, Принстон і Масачусетський технологічний інститут (МТІ) – на кінець 2014 фінансового року ендавмент-фонди мали понад \$10 млрд кожний. Європейські лідери ендавментів-Кембридж – 4,3 млрд фунтів стерлінгів та Оксфорд – 3,3 млрд фунтів стерлінгів [4].

Поділяємо висновки вченого Коляди Т.А. (2018) про те, що фінансування гарантованих суспільних послуг має здійснюватися за рахунок державних страхових програм та/або коштів державного бюджету. «Помилковою є думка, що суспільні блага та послуги можуть фінансуватися за рахунок коштів місцевих бюджетів» [5]. Відповідно до Конституції, в Україні відповідальність за добробут громадян несе уряд, і ця відповідальність не може бути покладена на індивіда, приватну корпорацію або територіальну громаду.

Питання фінансування екстеншн сервісу в США досліджено в праці Кальної-Дубінюк Т.П. і Джонсон С. (2018), зокрема, акцентовано увагу на зміні витрат на послуги з державних переважно на приватні. Автори зазначають такі джерела фінансування: плата за послуги екстеншн, збільшення грантів та контрактів, залучення благодійних подарунків до місцевого екстеншн офісу, представники громад пропонують підтримку таким службам у результаті наближення послуг екстеншн до споживачів, тобто жителів сільської місцевості. «Потрібна нова модель фінансування, модель, яка більше відповідає змінам між приватним і державним фінансуванням сис-



теми «освіта», яка, якщо розглядати її в широкому розумінні, передбачає освіту практиків і громадян, а також студентів» [6].

Важливим критерієм доцільності фінансування закладів вищої освіти є ефективність інвестицій. Аналіз економічної ефективності вищої освіти проведено науковцями Мойсеєнко І.П. і Гринькевич О.С. (2018). Вони підкреслюють, що поряд із очевидними перевагами економічного характеру (насамперед, вартісна оцінка витрат і вигод) концепція аналізу ефективності вищої освіти на основі методики «витрати – вигоди» має низку обмежень у застосуванні. Вони зумовлені тим, що більші доходи пов'язані не лише з наявністю в особи вищої освіти, а й із рівнем її соціального капіталу, добробутом домогосподарства, кон'юнктурою попиту на ринку праці на різні типи професій, достовірністю даних про доходи населення з різним рівнем освіти у сфері формальної і неформальної зайнятості [7]. Названі характеристики впливають на маркетинг вищої освіти і добробут населення.

**Мета дослідження** полягає в дослідженні стану та перспектив розширення інвестицій у маркетинг вищої освіти і адаптації до кон'юнктурних коливань сфери ринку освітніх послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження зміни витрат на освіту (за функціональною класифікацією) у структурі видатків Державного бюджету України проявляють тенденцію до скорочення питомої ваги цієї статті (код бюджетної класифікації 0900) з 6,67 % у 2014 р. до 4,77 % у 2019 р., проте витрати у вартісному виразі збільшились за даний період з 28677,9 млн грн до 40006,8 млн грн відповідно [8].

За даними Міністерства фінансів України, у 2018 р. у 176 закладах вищої освіти навчалося 347 тис. студентів за державним замовленням, при цьому частка студентів за держзамовленням становила 51,7 %. Сукупні видатки державного бюджету (загальний фонд) на оплату послуг з підготовки фахівців – 16 млрд грн [9].

Державним бюджетом на 2019 рік вперше передбачено кошти для базового фінансування науки в закладах вищої освіти – 100 млн гривень, які можуть отримати за результатами атестації відповідних напрямів: аграрні науки та ветеринарія, воєнні науки та національна безпека, гуманітарні науки та мистецтво, суспільні науки, біологія та охорона здоров'я, математичні науки та природничі науки, технічні науки [9]. Так, напрями, які будуть атестовані за найвищим рівнем, отримують передбачені бюджетом кошти на базове фінансування науки, а саме – на проведення пріоритетних досліджень, оновлення обладнання, зарплату технічного персоналу і дозволять університетам формувати довгострокову політику досліджень.

Український фонд стартапів у 2019 році розпочав прийом заявок на фінансування стартапів на початкових стадіях розвитку pre-seed, які можуть отримати грант на суму 25 тис. дол., стартапи на стадії seed – відповідно 50 тис. доларів. На наступний рік уряд планує збільшення капіталу Фонду на 50 млн грн, і загальна сума підтримки інноваційних ініціатив становитиме 440 млн грн. Пріоритети надано орієнтації вітчизняного бізнесу на світові ринки, доходності, інноваційні ІТ, тобто високотехнологічним проектам.

За даними Міністерства освіти і науки, українські установи і організації з кожним роком беруть все активнішу участь у програмі

«Горизонт 2020». Починаючи з 2014 року і дотепер, за підсумками 446 конкурсів для 117 українських організацій-учасників програми «Горизонт 2020», передбачено фінансування у сумі 17,232 мільйонів євро для 90 проектів, 9 з яких координуються українськими організаціями. За цей час 1190 українських установ та організацій підготували та подали на розгляд 915 проектних пропозицій. Загальна вартість проектів, у яких беруть участь 117 українських організацій, – 465.851.011 євро [10]. Крім того, вчені вищих навчальних закладів беруть участь у двосторонніх проектах наукового співробітництва в рамках міждержавних угод.

Досвід європейських країн показав необхідність тіснішої взаємодії між закладами вищої освіти і суспільством, національними інтересами і потребами. З цією метою влада спрощує систему впровадження результатів наукових досліджень і надає інституціям вищої школи фінансову підтримку у встановленні різних форм партнерства. Зокрема, у Бельгії, Нідерландах, Фінляндії, Швеції та Норвегії взаємодія з суспільством є важливим пріоритетом поряд з навчальною і дослідницькою діяльністю. Так, центральна влада в Естонії, Франції, Португалії, Фінляндії і Швеції надає фінансові стимули для створення багатостороннього партнерства між університетами, дослідницькими інститутами, місцевою владою та приватними компаніями [11]. Такі тенденції є необхідною умовою ефективного розвитку ринку освітніх послуг і поширення знань у економічну діяльність суспільства.

Інвестиційна модель Європи або план Юнкера (InvestEU Programme, the Juncker Plan) на 2021 – 2027 рр. орієнтований на такі основні напрями: 1) підтримка інфраструктури в галузі стійкої енергетики, цифрового зв'язку, транспорту, кругової економіки або економіки замкнутого циклу, води, відходів та іншої інфраструктури довкілля; 2) дослідження, інновації та діджиталізація в проектах по просуванню результатів досліджень на ринок, діджиталізація промисловості, розширення масштабів великих інноваційних компаній, штучний інтелект; 3) малі та середні підприємства, а саме проекти, які спрямовані на полегшення доступу до фінансування для малих та середніх компаній, невеликих компаній із середньою капіталізацією; 4) соціальні інвестиції і навички, зокрема, фінансування проектів у галузі навичок, освіти, навчання, соціальне житло, школи, університети, лікарні, соціальні інновації, охорона здоров'я, довгострокова допомога та доступність, соціальні підприємства, мікрофінансування, інтеграція мігрантів, біженців та вразливих людей [12]. Очікується, що у період з 2021 по 2027 рік InvestEU залучить щонайменше 650 млрд євро інвестицій.

Міжнародне співробітництво навчально-наукової лабораторії економічної теорії та біоекономіки, що діє в структурі факультету аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів і природокористування України (НУБіП України) з керівником магістерської програми Master of International Agriculture Program доктором Шіда Растегарі Хеннебері, професором-регентом кафедри економіки сільського господарства Державного університету штату Оклахома, США (Oklahoma State University), спрямоване на адаптацію

навчальної, наукової роботи та екстейшн сервісу до світових стандартів. Так, Державний університет штату Оклахома (Oklahoma State University (OSU)) – це землевпорядна установа, в якій налічується понад 35 000 студентів у системі п'яти кампусів, заснований 25 грудня 1890 року. Місія університету реалізовується за підтримки та внесків державних, федеральних та приватних дослідників.

Екстеншн спрямовано на те, щоб озброїти людей інформацією, розумінням та вміннями, які вони можуть використовувати для покращення рівня життя. Викладачі та спеціалісти Кооперативу екстеншн служби в Оклахомі (Oklahoma Cooperative Extension Service) розробляють науково-орієнтовані освітні програми, щоб допомогти штату вирішувати місцеві проблеми, розвивати лідерство та розумно управляти ресурсами. Аналогічні функції покладено на громадську організацію «Київська обласна сільськогосподарська дорадча служба Національного університету біоресурсів і природокористування України».

У 2018 році 64 % бюджету надійшло з державних фондів, близько 16 % – з фінансування округу та 16 % – з федеральних асигнувань. Бюджет за агентствами Оклахоми у 2018 фінансовому році становив 97,7 млн дол. з такою структурою: сільськогосподарська експериментальна станція – 48 млн дол., кооператив екстеншн сервісу – 38,7 млн дол., коледж сільськогосподарських наук та природних ресурсів – 11 млн дол. Отже, структура за напрямками: дослідження – 49,1 %, екстеншн – 39,6 %, навчання – 11,3 %. Джерелами фінансування визначено: державні асигнування – 42,54 млн дол., федеральні асигнування – 16,19 млн дол., плата за програмами – 2,29 млн дол., ендавмент або спонсорська допомога – 4 млн дол., гранти та договори – 23,98 млн дол., загальне фінансування університету – 8,7 млн дол. [13].

Динаміка основних надходжень Оклахомського кооперативу екстеншн сервісу за період з 2004 року характеризується поступовим збільшенням федеральних асигнувань, особливо в 2008–2009 рр., і станом на 2018 фінансового року знаходяться на рівні 22 млн доларів, що є основним джерелом фінансування. Сферами впливу екстеншн-сервісу є громади, здоров'я і добробут населення, вирощування сільськогосподарських культур і тварин, харчова безпека, вода. Основні методи, які використовують у діяльності, – це конференції, семінари, школи, курси, місцеві і регіональні зустрічі, інформаційні бюлетні, прес-релізи, веб-сайти, інтернет-курси, соціальні медіа і особисті зустрічі.

В умовах вільної конкуренції на ринку освітніх послуг виключне значення набуває конкурентоспроможність закладів вищої освіти. Особливість освітніх послуг в тому, що вони мають як суспільну, так і приватну корисність, що визначає особливості інвестицій. Попит на освітні послуги зазнає кон'юнктурних коливань під впливом макроекономічних чинників економіки країни: національний дохід, кількість населення в країні, міграційні процеси, інфляція і купівельна спроможність, фінансова політика держави, а також соціальні і культурні чинники. Пропозиція на ринку освітніх послуг визначається наявними навчальними закладами вищої освіти різних форм

власності і диференціацією послуг. Крім того, держава визначає пріоритети, формуючи обсяги державного замовлення.

Конкурентоспроможність закладів вищої освіти характеризує його потенціал і адаптивність до змін на ринку. Маркетологи застосовують наступні методи оцінювання рівня конкурентоспроможності [14]. Першим є метод порівняльних переваг, за якими країна спеціалізується на виробництві й експорті тих товарів, які їй обходяться відносно дешевше, й імпортує тих, які в інших країнах порівняно дешевші. На цьому принципі відбувається розміщення галузевого виробництва в рамках світового ринку. Другим методом вчені називають метод рівноваги фірм і галузі, коли у виробника не існує стимулів для зміни обсягів виробництва і кожний фактор використовується з найбільшою продуктивністю. Названий метод є проявом механізму дії закону вартості в умовах міжгалузевої конкуренції.

За структурно-функціональним методом на інтенсивність конкуренції впливають потенційна місткість ринку, відсутність бар'єрів для входу в галузь, структура галузі, вид товару, можливість технологічних нововведень, економія на масштабі, диверсифікованість. В умовах посилення міжнародної конкуренції на аналізованому ринку освітніх послуг важливо оптимально поєднати надання освітніх послуг з науковою дослідницькою діяльністю.

Міжгалузева інтеграція на основі інновацій у масштабах національної економіки має потенціал підвищення ефективності і прибутковості закладів вищої освіти і розвитку дослідницької інфраструктури, сукупності засобів, ресурсів та пов'язаних з ними послуг, які використовуються науковим співтовариством для проведення досліджень на найвищому рівні, що охоплює найважливіші об'єкти наукового устаткування та обладнання або набори приладів, ресурси, що базуються на знаннях (колекції, архіви, депозитарії або банки даних наукової інформації), інфраструктуру, засновану на технології комунікацій (грід, комп'ютери, програмне забезпечення і мережевий зв'язок), та інші структури унікального характеру [15].

Вивчення досвіду Державного університету Оклахоми, США, показало важливість створення Асоціації державних і університетів земель (The Association of Public and Land-grant Universities (APLU) – науково-дослідної, політичної та пропагандистської організації, яка займається консультуванням роботи державних університетів у США, Канаді та Мексиці. До складу асоціації входять 243 державні науково-дослідні університети, земельні установи, державні університетські системи та асоційовані організації [16]. Вважаємо такий досвід перспективним напрямом об'єднання учасників ринку освітніх послуг в Україні.

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження встановлено, що основним джерелом фінансування закладів вищої освіти є держаний бюджет. Досвід країн Європейського союзу і США свідчить про значний вплив приватних інвестицій та фінансування проектів на замовлення зацікавлених учасників ринку. Вагомі обсяги грошових ресурсів зосереджені в ендаумент-фондах провідних університетів, що складає альтернативу бюджету та плати за послуги домогосподарств. Перспективними напрямками інвестицій є грантові заявки та

міждержавні програми, темпи залучення яких в Україну обмежені рядом чинників, зокрема, Україна бере участь у Програмі Європейського Союзу «Горизонт 2020» в якості асоційованої країни.

## Список використаних джерел

1. Закон України «Про вищу освіту». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#n6>

2. Швиденко М. З. Створення електронної науково-навчально-дорадчої системи (е-Екстеншн) для інформаційної підтримки сільськогосподарських виробників, населення та розвитку сільських територій України / М. З. Швиденко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200(2). – С. 263-269.

3. Кожем'якіна С.М. Інвестиції в сферу вищої освіти України: необхідність структурних змін / С. М. Кожем'якіна // Ефективна економіка. – 2016. – № 7. URL :

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5064>

4. Шевченко Л. Ендавмент-фонди в інвестиційній стратегії зарубіжних університетів / Л. Шевченко // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 1. – С. 8–16.

5. Коляда Т.А. Державний бюджет України на 2018 рік: особливості формування та перспективи виконання / Т.А. Коляда // Бізнес-інформ. – 2018. – № 4. – С. 267 – 274.

6. Kalna-Dubinyuk T., Johnson S. Development and innovation of extension system in the USA and Ukraine. / T.Kalna-Dubinyuk., S. Johnson // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2018. – Вип. 284. – С. 269–275.

7. Мойсеєнко І.П. Економічна ефективність вищої освіти в Україні / І.П. Мойсеєнко, О.С. Гринькевич // Соціально-правові студії. 2018. Випуск 1. С. 80-87.

8. Офіційний сайт МінфінМедіа. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/2014/>

9. Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL : <https://www.kmu.gov.ua>

10. Міністерство освіти і науки України. Офіційний сайт. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/gorizont-2020>

11. Вербицька А.В. Фінансування вищої освіти країн Європейського Союзу: стратегічні пріоритети державної політики / А.В. Вербицька // Держава та регіони. – 2016. – № 2. – С. 49–54.

12. European Commission. What'snext? The Invest EUProgramme (2021-2027). URL : [https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan/whats-next-investeu-programme-2021-2027\\_en](https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan/whats-next-investeu-programme-2021-2027_en)

13. Henneberry, Sh.R. (2019, June). Teaching, Research, and Extension at Oklahoma State University. Proceeding from NULES Meeting 2019, Kiev, Ukraine.

14. Маркетинг : Навчальний посібник / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій, М. Г. Шевчик, Р. І. Буряк, С. М. Боняр, А. В. Рябчик, О. М. Прус, В. А. Рафальська – Київ «Наш час», 2007.- 504 с.

15. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>

16. Association of Public and Land-grant Universities (APLU). URL : <https://aplu.org/>

## References

1. **The Law of Ukraine** “On Higher Education”. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#n6> [in Ukrainian]
2. **Shvidenko, M.Z.** (2014) Creation of electronic scientific-educational-advisory system (e-Extension) for informational support of agricultural producers, population and development of rural territories of Ukraine / M.Z.Shvidenko // Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. Series: Economics, Agrarian Management, Business. – 2014. – Issue. 200 (2). – P. 263-269. [in Ukrainian]
3. **Kozhemyakina, S.M.** (2016) Investments in Higher Education in Ukraine: The Need for Structural Change / S.M.Kozhemyakin // Effective Economics. – 2016. – № 7. URL:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5064> [in Ukrainian]
4. **Shevchenko, L.** (2015) Endowment funds in the investment strategy of foreign universities / L. Shevchenko // Ukraine: aspects of work. – 2015. – № 1. – P. 8–16. [in Ukrainian]
5. **Christmas, T.A.** (2018) State Budget of Ukraine for 2018: Peculiarities of Formation and Prospects for Implementation / T.A. Christmas // Business Inform. – 2018. – № 4. – P. 267 – 274. [in Ukrainian]
6. **Kalna-Dubinyuk, T., Johnson S.** (2018) Development and innovation of extension system in the USA and Ukraine. / T.Kalna-Dubinyuk., S. Johnson // Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. Series: Economics, Agrarian Management, Business. – 2018. – Issue. 284. – P. 269-275. [in Ukrainian]
7. **Moiseenko, I.P.** (2018) Economic efficiency of higher education in Ukraine / I.P.Moiseenko, O.S.Grinkevich // Social law studios. 2018. Issue 1. P. 80-87. [in Ukrainian]
8. **The official website of the Ministry of FinanceMedia.** URL: <https://index.minfin.com.ua/en/finance/budget/gov/expense/2014/>
9. **Government portal.** The only web portal of the executive bodies of Ukraine. URL: <https://www.kmu.gov.ua> [in Ukrainian]
10. **Ministry of Education and Science of Ukraine.** Official site. URL: <https://mon.gov.ua/en/tag/gorizont-2020>[in Ukrainian]
11. **Verbitskaya, A.V.** (2016) Financing Higher Education in the European Union: Strategic Priorities of Public Policy / A.V. Verbitskaya // State and Regions. – 2016. – № 2. – С. 49-54. [in Ukrainian]
12. **European Commission.** What’s next? The InvestEU Program (2021-2027). URL: [https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan/whats-next-investeu-programme-2021-2027\\_en](https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan/whats-next-investeu-programme-2021-2027_en)
13. **Henneberry, Sh.R.** (2019, June). Oklahoma State University Teaching, Research, and Extension.Proceeding from NULES Meeting 2019, Kiev, Ukraine.
14. **Marketing: Textbook** / S.I.Chebotar, Ya. Larina, O.P. Lucius, M.G.Shevchyk, R.I.Buryak, S.M.Bonyar, A.V.Ryabchik, O.M. Prus, V.A.Rafalskaya – Kyiv “Our Time”, 2007.- 504 p. [in Ukrainian]
15. **Law of Ukraine** “On Scientific and Scientific and Technical Activities” URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19> [in Ukrainian]
16. **Association of Public and Land-grant Universities (APLU).** URL: <https://aplu.org/>

УДК 330.1

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.14



---

**Романова Лідія Василівна,**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри маркетингу,  
Міжрегіональна академія управління персоналом  
<https://orcid.org/0000-0003-2292-6616>  
[rvps@ukr.net](mailto:rvps@ukr.net)

---

---

**Золотарьова Валентина Іллівна,**

здобувач  
Міжрегіональна академія управління персоналом  
<https://orcid.org/0000-0002-7696-3001>

---



## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ РЕКЛАМНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Метою статті є здійснення аналізу та оцінки сучасного стану вітчизняного ринку рекламних послуг, тенденцій розвитку підприємств рекламної сфери України. **Методологія.** В процесі дослідження використовувались: загальнонаукові методи, зокрема: системний підхід – для узагальнення даних рекламної сфери як цілісної множини елементів в сукупності відношень і зв'язків між ними; методів систематизації та прогнозування – для визначення загальних тенденцій розвитку рекламної сфери України та підприємств рекламної сфери України. Обґрунтовано загальні тенденції розвитку рекламної сфери України та підприємств рекламної сфери України. Визначено основні причини, що мали вплив і будуть мати вплив в майбутньому на діяльність вітчизняних підприємств рекламної сфери. **Наукова новизна** полягає у визначенні основних тенденцій розвитку рекламної сфери України та вітчизняних підприємств рекламної сфери, а також факторів, які впливали і впливають на їх діяльність. **Отримані результати дослідження** спрямовані на забезпечення якісного управління діяльністю підприємств рекламної сфери та забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності. Вони можуть бути використані для удосконалення та/або

перегляду стратегічних планів розвитку та діяльності, засад управління рекламними підприємствами.

**Ключові слова:** тенденції, чинники, реклама, вид, рекламна сфера, рекламне підприємство.

**Романова Лидия Васильевна,**

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга, Межрегиональная академия управления персоналом*

**Золотарева Валентина Ильинична,**

*соискатель*

*Межрегиональная академия управления персоналом*

### **Современное состояние и тенденции развития предприятий на рынке рекламных услуг Украины**

Целью статьи является осуществление анализа и оценки современного состояния отечественного рынка рекламных услуг, тенденций развития предприятий рекламной сферы Украины. **Методология.** В процессе исследования использовались общенаучные методы, в частности: системный подход – для обобщения данных рекламной сферы как целостной множества элементов в совокупности отношений и связей между ними; методов систематизации и прогнозирования – для определения общих тенденций развития рекламной сферы Украины и предприятий рекламной сферы Украины. Обоснованно общие тенденции развития рекламной сферы Украины и предприятий рекламной сферы Украины. Определены основные причины, которые повлияли и будут влиять в будущем на деятельность отечественных предприятий рекламной сферы. **Научная новизна заключается в определении основных тенденций развития рекламной сферы Украины и отечественных предприятий рекламной сферы, а также факторов, которые влияли и влияют на их деятельность. Полученные результаты исследования направлены на обеспечение качественного управления деятельностью предприятий рекламной сферы и обеспечения высокого уровня их конкурентоспособности. Они могут быть использованы для совершенствования и / или пересмотра стратегических планов развития и деятельности, основ управления рекламными предприятиями.**

**Ключевые слова:** тенденция, факторы, реклама, вид, рекламная сфера, рекламное предприятие.

**Romanova Lidia,**

*Doctor of Economics, Professor Head of Marketing Department  
Interregional Academy of Personnel Management*

**Zolotarova Valentina,**

*postgraduate Interregional Academy of Personnel Management*

### **Current situation and trends of enterprise developments in Ukraine's advertising market**

The purpose of the article is to analyze and evaluate the current state of the domestic market of advertising services, tendencies of development of enterprises of the advertising sphere of Ukraine. **Methodology.** The domestic market for advertising services is quite young because it has actually started its active history since Ukraine gained independence, which has caused some peculiarities of its development and formation. As a result, the development of the market and its representatives has been undulating, yet at a rather dynamic pace compared to the advertising markets of other countries that have already had many years of experience and history of operation – during 1991-1993 more than 1000 different



advertising campaigns were created in Ukraine. companies, including more than 400 companies have been created in the media. We should also take into account global trends, especially globalization, the development of information technology and the Internet, which are also influenced by the domestic advertising market, which in general have caused dramatic changes in the principles of activity of the entire existing advertising industry.

In the course of the research were used: general scientific methods, in particular: systematic approach – to summarize data of the advertising sphere as a whole set of elements in a set of relations and relations between them; methods of systematization and forecasting – to determine the general tendencies of development of advertising sphere of Ukraine and enterprises of advertising sphere of Ukraine.

The general tendencies of development of advertising sphere of Ukraine and enterprises of advertising sphere of Ukraine are substantiated. The main reasons that have had an impact and will have an impact on the activity of domestic advertising companies in the future are identified. **The scientific novelty** is to identify the main tendencies in the development of the advertising sphere of Ukraine and domestic enterprises of the advertising sphere, as well as the factors that influenced and influence their activity.

**The results of the study** are aimed at ensuring the quality management of the activities of advertising companies and ensuring a high level of their competitiveness. They can be used to refine and / or revise strategic plans for development and activities, management principles of advertising businesses.

***Key words:** trends, factors, advertising, appearance, advertising sphere, advertising enterprise.*

**Постановка проблеми.** Вітчизняний ринок рекламних послуг є доволі молодим, адже фактично розпочав свою активну історію з часу набуття Україною незалежності, що і спричинило деякі особливості його розвитку та становлення. Як наслідок, розвиток ринку та його представників відбувався хвилеподібно, водночас доволі динамічними темпами порівняно з рекламними ринками інших держав, що мали вже багаторічний досвід та історію діяльності на цей час, – протягом 1991–1993 років в Україні було створено більше ніж 1000 різноманітних рекламних компаній, в тому числі більше 400 компаній – у засобах масової інформації. Слід також зважити і на загальносвітові тенденції, особливо глобалізацію, розвиток інформаційних технологій та Інтернету, під впливом яких перебуває і вітчизняний ринок рекламних послуг, що взагалі спричинили кардинальні зміни в засадах діяльності всієї існуючої рекламної індустрії.

Необхідно також враховувати вплив на рекламний ринок і вплив різноманітних внутрішніх факторів, до яких першочергово слід віднести кризову ситуацію в економіці, політичну нестабільність, а також триваючу з 2014 року окупацію Російською Федерацією частини території України (анексія Криму та війна на Сході України), введені законодавчі обмеження для виробників тютюну та алкоголю, що призвело до суттєвого зменшення місткості рекламного ринку та перерозподілу часток різних сегментів в загальному обсязі медіаринку, значного скорочення рекламних бюджетів одних потенційних споживачів продукції рекламних підприємств (зниження купівельної спроможності населення України стало прямою причиною зменшення прибутків компаній-рекламодавців і, відповідно, їх бюджетів на

рекламу), пошук інших можливостей для рекламування власної продукції та послуг іншими підприємствами.

З огляду на це, дослідження сучасного стану вітчизняної рекламної сфери, визначення основних тенденцій її розвитку, а також причин, що впливали на ці тенденції, є доволі важливим та необхідним для здійснення подальшого прогнозування та удосконалення засад управління та діяльності рекламних підприємств, підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями дослідження розвитку рекламного ринку та тенденцій його розвитку в різний час займалися такі науковці як М. Алдошина, С. Бугіль, П. Буряк, Дж. Бернет, О. Данайканич, Ф. Котлер, К. Келлер, Ж-Ж. Ламбен, М. Лазебник, Т. Лук'янець, А. Ляшенко, С. Моріарті, Л. Оліфіренко, О. Суркова, Г.Г. Почепцов та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є здійснення аналізу та оцінки сучасного стану вітчизняного ринку рекламних послуг, тенденцій розвитку підприємств рекламної сфери України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Результати дослідження рекламного ринку показали, що протягом 2011-2015 років спостерігалась чітка тенденція до його зростання (рис. 1). Кількість вітчизняних підприємств, що були зайняті в цій сфері, зростає з 17 208 рекламних компаній до 30 896 компаній у 2015 році або на 13 688 підприємств чи в 1,8 рази. Серед основних причин такого стрімкого зростання слід виділити, по-перше, потенційно непоганий рівень рентабельності рекламного ринку, що притягувало певну частину інвесторів, по-друге, суттєве зростання самого ринку рекламних послуг, що спричинило появу багатьох нових гравців на цьому ринку.

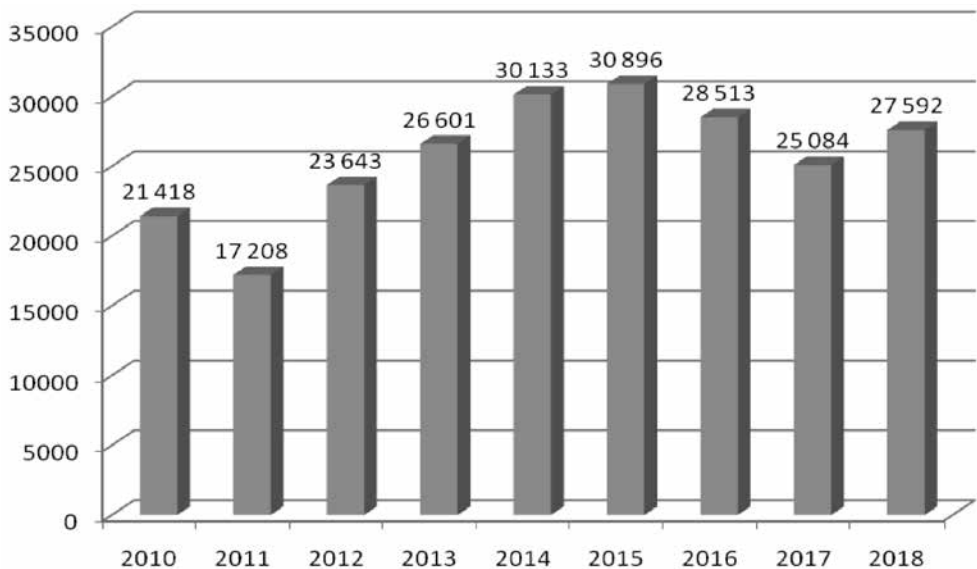


Рис. 1. Динаміка змін кількості суб'єктів господарювання, що займалися рекламною діяльністю в період 2010-2018 років, од.

Джерело: складено автором на підставі [1]

Зміна тенденції в 2016-2017 роках на протилежну пов'язана з триваючими в державі політичними та економічними ризиками, а також із перерозподілом рекламних потоків, що були спричинені цими ризиками та загрозами, поширенням Інтернету та мобільної реклами (інтернет-оголошення, реклама, вбудована в додатки, СМС-розсилки). Як наслідок, за цей період кількість підприємств скоротилась на 5 812 одиниць або в 1,2 рази. Зростання ж 2018 року, на нашу думку, не слід розглядати як відновлення тенденції до зростання ринку, адже основною причиною цього була підготовка країни до виборів Президента України. Подібна ситуація, можливо, буде збережена і по результатах 2019 року, коли, окрім виборів Президента України, були проведені і позачергові вибори до Верховної Ради. Однак, незважаючи на це, вітчизняний ринок реклами все одно можна вважати доволі перспективним.

Структура ж сукупності підприємств, які здійснюють свою діяльність у вітчизняному рекламному секторі, при здійсненні їх класифікації за розміром (великі, середні, малі підприємства) – майже не змінилась за такий тривалий період (з 2010 по 2018 рік включно). Протягом всього періоду вона була стабільною і доволі подібною до загальної структури всієї сукупності підприємств, що здійснюють свою діяльність в Україні, відмінності були не суттєві, судячи за їх відносною величиною (табл. 1).

Таблиця 1.

Кількість суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва за видами економічної діяльності у 2010-2018 роках, од.

	Роки	Кількість суб'єктів господарювання			
		усього			
		суб'єкти великого підприємства	суб'єкти середнього підприємства	суб'єкти малого підприємства	з них суб'єкти мікропідприємства
Усього підприємств України	2010	586	21 343	2 161 999	2 093 688
	2011	659	21 059	1 679 902	1 608 819
	2012	698	20 550	1 578 879	1 510 776
	2013	659	19 210	1 702 201	1 637 180
	2014	497	16 618	1 915 046	1 859 887
	2015	423	15 510	1 958 385	1 910 830
	2016	383	15 113	1 850 034	1 800 736
	2017	399	15 254	1 789 406	1 737 082
	2018	373	14 258	1 672 624	1 623 714
Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку	2010	–	107	21311	20602
	2011	1	110	17097	16412
	2012	–	127	23516	22835
	2013	–	114	26487	25844
	2014	–	108	30025	29463
	2015	–	84	30812	30341
	2016	–	79	28434	27986
	2017	–	88	24996	24527
	2018	–	97	27 495	26 979

Джерело: складено автором на підставі [1]

Як видно з таблиці 1, найбільшого поширення в рекламній галузі та вітчизняній економіці загалом набули:

– суб'єкти малого підприємництва – 98-99 % від загального обсягу зареєстрованих та працюючих підприємств України і завжди понад 99 % підприємств, що працюють в рекламній галузі;

– суб'єкти середнього підприємництва – 1-2 % від загального обсягу зареєстрованих та працюючих підприємств України і завжди менше 1 % підприємств, що працюють у рекламній галузі;

– суб'єкти великого підприємництва – менше 1 % від загального обсягу зареєстрованих та працюючих підприємств України і відсутність великих підприємств, що працюють в рекламній галузі.

Децю іншу ситуацію можна спостерігати, досліджуючи такий показник діяльності підприємств рекламного сектору України як обсяг реалізованої продукції (табл. 2), порівнюючи її з динамікою змін кількості суб'єктів господарювання, що займалися рекламною діяльністю в період 2010-2018 років. Як видно з таблиці 2, на перший погляд, простежується начебто подібна, в основному, тенденція між зростанням обсягу реалізованої продукції підприємствами рекламної галузі та їх загальною кількістю. Однак, при аналізі даних незрозумілим стає падіння обсягу реалізованої продукції в 2014 та 2015 роках при доволі таки суттєвому зростанні кількості суб'єктів господарювання, що займалися рекламною діяльністю: в 2014 році кількість підприємств зросла на 3 532 одиниць, а обсяги реалізації скоротилися на 2 963 млн грн, в 2015 році, відповідно, маємо такі цифри: кількість підприємств зросла на 763 одиниці, а обсяги реалізації скоротилися на 329 млн грн.

На жаль, причиною є не здешевлення послуг рекламних підприємств, а політична та економічні кризи, що відбувались в Україні в 2013-2014 роках, наслідки яких до цих пір не є подоланими і до цих пір негативно впливають на вітчизняну економіку. Найбільше від цього постраждала національна валюта, яка девальвувала більше ніж у три рази, а це, в свою чергу, спричинило негативний вплив і на всю вітчизняну економіку, переважну більшість її суб'єктів та населення.

Таблиця 2.

**Основні показники діяльності підприємств  
рекламного сектору України у 2010-2018 роках**

Галузь	Роки	Обсяг реалізованої продукції за інституціональним підходом, млн грн.	Обсяг реалізованої продукції за функціональним підходом, млн грн.	Кількість суб'єктів господарювання	
				усього, од.	з них фізичні особи-підприємці, од.
1	2	3	4	5	6
Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку	2010	13 861,1	14 301,5	21 418	15 210
	2011	13 349,2	13 601,7	17 208	11 013
	2012	24 511,0	24 486,5	23 643	17 786
	2013	26 544,3	26 189,2	26 601	20 309

1	2	3	4	5	6
Реклам- на ді- яльність і дослі- дження кон'юнк- тури ринку	2014	22 547,9	23 226,9	30 133	24 555
	2015	23 387,7	22 897,9	30 896	25 426
	2016	27 908,2	28 630,2	28 513	24 055
	2017	33 592,1	34 254,6	25 084	20 210
	2018	38 630,9	39 392,8	27 592	22 231

*Джерело:* складено автором на підставі [1]

Значне знецінення національної валюти, що мало місце у 2014, 2015 та 2016 роках мало безпрецедентний характер і негативний вплив. Враховуючи це і здійснивши перерахунок обсягу реалізованої продукції вітчизняного рекламного сектору у долари США за курсом на дату перерахунку, ми маємо зовсім іншу ситуацію від тієї, яка є в національній валюті, а саме – суттєве скорочення даного ринку та показників його діяльності. Тобто, на сьогодні склалась така ситуація, коли рекламний ринок не зміг ні відновитись, ні досягти докризового рівня продаж власної продукції та послуг: у доларовому еквіваленті обсяг реалізованої продукції вітчизняного рекламного сектору у 2018 році є нижчим за обсяг продукції, реалізованої у 2010 році.

Ще однією важливою причиною, яка негативно вплинула на замовників та користувачів послуг рекламних підприємств та безпосередньо на рекламні підприємства, була криза вітчизняної банківської системи та виведення з ринку більше половини комерційних банків. Наслідком цього стала втрата значного обсягу ресурсів і юридичними, і фізичними особами – клієнтами збанкрутілих банків. Окремі підприємства це поставило на межі банкрутства і спричинило необхідність їх ліквідації.

Слід також враховувати, що дані, представлені в таблицях 1 та 2, починаючи з 2014 року не включають інформацію щодо окупованих Російською Федерацією територій (АР Крим та східні території України), які мали суттєвий внесок у розвиток вітчизняного рекламного ринку та займали відповідну частку в ньому.

Тепер зупинимось більш детально на аналізі основних напрямів рекламного ринку: медійного та не медійного. Як показує аналіз вітчизняного медійного ринку (табл. 3), протягом 2010-2013 років, зважаючи на певну економічну та політичну стабільність в країні, простежувалась чітка тенденція до його зростання: найменше зростання мало місце в 2012 році – 937 млн грн, найбільше – в 2013 – 2 843 млн грн. Загалом же зростання за цей період склало 5 270 млн грн або в 1,9 рази. Зміна в 2014 році економічної та політичної ситуації в країні, а також зазначені вище причини, призвели до зміни ситуації на медійному ринку на протилежну, і, як видно з наведених даних, за 2014-2015 роки обсяг вітчизняного рекламного медіаринку скоротився на 2 360 млн грн або на 20 %.

Зазначена ситуація щодо скорочення медійного ринку була спричинена та перебувала поза межею рекламного ринку, а серед осно-

вних причин даного занепаду необхідно виділити проведення в 2014 року президентських виборів та виборів до Верховної Ради, а це вже само собою є фактором підвищеного ризику та потенційних фінансових проблем, показником збільшення значного обсягу «тіньових» інвестицій, які жодним чином не знаходять відображення в бюджетах замовників реклами. За офіційними даними фінансових звітів політичних партій та аналізу публічної інформації, на останніх парламентських виборах близько 90 % усіх витрат виборчих фондів (21 156,9 тис. грн) політичних партій були використані саме на оплату політичної реклами на телебаченні та радіо. На президентських виборах 2014 року аналогічні витрати становили близько 70 % загалом за всіма кандидатами, а за певними кандидатами виборчих перегонів – до 95 % витрат виборчого фонду, загальний обсяг яких становив 569 950 тис. грн [2].

Таблиця 3.

**Обсяг рекламного медіаринку України  
за період 2010–2018 рр., млн грн.**

Види реклами	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Телевізійна реклама, в т.ч.	2680	3521	3867	4940	4360	4164	5676	7329	9259
-пряма реклама	-	-	-	4440	3555	3733	4965	6355	7944
-спонсорство	336	370	400	500	375	431	711	974	1315
Преса	2210	2436	2646	2497	1982	1320	1130	1355	1597
Радіо, в т.ч.	200	271	312	340	296	304	400	480	578
-національне радіо	160	179	206	229	205	217	290	348	418
-регіональне радіо	40	43	47	49	30	31	39	47	54
-спонсорство	-	49	59	62	55	56	71	85	107
Out-of-Home Media (зовнішня реклама), в т.ч.	800	1000	1200	1613	1242	953	1240	2692	3330
-щитова зовнішня реклама	-	-	-	1250	875	821	1081	2263	2829
-транспортна реклама	108	108	120	125	70	64	77	327	382
-Indoor-реклама	-	-	-	125	85	68	82	102	119
Реклама в кінотеатрах	40	32	32	40	35	24	35	40	46
Інтернет-реклама	280	440	580	2050	2261	2355	3140	4345	5650
Всього обсяг ринку Media	6210	7700	8637	11480	10176	9120	11621	16241	20460

Джерело: складено автором на підставі [3]

Відновлення медійного ринку, що розпочалось в 2016 році, було доволі стрімким, і, якщо в 2016 році зростання склало 2 501 млн грн, то у 2017 та 2018 роках відповідно 4 620 та 4 219 млн грн. Зазначене зростання медійного ринку було доволі прогнозованим, адже, незважаючи на кризові явища 2014 року, паралельно відбувалась реорганізація окремих видів послуг рекламного ринку за рахунок вкладання рекламними підприємствами в оновлення засобів рекламного виробництва та запровадження інноваційно-прогресивних технологій інвестиційних «тіньових» коштів, отриманих ними від політичної реклами. І тут можна зробити проміжний, але важливий для вітчизняної дійсності висновок: інвестування вітчизняного медійного ринку, яке здійснюється за рахунок розміщення політичної реклами, має позитивний вплив на діяльність вітчизняних рекламних підприємств, адже виступає певним стимулом та можливостями для них щодо запровадження інноваційних технологій та пошуку альтернативних умов для потенційних ефективних напрямів розвитку на медійному ринку. Результатом цього і стало поступове зростання медійного ринку, починаючи з 2016 року, при цьому, необхідно також зважати і на зростання ринку внаслідок значної девальвації національної валюти в 2014-2016 роках, про що нами зазначалось раніше.

Що стосується структури медійного ринку (табл. 4), то слід зазначити, що вона зазнала певних суттєвих змін, які і в подальшому будуть спричиняти подальші зміни її структури. Водночас, слід зазначити, що телевізійна реклама залишається домінуючою протягом всього періоду, який досліджується, і найменше її значення мало місце в 2014 році – 42,8 % всієї медійної реклами, а найвище було в 2016 році – 48,8 %.

Таблиця 4.

Динаміка змін структури рекламного медійного ринку України за період 2010–2018 рр., %

Вид реклами	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Телевізійна реклама	43,2	45,7	44,8	43,0	42,8	45,7	48,8	45,1	45,3
Зовнішня реклама	12,9	13,0	13,9	14,1	12,2	10,4	10,7	16,6	16,3
Преса	35,6	31,6	30,6	21,8	19,5	14,5	9,7	8,3	7,8
Радіо	3,2	3,5	3,6	3,0	2,9	3,3	3,4	3,0	2,8
Інтернет-реклама	4,5	5,7	6,7	17,9	22,2	25,8	27,0	26,8	27,6

Джерело: складено автором на підставі [3]

На зміну іншої частини видів реклами медійного ринку мали загальносвітові тенденції, що поширювалися на рекламному ринку, а саме – значна діджиталізація інформації та поширення інформації в мережі Інтернет. Загальна тенденція щодо зменшення обсягів реклами в пресі, яка мала місце протягом всього періоду (2010–2018 роки), була спричинена саме діджиталізацією, що призвела до появи версій газет та журналів в електронному вигляді в мережі Інтер-

нет, утворення сайтів новин, які мали власну цільову аудиторію, перенесення радіоканалів в Інтернет. Наслідком цього стала втрата рекламодавців всіма друкованими виданнями в більшій або меншій мірі. Реклама радіоринку, на відміну від інших видів традиційної медіа-реклами, розвивалась стабільніше саме тому, що є менш витратним каналом комунікації, відтоку рекламодавців не зазначається, а завдяки об'єднанню з інтернет-рекламою змогла показати позитивні та оптимістичні тенденції обсягів реклами за рахунок появи нових клієнтів [4]. Як зазначають Л. Оліфіренко та М. Письменюк:

по-перше, зі зростанням популярності та доступності до великої кількості інформації в мережі Інтернет друковані видання трансформуються в інноваційні проекти з використанням новітніх технологій (наприклад, створення мобільних додатків друкованих видань, сайтів новин, нових інформаційних контентів, таких як Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn з наступним продажем уже обробленої та відповідним чином оформленої інформації);

по-друге, з появою таких інновацій відбувається певне переформатування світового та вітчизняного рекламних ринків, де з'являються нові види діяльності з використанням найновіших інтернет-технологій і діджитал-інновацій, нові сфери діяльності та професії, що дозволить швидко подавати інформацію з глибокою аналітикою та без неї, швидко знаходити цільову аудиторію та шляхи дистриб'юції інформаційного контенту, рекламної послуги тощо. Зникнуть такі проблемні питання, як добір кількості сторінок так, як це вимагається при друкуванні; розповсюдження та продаж друкованих версій; «моніторинг уваги» споживачів стає легким та прозорим, а тому медіа-підприємствам просто буде адаптуватися до потрібної аудиторії. Онлайн-видавництва медійного продукту є набагато актуальнішими та ефективнішими на відміну від традиційних, що стає стратегічною перевагою цифрових видавництв та їх замовників. Завдяки зменшенню затрати на друк видання, з'являється можливість інвестувати у створення нових медіа-продуктів;

по-третє, розвиток інтернет-ресурсу в Україні спричинив справжню медіа-революцію у сфері організації та ведення рекламної діяльності. Створення нових каналів комунікацій, поширення інформації, потреби та пропозиції змінюють економічну поведінку споживачів, рівень їхньої обізнаності щодо орієнтації та вибору інформації в мультимедійному просторі – усе це зумовлено процесом розвитку інтернет-реклами, що поступово стає актуальним і найперспективнішим видом реклами. Починають формуватись нові напрями підприємництва (інтернет-магазини, сайти, форуми, вебінари, медіа-майданчики тощо), які тісно пов'язані з інтернет-технологіями та мережуванням економіки. Принципово змінилися вже існуючі, трансформувались у віртуальне середовище медіа-підприємства [5].

Підсумовуючи результати аналізу вітчизняного медійного ринку, слід зазначити, що за досліджуваний період він перебував під впливом триваючої глобалізації, монополізації та діджиталізації, які сприяють швидкому глобальному медійному обміну інформацією між різноманітними інституціями різних країн світу. Це спричинило і переформатування медійного ринку України на користь реалізації



інвестиційно-інноваційних проектів, які вже довели свою ефективність та дієвість, а також на користь утворення великих рекламних компаній і відповідної сегментації рекламного ринку. Позитивним наслідком цього процесу для рекламних компаній є можливість економії, їх більшої стійкості до наявних і потенційних ризиків і загроз за рахунок диверсифікації напрямів діяльності, а також використання інноваційного потенціалу конкурентів та отримання нових клієнтів при об'єднанні (зазначений тренд вже встиг отримати назву «мережування діяльності та розширення співпраці з компаніями-конкурентами заради спільної участі в рекламних проектах для загальних клієнтів, що позитивно впливає на узгодження інтересів і рішень при реалізації спільних рекламних проектів»). Негативним наслідком цього процесу є монополізація рекламного ринку, що, в свою чергу, спричиняє підміну змісту законів конкуренції на рекламному ринку та «тінізацію» діяльності рекламних компаній.

Наступною складовою вітчизняного рекламного ринку є немедійна складова (рис. 2). І хоча протягом періоду, що досліджується, його частка в структурі екламного ринку не суттєво коливалась, необхідно зазначити, що вона все ж таки мала тенденцію до скорочення: якщо в 2010-2012 роках вона перевищувала 30 % всього рекламного ринку (35, 33 та 32 % відповідно), то, починаючи з 2013 року, тенденція до її скорочення стає очевидною, хоча скорочення і не є надто великим.

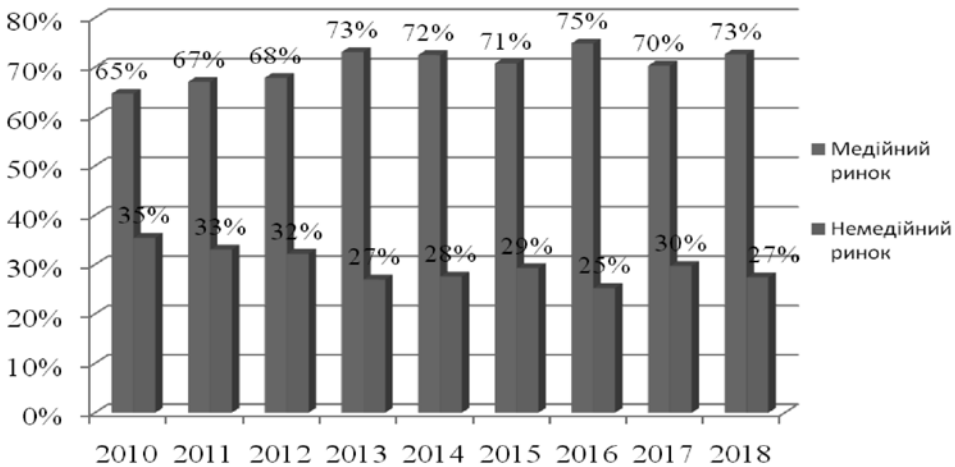


Рис. 2. Динаміка змін структури рекламного ринку України за період 2010–2018 рр., %

Джерело: складено автором на підставі [3]

Обсяг же рекламного немедійного ринку України (табл. 4) до періоду кризи 2014 року за наявності стабільного економічного та політичного середовища мав чітку тенденцію до зростання: з 3 405 млн грн у 2010 році до 4 239 млн грн по результатах 2013 року. З початком кризових явищ в 2014 року ситуація на немедійному ринку змінилась на протилежну і тривала ще і в 2015 році, а абсолютний показник падіння ринку за цей період становив

461 млн грн, і найгіршим у цьому сенсі був саме кризовий 2014 рік, в який падіння ринку склало 363 млн грн.

Таблиця 5.

**Обсяг рекламного невідкладного ринку України за період 2010–2018 рр., млн грн.**

Види реклами	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Маркетингові сервіси, в т.ч.	2001	2248	2450	2521	1672	1633	1702	4548	5317
-Consumer Promotion	373	384	403	384	293	249	261	950	1140
-Trade Promotion	635	730	803	819	658	691	726	1700	1955
-Event Marketing	204	224	247	222	85	72	72	920	1104
-Direct Marketing (Mailing, DB management)	508	610	693	802	561	561	589	850	978
-Digital Marketing як підтримка Marketing Services	29	35	38	42	-	-	-	-	-
-Інші маркетингові комунікації	252	265	265	252	75	60	54	128	141
Direct Marketing (підтримка продажів) (mailing, DB management, contact-center)	132	173	202	228	599	527	578	596	628
PR -ринок	282	282	282	290	246	246	250	325	358
Виробництво рекламних матеріалів	990	1090	1166	1200	1359	1372	1391	1399	1423
Всього обсяг ринку NON-Media	3405	3793	4100	4239	3876	3778	3921	6868	7726

Джерело: складено автором на підставі [3]

З 2016 року починається відновлення невідкладного ринку, і уже у 2017 році зростання даного ринку склало 2 947 млн грн або в 1,8 рази. Дійсно, можна було б сказати, що ринок почав доволі стрімко набирати оберти та відновлюватись, якби не той факт, що саме в цей період відбувалась суттєва девальвація національної валюти, про яку ми неодноразово наголошували раніше. Таким чином, якщо брати девальвацію гривні і перевести фактичний обсяг ринку в долари США, то ми мали б найнижчі показники в ці роки, адже ринок

навіть не досяг за обсягом в доларах США ні докризового рівня, ні навіть рівня 2010 року.

Що стосується структури невідкладного ринку (табл. 6), то вона не зазнала суттєвих змін і домінуючою його складовою протягом усього періоду є маркетингові сервіси, частка яких зросла з 58,8 % по результатах 2010 року, до 68,8 % по результатах 2018 року (хоча в 2014-2016 роках їх частка була трохи вище ніж 43 %).

Таблиця 6.

**Динаміка змін структури рекламного невідкладного ринку України за період 2010–2018 рр., %**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Маркетингові сервіси	59%	59%	60%	59%	43%	43%	43%	66%	69%
Direct Marketing	4%	5%	5%	5%	15%	14%	15%	9%	8%
PR-ринок	8%	7%	7%	7%	6%	7%	6%	5%	5%
Виробництво рекламних матеріалів	29%	29%	28%	28%	35%	36%	35%	20%	18%

*Джерело:* складено автором на підставі [3]

Наступними за розмірами складовими вітчизняного невідкладного ринку є:

- виробництво рекламних матеріалів: найнижча частка – 18 % у 2018 році, найвища частка – 36 % у 2015 році;
- Direct Marketing: найнижча частка – 4 % у 2010 році, найвища частка – 15 % у 2014 та 2016 роках;
- PR-ринок: найнижча частка – 5 % у 2017 та 2018 роках, найвища частка – 8 % у 2010 році.

Слід зазначити, що всі зазначені складові в 2017-2018 роках мали тенденцію до скорочення на користь маркетингових сервісів, які в цей період суттєво зростали і в абсолютному, і у відносному значеннях.

Щодо тенденцій подальшого розвитку вітчизняного рекламного ринку, то за результатами експертного опитування провідних фахівців рекламної сфери можна сформулювати наступні висновки:

1. Відбувається підвищення якості і корисності рекламних послуг, що стає можливим завдяки імплементації зарубіжних технологій та інструментів.
2. Має місце розвиток інтерактивних комунікацій та максимальна персоналізація рекламних звернень.
3. Мобільна реклама – одна із основних тенденцій розвитку рекламного ринку України.
4. Завдяки новітнім технологіям реклама стає, з однієї сторони, індивідуальною, а з іншої – інтерактивною.
5. Радіо та зовнішня реклама, як комунікаційні канали, поступово втрачають ефективність.

6. Роль соціально відповідальної реклами збільшується, оскільки дозволяє вирішувати важливі для суспільства глобальні проблеми.

7. Відбувається зростання популярності Інтернету при зниженні впливу ТБ-реклами, оскільки невпинно зростає сегмент аудиторії, на яку не впливають ТБ, радіо, інші друковані медіа.

8. Переформатовується зовнішня реклама. На зміну статичних зображень поступово впроваджується глобальна візуальна динамічна реклама та відеореклами на тонких екранах, яка вже впроваджена у всіх сферах життєдіяльності й успішно функціонує в Японії [6, с. 20].

**Висновки з проведеного дослідження.** Здійснений вище аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку ринку рекламних послуг України дозволив нам визначити не лише загальні тенденції розвитку вітчизняного рекламного ринку, а й причини, які спричинили прояв цих тенденцій та змін у його розвитку. Серед основних тенденцій останнього часу слід виділити подальшу глобалізацію рекламного ринку, розвиток інтерактивних комунікацій, зростання популярності мобільної реклами та Інтернету при зниженні впливу ТБ-реклами.

## Список використаних джерел

1. **Матеріали** Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. **Матеріали** Центральної виборчої комісії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cvk.gov.ua>.
3. **Матеріали** Всеукраїнської рекламної коаліції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vrk.org.ua>.
4. **Лазебник М.О.** Объем рекламного рынка Украины 2017 и прогноз объемов рынка 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.vrk.org.ua/docs/AnnualRep2017\\_All-Ukrainian%20Advertising%20Coalition.pdf](http://www.vrk.org.ua/docs/AnnualRep2017_All-Ukrainian%20Advertising%20Coalition.pdf).
5. **Оліфіренко Л., Письменюк М.** Сучасні тенденції та перспективи розвитку медійного рекламного ринку України. Проблеми і перспективи економіки і управління. № 4 (16), 2018. С. 77-90.
6. **Украинская реклама: взгляд в будущее.** Маркетинг и реклама. 2010. № 5 (165). С. 45-52.

## Referenses

1. **Proceedings** of the State Statistics Committee of Ukraine: [Electronic resource]. – Access mode: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. **Proceedings** of the Central Election Commission. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.cvk.gov.ua>.
3. **Proceedings** of the All-Ukrainian Advertising Coalition. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.vrk.org.ua>.
4. **Lazebnik M.O.** Ukraine Advertising Market Volume 2017 and Market Volume Forecast 2018. [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.vrk.org.ua/docs/AnnualRep2017\\_All-Ukrainian%20Advertising%20Coalition.pdf](http://www.vrk.org.ua/docs/AnnualRep2017_All-Ukrainian%20Advertising%20Coalition.pdf).

**5. Olifirenko L., Pismenyuk M.** Current trends and prospects of development of the Ukrainian media advertising market. Problems and prospects of economy and management. №. 4 (16), 2018. pp. 77-90.

**6. Ukrainian Advertising: Looking to the Future.** Marketing and advertising. 2010. № 5 (165). P. 45-52.

УДК 330.46:339.138

DOI: 10.33813/2224-1213.21.2019.15



---

**Синенко Олександр Іванович,**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,  
Київський національний університет технологій та дизайну  
<https://orcid.org/0000-0002-9366-9787>  
[aistspfu@gmail.com](mailto:aistspfu@gmail.com)

---

---

**Ярема Катерина Олегівна,**

асистент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,  
Київський національний університет технологій та дизайну  
<https://orcid.org/0000-0001-9799-9348>  
[kek@knutd.com.ua](mailto:kek@knutd.com.ua)

---



---

**Безсмертна Юлія Сергіївна,**

магістр кафедри економічної кібернетики та маркетингу,  
Київський національний університет технологій та дизайну  
<https://orcid.org/0000-0002-3689-1111>  
[v.bezsmertnaia@gmail.com](mailto:v.bezsmertnaia@gmail.com)

---

## МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ СОЛОУ

**Предмет дослідження** – підхід щодо можливості використання моделі Солоу для виконання регресійного аналізу на прикладі моделі економіки України. **Метою написання статті** є дослідження поняття регресійного аналізу, моделі економіки Солоу, алгоритму виконання регресійного аналізу на прикладі моделі економіки України. Дану модель можна адаптувати для економіки підприємств. **Методологія проведення роботи** – системно-структурного та порівняльного аналізів (для дослідження структури ВВП); монографічного (при вивченні методів регресійного аналізу на прикладі економіки України); економічного аналізу (при здійсненні оцінки впливу факторів на ВВП України). **Результати роботи** – визначено особливості використання моделі Солоу на прикладі економіки України. Розкрито алгоритм розрахунку основних параметрів моделі за

допомогою використання прикладного пакету Excel. Наведено основні рекомендації стосовно розвитку національної економіки та економічного росту завдяки застосуванню макроекономічних інструментів. **Висновки** – використання моделі Солоу дає можливість здійснити прогноз та аналіз. Отримані результати дозволили виявити проблему низької ресурсовіддачі капіталу як ресурсу. Поряд з цим було наведено засоби макроекономічного регулювання інвестиційного процесу, використовуючи які можна покращити ситуацію. Особливе місце в даних засобах належить прискореній амортизаційній політиці та політиці процентних ставок.

***Ключові слова:** моделювання економіки, модель Солоу, регресійний аналіз, внутрішній валовий продукт, споживання, інвестиції, капіталоозброєність, дохід на душу населення.*

**Синенко Александр Иванович,**

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики и маркетинга*

*Киевского национального университета технологий и дизайна*

**Ярема Катерина Олеговна,**

*ассистент кафедры экономической кибернетики и маркетинга*

*Киевского национального университета технологий и дизайна*

**Безсмертная Юлия Сергеевна,**

*магистр кафедры экономической кибернетики и маркетинга*

*Киевского национального университета технологий и дизайна*

## **Модель экономики Солоу**

**Предмет исследования** – подход к возможности использования модели Солоу для выполнения регрессионного анализа на примере модели экономики Украины. **Целью написания статьи** является исследование понятия регрессионного анализа, модели экономики Солоу, алгоритма выполнения регрессионного анализа на примере модели экономики Украины. Данную модель можно адаптировать для экономики предприятий. **Методология проведения работы** – системно-структурного и сравнительного анализов (для исследования структуры ВВП); монографического (при изучении методов регрессионного анализа на примере экономики Украины); экономического анализа (при оценке влияния факторов на ВВП Украины). **Результаты работы** – определены особенности использования модели Солоу на примере экономики Украины. Раскрыт алгоритм расчета основных параметров модели с помощью использования прикладного пакета Excel. Приведены основные рекомендации по развитию национальной экономики и экономического роста благодаря применению макроекономических инструментов. **Выводы** – использование модели Солоу дает возможность реализовать прогноз и анализ. Полученные результаты позволили выявить проблему низкой ресурсоотдачи капитала как ресурса. Наряду с этим были приведены средства макроекономического регулирования инвестиционного процесса, используя которые можно улучшить ситуацию. Особое место в данных средствах принадлежит ускоренной амортизационной политике и политике процентных ставок.

***Ключевые слова:** моделирование экономики, модель Солоу, регрессионный анализ, внутренний валовый продукт, потребление, инвестиции, капиталоворуженность, доход на душу населения.*

**Synenko Oleksandr,**

*candidate of economic sciences, associate professor of Economic Cybernetics and Marketing Department Kyiv National University of Technologies and Design*

**Yarema Kateryna,**

senior lecturer of Economic Cybernetics and Marketing Department  
Kyiv National University of Technologies and Design

**Bezsmertna Yuliia,**

master of Economic Cybernetics and Marketing Department  
Kyiv National University of Technologies and Design

### Solow economy model

**The subject of the research** is the approach to the possibility of using the Solow model to perform the regression analysis on the example of the Ukrainian economy model. **The purpose of writing this article** is to investigate the notion of regression analysis, Solow's economy model, algorithm for performing regression analysis on the example of Ukraine's economy model. This model can be adapted for the economy of enterprises. **Methodology.** The research methodology is system-structural and comparative analyzes (to study the structure of GDP); monograph (when studying methods of regression analysis on the example of the Ukrainian economy); economic analysis (when assessing the impact of factors on Ukraine's GDP). **The scientific novelty** consists the features of the use of the Solow model on the example of Ukrainian economy are determined. An algorithm for calculating the basic parameters of a model using the Excel application package is disclosed. The main recommendations on the development of the national economy and economic growth through the use of macroeconomic instruments are given. **Conclusions.** The use of the Solow model enables forecasting and analysis. The results obtained revealed the problem of low resource return of capital as a resource, along with the means of macroeconomic regulation of the investment process, using which can improve the situation. A special place in these funds belongs to the accelerated depreciation and interest rate policies.

**Keywords:** *economics Modeling, Solow model, regression analysis, gross domestic product, consumption, investment, equity, per capita income.*

**Постановка проблеми.** Проблема раціонального використання ресурсів та планування виробничої потужності постає перед будь-яким підприємством щодня, її неможливо вирішити раз і назавжди, більше того – таку проблему необхідно вирішувати протягом всього часу функціонування підприємства. Але вона породжує нову – як забезпечити планування ресурсів і виробничої програми підприємства? Це можна зробити за допомогою прогнозування та розрахунку показників ефективності в динаміці. Прогнозування дозволить не витратити ресурсів більше, ніж потрібно. Розрахунок показників ефективності дозволить зрозуміти, який вид ресурсу використовується неоптимально, а отже, з'явиться можливість застосувати міри. Таким чином, економічні втрати будуть мінімальними або навіть відсутніми, а економічні вигоди максимізовані.

На сьогодні методом аналізу, що дозволяє вирішити описані вище проблеми, є регресійний, а також моделі, побудовані на його основі. Спеціалістам відділів економіки, планування, аналітики та інших необхідно володіти навичками регресійного аналізу, тому актуальність статті очевидна.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Автором моделі є американський економіст Роберт Солоу. Значний внесок у сферу моде-



лювання економіки також зробили В.А. Коломаєв, М.Є. Кобринський, С.Г. Светуньков, І.С. Абдулаєв, А.Д. Смірнов, Е. Фелпс та інші.

**Мета дослідження** – розглянути поняття регресійного аналізу, модель економіки Солоу, алгоритм виконання регресійного аналізу на прикладі моделі економіки України. Дану модель можна адаптувати для економіки підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Регресія – це форма зв’язку між випадковими величинами. Регресійний аналіз описує характер зв’язку регресійною моделлю. Крива регресії  $Y$  на  $X$  є залежність умовного математичного очікування величини  $Y$  від заданих значень  $X$  [1, 2].

Макроекономічна модель – це спрощений формальний опис економічних явищ.

Для побудови економічної динамічної моделі (де однією з незалежних змінних є час) потрібно визначити:

- екзогенні змінні — задаються поза моделлю, тобто відомі до моменту розрахунків;
- ендогенні змінні — визначаються в ході розрахунків за моделлю;
- параметри — коефіцієнти рівнянь.

Базовою моделлю служить односекторна модель Солоу [3, 4]. У цій моделі економічна система розглядається як єдине неструктуроване ціле, виробляє один універсальний продукт, який може як споживатися, так і інвестуватися.

Модель в агрегованому вигляді відображає процес відтворення і дозволяє аналізувати співвідношення між споживанням і накопиченням.

В якості критерію оптимальності розглядається максимум виробництва предметів споживання в розрахунку на одного зайнятого у виробничій сфері. Економіку вважають закритою (зовнішня торгівля не розглядається).

Стан економіки в моделі Солоу задається наступними п’ятьма ендогенними змінними:

- $X$  – валовий внутрішній продукт (ВВП);
- $C$  – фонд невиробничого споживання;
- $I$  – інвестиції;
- $L$  – число зайнятих;
- $K$  – фонди (капітал).

Односекторна модель Солоу з дискретним часом задається системою рівнянь виду:

$$\begin{cases} Y(t) = F(K(t), L(t)), \\ Y(t) = I(t) + C(t), \\ K(t) = (1 - \mu) \cdot K(t - 1) + I(t - 1), \\ L(t) = (1 + \nu) \cdot L(t - 1), \end{cases}$$

$\mu$  – частка вибулих за рік основних виробничих фондів (const);

$\nu$  – річний темп приросту числа зайнятих (передбачається, що він дорівнює темпу зростання населення) (const) [5, 6].

Використовуючи наведений вище підхід, проведемо розрахунки для України (табл. 1). При побудові виробничої функції від факторів технічного прогресу та інфляції для спрощення розрахунків абстрагуємось ( $A=1$ ).

Таблиця 1

Статистичні дані показників ВВП, основних фондів та числа зайнятих України 2014-2018 рр. [7, 8]

Період	Y (млн грн)	K (млн грн) первісна (переоцінена) вартість	L (тис. осіб)
2014	2594833	6648861	20266
2015	3147953	7396952	20324,2
2016	3347592	9148017	20354,3
2017	3375851	10401324	20404,1
2018	3558223	13752117	18073,3

Проведемо лінеаризацію для заміни змінних:

$Y = a_0 K^{a_1} L^{a_2}$  – мультиплікативна виробнича функція,

$\ln(Y) = \ln(a_0) + a_1 \ln(K) + a_2 \ln(L)$ ,

$\ln(Y) = Y'$ ,

$\ln(a_0) = a_0'$ ,

$\ln(K) = K'$ ,

$\ln(L) = L'$ ,

тоді:  $Y' = a_0' + a_1 K' + a_2 L'$ .

Проведемо розрахунки засобами Excel (табл. 2):

Таблиця 2

Обчислення значень нових лінеаризованих змінних Y, K, L

Y'	K'	L'
14,769	15,71	9,9167
14,9623	15,8166	9,91957
15,0238	16,029	9,92105
15,0322	16,1574	9,92349
15,0848	16,4367	9,80219

За допомогою функції Excel ЛИНЕЙН отримаємо значення параметрів (табл. 3):

Таблиця 3

Розрахунок параметрів моделі

a2	a1	a0'	a0 =EXP(a0')
1,04	0,51	-3,60238	0,027

Підставимо знайдені значення параметрів:

$$Y_{розр} = 0,027 + 0,51K + 1,04L$$

Виходячи з наведеної функції, будуємо безпосередньо прогнозу модель Солоу для України на 2015-2019 роки (табл. 4).

Таблиця 4

**Прогноз значень елементів моделі економіки на 2019-2023 рр.**

Рік	$K$	$L$	$Y_{розр} = 0,027 + 0,51K + 1,04L$	$I = 0,08Y$	$C = 0,92Y$	$\Delta K = -0,17K + I$
15	16306768,6	17587,8851	3771581,355	301726,5084	3469855	3073877,17
16	19380645,77	17115,50754	4005000,501	320400,0401	3684600	3615109,82
17	22995755,6	16655,81715	4249247,746	339939,8197	3909308	4249218,27
18	27244973,87	16208,47318	4504981,553	360398,5242	4144583	4992044,08
19	32237017,95	15773,14403	4772891,977	381831,3581	4391061	5862124,41

Аналіз показників моделі здійснимо за допомогою розрахунку показників в Excel (табл. 5).

Таблиця 5

**Показники рівня споживання та доходу на душу населення за даними моделі 2019-2024 рр.**

Рік	$C/L$ (рівень споживання на душу населення) (млн грн)	$Y/L$ (рівень доходу на душу населення) (млн грн)
2019	118,7098	128,0387
2020	142,0976	154,8869
2021	150,0371	164,4661
2023	152,3284	165,4496
2024	184,7368	196,8773

Рівень споживання на душу населення та рівень доходу на душу населення з роками збільшується. Що стало причиною такого росту? Щоб дати відповідь на це запитання, необхідно проаналізувати показники еластичності для односекторної дискретної макроекономічної моделі національної економіки Р. Солоу для України на базі побудованої макроекономічної динамічної моделі в Excel (табл. 6):

Таблиця 6

**Показники еластичності моделі економіки**

$a_2$ (для $L$ )	$a_1$ (для $K$ )
1,04	0,51

Можна зробити висновок про те, що ресурс  $L$  (трудові ресурси) використовується ефективно, тобто з максимальною віддачею (оскільки  $a_2 \approx 1$ ). У той же час ресурс  $K$  (основні виробничі фонди) використовується неефективно, ресурсовіддача зменшується, і кожна нова одиниця залученого даного виду ресурсу зменшує ступінь його віддачі, обсяг виробництва зростає у меншій мірі, собівартість збільшується, тобто відбувається переазавантаження виробничих потужностей (оскільки  $a_1 < 1$ ).

Основні рекомендації стосовно розвитку національної економіки та економічного росту полягають у застосуванні макроекономічних інструментів [9]:

1) Необхідно, щоб відбулося оновлення структури основних виробничих фондів, при якій можна було б позбутись застарілих і непродуктивних об'єктів ОВФ (регулювання за допомогою встановлення відповідних норм амортизаційних відрахувань, запровадження методів прискореної амортизації);

2) Державне керівництво повинне регулювати інвестиційну діяльність за допомогою фінансово-кредитної політики шляхом встановлення центральними банками потрібних процентних ставок по депозитах (це сприяє пошукванню або зниженню інтересу до інвестиційної активності), відповідних норм обов'язкових резервів для комерційних банків (це сприяє залученню або відтоку інвестиційних ресурсів);

3) Велике значення в справі державного регулювання інвестиційної діяльності має гнучкий податковий механізм. Податки на інвестиції можуть стимулювати або стримувати активних інвесторів;

4) Необхідно стимулювати розвиток НТП за допомогою державних асигнувань, податкових пільг, кредитних пільг на проведення НЮКР, гнучкої патентної та ліцензійної політик;

5) Вплив на джерела інвестицій можна здійснити за рахунок продажу-покупки державних цінних паперів;

6) Розмір мита і кількісні ліміти на імпорт чи експорт об'єктів основних виробничих фондів;

7) Інші засоби.

## Висновки

1. У даній науковій статті було розглянуто всі елементи макроекономічної моделі економіки Солоу, показники для оцінки ефективності використання ресурсів. Була побудована спрощена (абстрагована від факторів технічного прогресу та інфляції) односекторна дискретна макроекономічна модель національної економіки за статистичними даними України 2014-2018 рр. До моделі був застосований регресійний підхід побудови та оцінки надійності.

2. На основі побудованої моделі, яка виявилась якісною, був здійснений прогноз та аналіз. Була виявлена проблема низької ресурсовіддачі капіталу як ресурсу та наведено засоби макроекономічного регулювання інвестиційного процесу, використовуючи які можна покращити ситуацію.

## Список використаних джерел

1. Коломаев В.А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем: учебник для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 295 с.

2. Н.Е. Кобринский, Е.З. Майминас, А.Д. Смирнов. Экономическая кибернетика: учебник для студентов вузов. – М.: Экономика, 1982. – 408 с.

3. **Економіка** як динамічна система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/matematiceskaaekonomika/home/matematiceskie-modeli>
4. **Макроекономічні** виробничі функції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/matematiceskaaekonomika/home/matematiceskie-modeli>
5. **Неокласична** модель економічного росту Солоу і золоте правило накопичення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://baguzin.ru/wp/wp-content/uploads/2013/05>
6. **Светуцьков С.Г., Абдуллаев И.С.** Экономическая динамика и производственные функции: статья. — ВЕСТНИК ОГУ №5, 2009.
7. **Україна** у цифрах 2018. Статистич. збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2018. – 239 с.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/about.html> – Стоимость основных средств в 2010–2018 годах
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://study-i.ru/economics/macroeconomics/topic.php?id=metodi\\_i\\_instrumenti\\_gosudarstvennogo\\_regulirovaniya](http://study-i.ru/economics/macroeconomics/topic.php?id=metodi_i_instrumenti_gosudarstvennogo_regulirovaniya) – Методи та інструменти державного регулювання.

## References

1. **Kolomaev V.A.** Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie. Modelirovanie makroekonomicheskikh processov i sistem: uchebnik dlya studentov vuzov. [Economic and mathematical modeling. Modeling of macroeconomic processes and systems: a textbook for university students] – М.: YuNITI-DANA, 2005. – 295 s.
2. **N.E. Kobrinskij, E.Z. Majminas, A.D. Smirnov.** Ekonomicheskaya kibernetika: uchebnik dlya studentov vuzov [Economic Cybernetics: A Textbook for University Students]. – М.: Ekonomika, 1982. – 408 s.
3. **Економіка** як динамічна система  
<https://sites.google.com/site/matematiceskaaekonomika/home/matematiceskie-modeli>
4. **Макроекономічні** виробничі функції  
<https://sites.google.com/site/matematiceskaaekonomika/home/matematiceskie-modeli>
5. **Неокласична** модель економічного росту Солоу і золоте правило накопичення  
<http://baguzin.ru/wp/wp-content/uploads/2013/05>
6. **Svetunkov S.G., Abdullaev I.S.** Ekonomicheskaya dinamika i proizvodstvennye funktsii: statya [Economic dynamics and production functions]. – VESTNIK OGU №5, 2009.
7. **Ukrayina** u cifrah 2018. Statistichnichnij zbirnik. – К.: Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini, 2018 [Ukraine in numbers 2018. Statistical compilation]. – 239 s.
8. **Stoimost** osnovnyh sredstv v 2010–2018 godah  
<http://ukrstat.org/about.html>
9. **Metodi** ta instrumenti derzhavnogo regulyuvannya  
[http://study-i.ru/economics/macroeconomics/topic.php?id=metodi\\_i\\_instrumenti\\_gosudarstvennogo\\_regulirovaniya](http://study-i.ru/economics/macroeconomics/topic.php?id=metodi_i_instrumenti_gosudarstvennogo_regulirovaniya)

## Content

Hudzynskyi O., Sudomyr S., Hurenko T., Hudzynska J. THE MANAGEMENT OF STRATEGIC COMPETITIVENESS OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS: THE METHODOLOGICAL ASPECT.....	4
Bunda O., Lebediev M. ORGANIZATIONAL AND METHODICAL ASPECTS OF CONTRACTUAL PROCESS ACCOUNTING AND ANALYSIS AT THE ENTERPRISE.....	14
Dyadchenko I. SWOT ANALYSIS AS A PREREQUISITE FORMATION OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT MECHANISM OF SOUTH OF UKRAINE .....	21
Vdovenko N., Maryna P., Hryniuk E. INNOVATION AND INVESTMENT FRAMEWORK FOR THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE FISHERIES AND AQUACULTURE.....	31
Mosiuk S., Mosiuk I., Mosiuk V. TOURIST BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE .....	39
Zhukovskyi M. RURAL GREEN TOURISM AS A WAY TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	47
Lokutova O., Kashchenko O. PR-CONSULTING IN THE FIELD OF MICRO-FERTILIZER APPLICATION FOR APPLICATION OF MICRO-FERTILIZERS IN AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE.....	55
Bunda O., Yakimenko A. ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF FIXED ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE.....	65
Hromozdova L., Martynyuk O., Studennikova I., Hromozdov V., Maliarevsky V. REGULATORY ASPECTS OF EXPORT POTENTIAL IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY .....	73

---

Komar Y., Dubas R., Ivanov A. CONCEPTUAL MODEL OF COMPLETE CREATIVE MANAGEMENT FORMATION OF COMPLETE HUMAN HEALTH .....	86
Ivchuk V., Kulish G., Lazoryshynets V., Kabakov V., Nastenکو E. ESTIMATED FUNDING ASSESSMENT FOR HOSPITALS FUNCTIONING AS ENTERPRISE .....	97
Bunda O., Olianina A. ANALYTICAL PROCEDURES OF ACTIVITIE OF SPORTS ENTERPRISES ..	117
Koval E., Ilyina K., Fefelova A. INVESTING IN HIGHER EDUCATION MARKETING .....	125
Romanova L., Zolotarova V. CURRENT SITUATION AND TRENDS OF ENTERPRISE DEVELOPMENTS IN UKRAINE'S ADVERTISING MARKET.....	135
Syenko O., Yarema K., Bezsmertna Y. SOLOW ECONOMY MODEL .....	150

## Содержание

А. Д. Гудзинский, С. М. Судомир, Т. А. Гуренко, Ю. С. Гудзинская МЕНЕДЖМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ .....	4
О. Н. Бунда, М. К. Лебедев ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДОГОВОРНОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	14
И. И. Дядченко SWOT-АНАЛИЗ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕМ ЮГА УКРАИНЫ.....	21
Н. М. Вдовенко, М. Н. Павленко, Е. Р. Хринюк ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА И АКВАКУЛЬТУРЫ.....	31
С. И. Мосиюк, И.ф.Мосиюк, В. И. Мосиюк РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ .....	39
М. О. Жуковский СЕЛЬСКИЙ ЗЕЛЕНЫЙ ТУРИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	47
Е. А. Локутова, Е. А. Кащенко PR-КОНСАЛТИНГ В СФЕРЕ ПРИМЕНЕНИЯ МИКРОУДОБРЕНИЙ В АГРОПРОИЗВОДСТВЕ УКРАИНЫ.....	55
О. Н. Бунда, А. И. Якименко АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	65



---

Л. В. Громоздова, А. И. Мартынюк, И. В. Студенникова, В. В. Громоздов, В. Н. Маляревский	
РЕГУЛЯТОРНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА .....	73
Ю. Н. Комар, Р. Г. Дубас, А. А. Иванов	
КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ПОЛНОЦЕННОГО ТВОРЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ПОЛНОЦЕННОГО ЗДОРОВЬЯ ЧЕЛОВЕКА.....	86
В. Г. Ивчук, А. П. Кулиш, В. В. Лазоришинец, В. В. Кабаков, Е. А. Настенко	
ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В СТАТУСЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	97
О. Н. Бунда, А. В. Олянина	
АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ СПОРТА.....	117
Е. Н. Коваль, К. С. Ильина, А. А. Фефелова	
ИНВЕСТИЦИИ В МАРКЕТИНГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	125
Л. В. Романова, В. И. Золотарева	
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ.....	135
А. И. Синенко, К. О. Ярема, Ю. С. Безсмертная	
МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ СОЛОУ .....	150

**Інформація  
про членів редколегії видання  
«Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку»**

**Економічні науки**

*Редакційна рада журналу*

**Семиноженко Володимир Петрович**, член Президії НАН України, голова Північно-Східного наукового центру НАН України та МОН України, доктор фізико-математичних наук, професор, академік НАНУ.

**Оніпко Олексій Федорович**, президент Української академії наук, доктор технічних наук, професор.

**Чернець Василь Гнатович**, ректор Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв, доктор філософії, професор, заслужений працівник освіти України, лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки, почесний академік Національної академії мистецтв України, академік Академії наук вищої школи України, член Національної спілки журналістів України.

**Шморгун Леонід Григорович**, головний редактор журналу «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку», доктор економічних наук, професор, академік Української академії наук, член Національної спілки журналістів України.

*Редакційна колегія журналу*

**1. Економічні науки**

**Азізов Сісак Павлович**, професор кафедри публічного управління та гуманітарних наук Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв, доктор економічних наук, професор.

**Вдовенко Наталія Михайлівна**, завідувач кафедри глобальної економіки, Національного університету біоресурсів і природокористування України, доктор економічних наук, професор.

**Гудзинський Олег Дмитрович**, професор кафедри менеджменту Національного університету біоресурсів і природокористування України, доктор економічних наук, професор

**Гуткевич Світлана Олександрівна**, завідувач кафедри Національного університету харчових технологій, доктор економічних наук, професор.

**Громоздова Лариса Василівна**, доцент кафедри регіоналістики і туризму, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», академік Міжнародної академії оригінальних ідей, кандидат економічних наук, доцент.

**Драган Олена Іванівна**, професор кафедри публічного управління та гуманітарних наук Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв, доктор економічних наук, професор.

**Дацій Олександр Іванович**, завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи Міжрегіональної академії управління персоналом, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник освіти України.

**Дубас Ростислав Григорович**, завідувач кафедри менеджменту Університету «Україна», доктор економічних наук, професор.

**Кальна-Дубінюк Тетяна Прокопівна**, професор, кафедра аграрного консалтингу і туризму, Національний університет біоресурсів і природокористування України, доктор економічних наук, професор.

**Клочко Валентин Петрович**, професор кафедри арт-менеджменту та івент-технологій Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв, доктор економічних наук, професор.

**Колеснікович Віктор Павлович (Kalesnikovich Viktor)** — к.г.н., Ph.D. Geography, докторант БДУ, директор Міжнародного інституту екологічної безпеки (ОБСЕ).

**Колот Анатолій Михайлович**, проректор Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, доктор економічних наук, професор.

**Копієвська Ольга Рафаїлівна** – доктор культурології, професор, заслужений працівник освіти і науки України, завідувач кафедри арт-менеджменту та івент-технологій Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв.

**Кропивко Михайло Федорович**, завідувач відділу ННЦ «Інститут аграрної економіки» Національної академії аграрних наук України, доктор економічних наук, професор, академік НААН України.

**Кирилюк Євген Миколайович**, професор кафедри публічного управління та гуманітарних наук Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв, доктор економічних наук, доцент.

**Мартинишин Ярослав Миколайович**, професор кафедри публічного управління та гуманітарних наук Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв, доктор економічних наук, професор.

**Махортов Юрій Олексійович**, професор кафедри міжнародного туризму Київського університету культури, доктор економічних наук, професор.

**Прокопенко Ольга Володимирівна**, завідувач кафедри економічної теорії, в. о. декана факультету економіки та менеджменту Сумського державного університету, доктор економічних наук, професор.

**Саблук Петро Трохимович**, радник ННЦ «Інститут аграрної економіки» Національної академії аграрних наук України, доктор економічних наук, професор, академік НААН України, заслужений діяч науки і техніки України, Герой України.

**Савчук Василь Кирилович**, завідувач кафедри статистики, обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природокористування України, доктор економічних наук, професор.

**Сіденко Володимир Романович**, головний науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування НАН України, член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук.

**Шевчук Володимир Олександрович**, професор кафедри аудиту Національної академії статистики, обліку і аудиту, доктор економічних наук, професор.

**Червінська Любов Петрівна**, професор кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, доктор економічних наук, професор.

**Шкільов Олександр Васильович**, професор Національного університету біоресурсів і природокористування України, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України.

**Шпичак Олександр Михайлович**, головний науковий співробітник відділу ціноутворення та аграрного ринку ННЦ «ІАЕ», доктор економічних наук, професор, академік НААН України, заслужений діяч науки і техніки України.

**Якуба Катерина Іллівна**, професор кафедри фінансів Академії праці, соціальних відносин і туризму, доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України.

**Baran Mirosław** — Profesura: 31 grudnia 2015 r Prezydent RP podpisał nominację profesora nauk Matematycznych; Habilitacja (wyryźniona Nagrodą Prezesa Rady Ministrów): Instytut Matematyczny Polskiej Akademii Nauk, rozprawa pt. Conjugate norms in  $C_n$  and related geometrical problems, Warszawa, 1999; Doktorat (wyryźniony nagrodą Ministra Edukacji Narodowej): Wydział Matematyki i Fizyki Uniwersytetu Jagiellońskiego.

**Ян Шафін**, декан Православного богословського факультету Пряшівського університету в Пряшеві, професор, доктор теології, доктор філософії (Словаччина).

**Гечбаія Бадрі Нодарович** – доктор економіки, професор, член-кореспондент Академії Наук Бізнесу Грузії, директор департаменту управління бізнесу, Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія).

**Кетеван Гівівна Голетіані** – доктор технічних наук, декан факультету логістики Батумського Навчального університету навігації (Грузія).

# **Вимоги, рекомендовані МОН України до наукових статей**

**Наукові статті у фахових виданнях повинні мати такі елементи:**

1. Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття.

3. Формулювання мети статті (постановка завдання).

4. Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

5. Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

Редакційна колегія збірника пропонує авторам виділяти рекомендовані МОН України елементи статті окремими рубриками (скороченими підзаголовками).

## **Послідовність структурних елементів статті.**

Бібліографічний покажчик (УДК), ліворуч.

Назва статті (посередині) – великими літерами.

Ініціали та прізвище автора (авторів) – малими літерами.

Місце роботи – трьома мовами (українською, російською, англійською).

Повна поштова (за місцем праці) та електронна адреса автора (авторів) – малими літерами, курсив, 3-ма мовами (українською, російською, англійською), фото в електронному вигляді.

Анотація.

Ключові слова.

Текст статті.

На першій сторінці статті, в нижньому колонтитулі – знак авторського права «©», поряд із ним прізвища та ініціали всіх авторів та рік. Наприклад: © Бодня О. В., 2014.

Нижче тексту статті розміщується список використаних джерел.

Після списку використаних джерел подається назва статті, прізвище, ім'я та по батькові авторів повністю, службова адреса, розширена анотація (500-1000 друкованих знаків – від 0,5 до повної сторінки формату А-4) та ключові слова англійською та російською мовами. Анотація статті має розкривати її зміст.

Якщо мовою основного тексту статті є англійська, тоді в кінці статті її назва, дані про авторів, анотація і ключові слова мають бути двома іншими мовами. Англійський текст повинен бути оформлений на фаховому рівні володіння мовою. У разі подання тексту, перекладеного, наприклад, через інтернет-перекладач (Google і т. ін.) або нефахово, стаття не буде прийнята для публікації.

У кінці рукопису вказується дата надходження статті до редколегії журналу «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку».

Електронна пошта редакції журналу: piirek5@gmail.com.

Технічні вимоги до оформлення статті.

1. **Назва файлу** (латинкою) має відповідати прізвищу першого автора статті. Файл із текстом статті має бути виконаний з розширенням doc у редакторі Microsoft Word, версія 1997–2003 р.

2. **Обсяг статті** – від 8 до 20 сторінок рукопису А4. Основний текст статті має бути набраний шрифтом Times New Roman, розміром 14 пунктів, міжрядковий інтервал – 1,5. Виділення тексту може бути курсивом, підкреслення не допускається. Параметри сторінки: ліве поле – 3 см, праве – 1,5 см, верхнє і нижнє – по 2 см. Абзацний відступ – 1,5 см. Нумерація сторінок – вгорі посередині.

3. **Рисунки** (карти, схеми, фотографії, графіки, діаграми, інші ілюстрації), виконані в кольорі або чорно-білі, необхідно подавати вставленими у текст статті. Крім того, сам файл рисунка у форматі tiff або jpeg із роздільною здатністю не менше 300 dpi, формат кольору RGB (якщо кольоровий) або Grayscale (якщо чорно-білий), необхідно надсилати також окремо. Рисунки повинні бути пронумеровані в послідовності згадування їх у тексті. Назва рисунка має бути в тексті статті одразу під ним. Не можна назву рисунка об'єднувати із ілюстрацією в одному графічному файлі (це унеможливить її редагування). Всі карти повинні мати рамку, умовні позначення чи легенду, прив'язку до місцевості, масштаб та посилання, якщо потрібно. Букви чи цифри, вміщені у рисунках, повинні мати розмір шрифта не менше 10 пунктів. Допустимі розміри рисунків не більше 160×230 мм.

4. **Таблиці** слід розміщувати у тексті. Кожна таблиця повинна мати заголовок та порядковий номер, на який є посилання в тексті. Якщо в статті одна таблиця, її не нумерують. Таблиці можуть бути виконані лише у редакторі Microsoft Word. Слово «Таблиця» необхідно розміщувати вгорі справа над таблицею курсивом, нижче дати її назву посередині. Розмір цифр і тексту в таблицях – не менше 10 пунктів. Допустимі розміри таблиці – не більше 160×230 мм. При використанні запозичених даних або представленні опрацьованих автором запозичених первинних матеріалів (наприклад, метеорологічні величини тощо) у назві таблиці необхідно вказати джерело, звідки взяті дані (літературне або фондове).

5. **Абревіатури** обов'язково розшифровувати після першого згадування в тексті.

6. **Літературні посилання.** Посилання на джерела із списку літератури в тексті статті подавати в квадратних дужках, зазначаючи номер цитованої позиції зі списку літератури та через кому – номер сторінки (наприклад, [7, с. 112], [2], [3, 7-12, 23]).

7. **Літературу** оформляти згідно із ДСТУ ГОСТ 7.1:2006. Список цитованої літератури подавати за алфавітом: спочатку кирилицею, потім латинкою.

8. **Інші вимоги.** Особливу увагу приділити правильному розміщенню знаків дефіс («-») та тире («-»). Лапки використовувати формату «» («цитата»). Між ініціалами та прізвищем використовувати нерозривний пробіл (І.єВ.єПетренко). Одиниці величин подавати в системі СІ.

Наприклад, зразки оформлення статей можна знайти у дев'ятому випуску журналу «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку» за посиланням: <https://nonproblem.net/publikatsiya-zhurnalu-9-2016/> сторінка 194-201, Інформаційний лист.

**Взірець оформлення списку літератури  
згідно ДСТУ 8302:2015 «Інформація  
та документація.**

**Бібліографічне посилання.  
Загальні положення та правила складання»  
з урахуванням правок (код УКНД 01.140.40)**

<b>Характеристика дже- рела</b>	<b>Приклад оформлення Книги</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
Один автор	Скидан О. В. Аграрна політика в період ринкової трансформації: монографія. Житомир: ЖНАЕУ, 2008. 375 с.
Два автори	Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом: навч. посіб. Вид. 2-ге, переробл. і допов. Київ, 2005. 308 с.
Три автори	Скидан О. В., Ковальчук О. Д., Янчевський В. Л. Підприємництво у сільській місцевості: довідник. Житомир, 2013. 321 с.
Чотири автори	Методика нормування ресурсів для виробництва продукції рослинництва / Вітвіцький В. В., Кисляченко М. Ф., Лобастов І. В., Нечипорук А. А. Київ : Укראгропромпродуктивність, 2006. 106 с.  Основи марикультури / Грициняк І. І. та ін. Київ : ДІА, 2013. 172 с.
П'ять і більше авторів	Екологія: навч. посіб. / Б. В. Борисюк та ін. Житомир, 2003. 174 с.  Методи підвищення природної рибопродуктивності ставів / Андрущенко А. І. та ін.; за ред. М. В. Гринжєвського. Київ, 1998. 124 с.

1	2
Колективний автор	Органічне виробництво і продовольча безпека: зб. матеріалів доп. учасн. III Міжнар. наук.-практ. конф. / Житомир. нац. агрокол. ун-т. Житомир: Полісся, 2015. 648 с.
Багатотомне видання	<p>Генетика і селекція в Україні на межі тисячоліть: у 4 т. / гол. ред. В. В. Моргун. Київ: Логос, 2001. Т. 2. 636 с.</p> <p>Фауна України. В 40 т. Т. 36. Инфузории. Вып. 1. Суктории (Ciliophora, Suctorea) / И. В. Довгаль. Киев: Наукова думка, 2013. 271 с.</p>
За редакцією	Доклінічні дослідження ветеринарних лікарських засобів / за ред. І. Я. Коцюмбаса. Львів: Тріада плюс, 2006. 360 с.
Автор і перекладач	<p>Котлер Ф. Основы маркетинга: учеб. пособие / пер. с англ. В. Б. Боброва. Москва, 1996. 698 с.</p> <p>Брігхем Є. В. Основы фінансового менеджменту / пер. з англ. В. Біленького та ін. Київ: Молодь, 1997. 998 с.</p>
<b>Частина видання</b>	
Розділ книги	Саблук П. Т. Напрямки розвитку економіки в аграрній сфері виробництва. Основи аграрного підприємництва / за ред. М. Й. Маліка. Київ, 2000. С. 5–15.
Тези доповідей, матеріали конференцій	<p>Зінчук Т. О. Економічні наслідки впливу продовольчих органічних відходів на природні ресурси світу. Органічне виробництво і продовольча безпека: зб. матеріалів доп. учасн. II Міжнар. наук.-практ. конф. Житомир: Полісся, 2014. С. 103–108.</p> <p>Скидан О. В., Судак Г. В. Розвиток сільськогосподарського підприємництва на кооперативних засадах. Кооперативні читання: 2013 рік: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 4–6 квіт. 2013 р. Житомир: ЖНАЕУ, 2013. С. 87–91.</p>



1	2
Статті з продовжуючих та періодичних видань	<p>Якобчук В. П. Стратегічні пріоритети інноваційного розвитку підприємництва в аграрній сфері. Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Сер. Економіка. 2013. Вип. 148. С. 31–34.</p> <p>Масловська Л. Ц., Савчук В. А. Оцінка результативності і ефективності виробництва органічної агропродовольчої продукції. Агросвіт. 2016. № 6. С. 23–28.</p> <p>Акмеологічні засади публічного управління / Є. І. Ходаківський та ін. Вісник ЖНАЕУ. 2017. № 1, т. 2. С. 45–58.</p> <p>Dankevych Ye. M., Dankevych V. Ye., Chaikin O. V. Ukraine agricultural land market formation preconditions. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis. 2017. Vol. 65, №. 1. P. 259–271.</p>
<b>Електронні ресурси</b>	
Книги	Ілляшенко С. М., Шипуліна Ю. С. Товарна інноваційна політика: підручник. Суми: Університетська книга, 2007. 281 с. URL: <a href="ftp://lib.sumdu.edu.ua/Books/1539.pdf">ftp://lib.sumdu.edu.ua/Books/1539.pdf</a> (дата звернення: 10.11. 2017).
Законодавчі документи	<p>Про стандартизацію: Закон України від 11 лют. 2014 р. № 1315. URL: <a href="http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1315-18">http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1315-18</a> (дата звернення: 02.11.2017).</p> <p>Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: проект / М-во аграр. політики та продовольства України. URL: <a href="http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822">http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822</a> (дата звернення: 13.10.2017).</p>
Періодичні видання	Клітна М. Р., Брижань І. А. Стан і розвиток органічного виробництва та ринку органічної продукції в Україні. Ефективна економіка. 2013. № 10. URL: <a href="http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&amp;j=efektyvna-ekonomika&amp;s=ua&amp;z=2525">http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&amp;j=efektyvna-ekonomika&amp;s=ua&amp;z=2525</a> (дата звернення: 12.10.2017).

1	2
	<p>Neave H. Deming's 14 Points for Management: Framework for Success. <i>Journal of the Royal Statistical Society. Series D (The Statistician)</i>. 2012. Vol. 36, № 5. P. 561–570. URL: <a href="http://www2.fiu.edu/~revellk/pad3003/Neave.pdf">http://www2.fiu.edu/~revellk/pad3003/Neave.pdf</a> (Last accessed: 02.11.2017).</p> <p>Colletta L. Political Satire and Postmodern Irony in the Age of Stephen Colbert and Jon Stewart. <i>Journal of Popular Culture</i>. 2009. Vol. 42, № 5. P. 856–874. DOI: 10.1111/j.1540-5931.2009.00711.x.</p>
Сторінки з веб-сайтів	Що таке органічні продукти і чим вони кращі за звичайні? Екологія життя: веб-сайт. URL: <a href="http://www.eco-live.com.ua">http://www.eco-live.com.ua</a> (дата звернення: 12.10.2017).
<b>Інші документи</b>	
Законодавчі і нормативні документи (інструкції, накази)	<p>Конституція України: станом на 1 верес. 2016 р. / Верховна Рада України. Харків: Право, 2016. 82 с.</p> <p>Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 5 жовт. 2017 р. № 2164. Урядовий кур'єр. 2017. 9 лист.</p> <p>Інструкція про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: затв. наказом М-ва фінансів України від 20 квіт. 2015 р. № 449. Все про бухгалтерський облік. 2015. № 51. С. 21–42.</p> <p>Про затвердження Порядку забезпечення доступу вищих навчальних закладів і наукових установ, що знаходяться у сфері управління Міністерства освіти і науки України, до електронних наукових баз даних: наказ М-ва освіти і науки України від 2 серп. 2017 р. № 1110. Вища школа. 2017. № 7. С. 106–107.</p>

1	2
Стандарти	<p>ДСТУ ISO 9001: 2001. Системи управління якістю. [Чинний від 2001-06-27]. Київ, 2001. 24 с. (Інформація та документація).</p> <p>СОУ–05.01-37-385:2006. Вода рибогосподарських підприємств. Загальні вимоги та норми. Київ: Міністерство аграрної політики України, 2006. 15 с. (Стандарт Мінагрополітики України).</p>
Патенти	<p>Комбайн рослинозбиральний універсальний: пат. 77937 Україна: МПК А01D 41/02, А01D 41/04, А01D 45/02. № а 2011 09738; заявл. 05.08.2011; опубл. 11.03.2013, Бюл. № 5.</p>
Авторські свідоцтва	<p>А. с. 1417832 ССРСР, МКИ А 01 F 15/00. Стенка рулонного пресс-подборщика / В. Б. Ковалев, В. Б. Мелегов. № 4185516; заявл. 22.01.87; опубл. 23.08.88, Бюл. № 31.</p>
Дисертації, автореферати дисертацій	<p>Романчук Л. Д. Оцінка джерел надходження радіонуклідів до організму мешканців сільських територій Полісся України: дис. ... д-ра с.-г. наук: 03.00.16 / Житомир. нац. агрокол. ун-т. Житомир, 2011. 392 с.</p> <p>Романчук Л. Д. Оцінка джерел надходження радіонуклідів до організму мешканців сільських територій Полісся України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра с.-г. наук: 03.00.16. Житомир, 2011. 40 с.</p>
Препринти	<p>Панасюк М. І., Скорбун А. Д., Сплошной Б. М. Про точність визначення активності твердих радіоактивних відходів гамма-методами. Чорнобиль: Ін-т пробл. безпеки АЕС НАН України, 2006. 7 с. (Препринт. НАН України, Ін-т пробл. безпеки АЕС; 06-1).</p>

---

**Головний редактор — Л.Г. Шморгун**

---

**Редакція журналу:**

*Л.Г. Шморгун (головний Редактор)*  
*Н.І. Гладинець (відповідальний секретар)*  
*Н. М. Вдовенко (заступник головного редактора),*  
*Р.Г. Дубас (заступник головного редактора)*  
*Л. О. Мармуль (науковий редактор),*  
*А. Д. Ятченко (заступник головного редактора),*  
*Т. О. Пода (заступник головного редактора),*  
*М. Я. Кривенко (заступник головного редактора),*  
*О. В. Гулько (завідувач інформаційно-комунікаційного відділу),*  
*В.В. Гнатів (редактор електронної версії журналу),*  
*М. Р. Ковальський (завідувач юридичного відділу),*  
*В. В. Карпенко (завідувач адміністративно-господарського відділу),*  
*П. В. Буджак (заступник головного редактора по Республіці Польща),*  
*В.П. Колеснікович (заступник головного редактора по Республіці Білорусь),*  
*Baran Mirosław (Польща), Polskiej Akademii Nauk, Doktorat (wyuzniony nagroda*  
*Ministra Edukacji Narodowej); Wydział Matematyki i Fizyki Uniwersytetu Jagiellońskiego,*  
*Ян Шафін (Словаччина), Пряшівський університет, професор, доктор теології, док-*  
*тор філософії.*

---

**Над випуском працювали: Н.М. Вдовенко, Н.І. Гладинець**

---

Видання зареєстровано у Міністерстві юстиції України (свідоцтво КВ № 21647-1547 ПР від 02.11.2015).

Усі права застережено. Передруки і переклади дозволяються лише за згодою редакції. Редакція необов'язково поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв та іншої інформації несуть автори публікацій. Відповідальність за зміст рекламних оголошень несе рекламодавець.

---

**Юридична адреса редакції:** 01015, м. Київ, вул. Лаврська, 9, корпус 11.  
**Місце знаходження редакції:** 01601, м. Київ, вул. Еспланадна, 4-6, оф.113-114.  
**Тел.:** (044)227-62-51; (044) 287-07-21; (066) 678-56-53; (099) 265-90-68; (050) 576-52-44.  
**E-mail:** piirek5@gmail.com  
**Веб-сайт:** www.nonproblem.net

---

Підписано до друку \_\_. \_\_. 2019  
Папір офс. Друк офс. Гарнітура Schoolbook.  
Формат 70×108/16.  
Ум. друк. арк. 18,55. Обл.-вид. арк. 17,02.  
Наклад 300 екземплярів. Зам. №58

Видавництво «МІЛЕНІУМ» (Київ). Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 535 від 19.07.2001 р.

Видавництво «МІЛЕНІУМ»  
м. Київ, вул. Фрунзе, 60. Тел.: +38 (067) 849-50-84. Факс: +38 (044) 222-74-35.  
E-mail: milenium\_ofis @ukr.net



Видавництво «МІЛЕНІУМ»  
м. Київ, вул. Фрунзе, 60.  
Тел.: +38 (067) 849-34-60.  
Факс: +38 (044) 222-74-35.  
E-mail: milenium\_ofis @ukr.net