



**АНАЛІТИК**  
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



# ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 4'2018

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

*Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук*

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

## Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

## Статті обов'язково проходять

### відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 11 від 10 квітня

2018 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 12 від 12 квітня 2018 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 13.04.2018

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: [efp.redaktor@gmail.com](mailto:efp.redaktor@gmail.com)

Сайт: [www.efp.in.ua](http://www.efp.in.ua)



Суб'єкт видавничої  
справи

© "Аналітик", 2018  
© "Економіка. Фінанси. Право",

2018

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес  
центр"

#### **Керівник редакційної колегії з економічних наук:**

**Бутинець Тетяна Анатоліївна**, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ м. Київ

#### **Члени редакційної колегії з економічних наук:**

**Бондар Валерій Петрович**, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України

**Величко Олена Георгіївна**, Радник Першого віце-прем'єра міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України

**Вініченко Ігор Іванович**, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

**Даций Олександр Іванович**, д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України

**Іванюта Василь Фалімонович**, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

**Клименюк Микола Миколайович**, д.е.н., професор.

**Кондрашихін Андрій Борисович**, д.е.н., доцент

**Корецька Світлана Олександрівна**, д.е.н., професор

**Манцевич Юрій Миколайович**, д.е.н., доцент

**Невелєв Олександр Михайлович**, д.е.н., доцент

**Потишняк Олена Миколаївна**, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

**Прушківський Володимир Геннадійович**, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

**Редько Олександр Юрійович**, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОН, член Аудиторської палати України

**Сук Петро Леонідович**, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

**Ткаченко Сергій Анатолійович**, д.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

**Царенко Оксана В'ячеславівна**, д.е.н., доцент

#### **Керівник редакційної колегії з правових наук:**

**Константинов Сергій Федорович**, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

#### **Заступник редакційної колегії з правових наук:**

**Лоцихін Олександр Миколайович**, д.ю.н., професор, Заслужений економіст України

#### **Члени редакційної колегії з правових наук:**

**Баймуратов Михайло Олександрович**, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

**Бичкова Світлана Сергіївна**, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

**Василинчук Віктор Іванович**, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

**Глушков Валерій Олександрович**, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

**Джужа Олександр Миколайович**, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

**Кампо Володимир Михайлович**, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

**Клименко Олена Вікторівна**, к.ю.н., доцент

**Кононенко Леонід Миколайович**, к.ю.н., професор

**Копан Олексій Володимирович**, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

**Литвин Олександр Петрович**, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

**Луць Володимир Васильович**, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

**Озерський Ігор Володимирович**, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

**Приходько Христина Вікторівна**, к.ю.н., професор

**Фрицький Юрій Олегович**, д.ю.н., професор

#### **Шеф-редактор:**

**Головач Володимир Володимирович**, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

#### **Технічний редактор:**

Куцяк Олександр Анатолійович

#### **Випусковий редактор:**

Туманян Анна Оганесівна

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>І.Ю. ШЕВЧЕНКО.</b> Сферична модель формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування на ринку автомобілів ..... | 4  |
| <b>А.О. БЛИЗНЮК.</b> Аналіз причин виникнення та підвищення рівня безробіття в Україні .....                                       | 7  |
| <b>С.В. СЕЛІХОВ.</b> Загальносвітові тенденції розвитку ринку вина .....                                                           | 10 |
| <b>Н.З. БЛАЩУК-ДЕВ'ЯТКІНА, Л.О. ПЕТИК.</b> Тенденції розвитку фондового ринку України .....                                        | 16 |
| <b>Г.В. ТЕПЛІНСЬКИЙ, Ю.В. ЖУКОВА.</b> Сучасний підхід в антикризовому управлінні підприємством ....                                | 21 |
| <b>О.М. БОНДАРЕНКО, В.Ю. ГУДИМА.</b> Облік розрахунків з постачальниками і підрядниками .....                                      | 26 |
| <b>І.В. ОЗЕРСЬКИЙ.</b> Порушення прав громадян України колекторськими компаніями або якими ще засобами "вибити" гроші .....        | 30 |
| <b>К.В. БУРЛУЦЬКА, Л.В. ЧУПРИНА, Л.В. ГРИЦЕНКО.</b> Особливості формування та використання коштів бюджетних установ .....          | 37 |
| <b>М.В. ГРАБАР.</b> Категоризація готелів в Україні: регіональний аспект .....                                                     | 40 |

ШЕВЧЕНКО

Інна Юріївна

shevchenko.khnadu@gmail.com



к.е.н., доцент, Харківський  
національний автомобільно-  
дорожній університет

УДК 339.3

СФЕРИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ  
АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ НА РИНКУ АВТОМОБІЛІВ

SPHERICAL MODEL OF FORMATION OF THE AUTOMOTIVE  
ENTERPRISES' COMPETITIVENESS ON THE AUTOMOBILES  
MARKET

*У статті представлено сферичну модель формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування на ринку автомобілів, яка складається з чотирьох підрядних сфер: зовнішнє середовище, конкурентне ринкове середовище, конкурентний потенціал підприємств та конкурентоспроможність продукції підприємств.*

*В статье представлено сферическую модель формирования конкурентоспособности предприятий автомобилестроения на рынке автомобилей, которая состоит из четырех подрядных сфер: внешняя среда, конкурентная рыночная среда, конкурентный потенциал предприятий и конкурентоспособность продукции предприятий.*

*The article reveals the spherical model of formation of the competitiveness of the automotive enterprises on the automobiles market, which consists of four contracting areas: the external environment, the competitive market environment, the competitive potential of the enterprises and the competitiveness of the enterprises products.*

**Ключові слова:** сферична модель, конкурентоспроможність автомобілебудівного підприємства, конкурентне ринкове середовище, конкурентний потенціал

**Ключевые слова:** сферическая модель, конкурентоспособность автомобилестроительного предприятия, конкурентная рыночная среда, конкурентный потенциал

**Keywords:** spherical model, competitiveness of the automotive enterprise, competitive market environment, competitive potential

## ВСТУП

Автомобілебудування в Україні нині переживає скрутні часи. Автомобілебудівні підприємства України потерпають від систематичних комплексних проблем застарівання техніко-технологічної бази, браку кваліфікованих кадрів, утрудненого доступу до фінансових ресурсів, зменшення попиту на продукцію вітчизняного автопрому на національному ринку автомобілів з огляду на потужну конкуренцію з боку іноземних автовиробників. У таких умовах виникає нагальна необхідність розроблення термінових заходів з підвищення конкурентоспроможності вітчизняних автомобілебудівних підприємств, у першу чергу, на ринку автомобілів.

У якості таких заходів вітчизняні дослідники найчастіше пропонують для вітчизняних автомобілебудівних підприємств: розширення модельного ряду на виробництві із залученням престижніших марок та моделей автомобілів, зміну позиціонування авто вже існуючого модельного ряду [1], удосконалення товарної політики з орієнтацією на інтенсивне конкурування з автомобілями того ж цінового діапазону [2], удосконалення маркетингової політики відповідно до структури підприємств автомобілебудівної галузі, рівнів посередництва від виробника до кінцевого споживача та форм маркетингового інструментарію, який буде найбільш ефективним на кожному рівні [3],

формування системи менеджменту якості, яка орієнтується на глобальний ринок [4], модернізацію існуючих та створення нових виробничих комплексів із застосуванням екологічно безпечних та енергозберігаючих сучасних технологій та новітнього обладнання, створення власної вітчизняної моделі автотранспортного засобу, покращення якості продукції, збільшення обсягів виробництва, створення конкурентоздатного автомобілебудівного сектору промисловості через підвищення рівня локалізації виробництва, забезпечення внутрішнього ринку та нарощення експортного потенціалу шляхом випуску якісної та сучасної продукції, покращення соціально-економічних умов праці галузі, підвищення рівня кваліфікації працівників та створення сучасних наукових центрів з підготовки майбутніх спеціалістів [5].

Перетятко А.В. вказує на першочергову необхідність державного втручання в процеси формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування, зокрема, через: прийняття закону, що встановлює податкові стимули для підприємств автомобілебудування з метою збереження робочих місць та забезпечення беззбитковості виробництва; надання державної допомоги підприємствам автомобілебудування в реструктуризації боргів за кредитами комерційних банків; звільнення від ввізного мита та ПДВ виробничого обладнання, що ввозиться українськими автомобілебудівними підприємствами та не вироб-

лено в Україні; відновлення дії тимчасової надбавки до ввізного мита на автомобільну продукцію для підтримки вітчизняного автовиробника; невідкладне забезпечення на законодавчому рівні належного ефективного захисту внутрішнього ринку від «сірого» імпорту автомобільної продукції; впровадження європейської системи оподаткування прибутку, а саме виключення з бази оподаткування витрат на інноваційний розвиток, конструкторські та науково-дослідні роботи, підвищення кваліфікації персоналу; забезпечення пріоритетності автомобілебудівної продукції українських підприємств при проведенні тендерів на закупки такої продукції за державні кошти; надання субсидій банкам та іншим кредитним установам для фінансування кредитів, що видаються громадянам на купівлю автомобілів українського виробництва вартістю до 100 тис. грн. [6].

Подібною думки притримується й Кривоконь О.Г., зазначаючи на обов'язковості практичного впровадження наступних заходів у період до 2020 р.: захист внутрішнього ринку автомобілів від недобросовісної конкуренції та введення ввізного мита в розмірі більшому за 30%; звільнення від сплати ввізного мита і ПДВ терміном на п'ять років обладнання, яке ввозиться для створення нового або модернізації існуючого виробництва автомобілів та автокомплектуючих; повне відшкодування автовиробникам відсоткової ставки по кредитам, які залучені на організацію виробництва автомобілів і автокомплектуючих; звільнення терміном на 5 років від сплати податку на прибуток тієї частини прибутку підприємств автомобілебудування, що реінвестується ними у розвиток власного виробництва, включаючи створення нових потужностей та модернізацію існуючих; звільнення підприємств з виробництва автомобілів та автокомплектуючих від участі у створенні інфраструктури та розбудови територій регіонів, де вони розташовані; надання державної фінансової підтримки в обсязі 15 тис. грн. за кожне створене робоче місце у виробництві автомобілів і автокомплектуючих; надання інвестору в галузі автомобілебудування території з необхідною базовою інфраструктурою (енерго- і водопостачанням, під'їзними дорогами, тощо); запровадження механізму часткової компенсації кредитної ставки по споживчому автокредитуванню фізичних осіб, при купівлі ними нових автомобілів вітчизняного виробництва з об'ємом двигуна не більше 2000 см<sup>3</sup> та вартістю до 170 тис. грн.; створення дієвого механізму утилізації старих автомобілів; виплата компенсації (до 10 тис. грн.) за кожен зданий старий автомобіль на покупку нового автомобіля вітчизняного виробництва [7].

Як бачимо, у науковій літературі передбачено численні заходи з підвищення конкурентоспроможності вітчизняних автомобілебудівних підприємств як внутрішньої, так і зовнішньої направленості, проте для того, щоб сформувати найбільш оптимальний (з позиції мінімізації витрат і максимізації отримуваного ефекту) їх набір, необхідно розуміти яким чином відбувається формування конкурентоспроможності автомобілебудівних підприємств на ринку автомобілів.

**МЕТА РОБОТИ** полягає в розробленні теоретик-

ної моделі формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування на ринку автомобілів.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При проведенні дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема, метод аналізу та синтезу, метод індукції та дедукції, системний підхід, графічний метод.

## РЕЗУЛЬТАТИ

У спрощеному вигляді (на прикладі 2-х учасників) теоретичну модель формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування на ринку автомобілів пропонуємо представити у вигляді сферичної моделі (рис. 1), що складається з чотирьох підрядних сфер: зовнішнє середовище, конкурентне ринкове середовище, конкурентний потенціал підприємств і конкурентоспроможність продукції підприємств.

При цьому першою сферою є зовнішнє середовище, фактори якого здійснюють вплив як на формування конкурентного ринкового середовища загалом, так і на формування конкурентоспроможності продукції та підприємств автомобілебудування, зокрема. З рис. 1 бачимо, що вплив факторів зовнішнього середовища піддається первинній та вторинній трансформації – при взаємодії з конкурентними ринковим середовищем і конкурентним потенціалом підприємств автомобілебудування.

Трансформація відбувається і з впливом на процес формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування факторів конкурентного ринкового середовища при взаємодії з конкурентним потенціалом автомобілебудівних підприємств.

Наступною особливістю представленої на рис. 1 сферичної моделі формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування є виділення зон первинної та вторинної конкуренції автовиробників на ринку автомобілів.

Так, первинна конкуренція має місце при конкурентній взаємодії у ринковому середовищі саме автомобілебудівної продукції підприємств (ядра сфери конкурентного потенціалу підприємств автомобілебудування).

Утім, на практиці підприємства автомобілебудування конкурують не лише через власну продукцію – відбувається взаємодія конкурентних потенціалів автовиробників і формування зони вторинної конкуренції. Саме на цьому етапі ідентифікується чинний рівень конкурентоспроможності автомобілебудівного підприємства з урахуванням конкурентоспроможності продукції автовиробника як базової складової та результату взаємодії конкурентного потенціалу підприємства з факторами конкурентного ринкового і зовнішнього середовища. При цьому з огляду на складноструктурованість конкурентного потенціалу підприємств (наявність у ньому таких складових як виробничий потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал і інноваційно-інвестиційний потенціал), слід виділяти різноманітні варіації взаємодії структурних елементів конкурентних потенціалів автомобілебудівних підприємств.

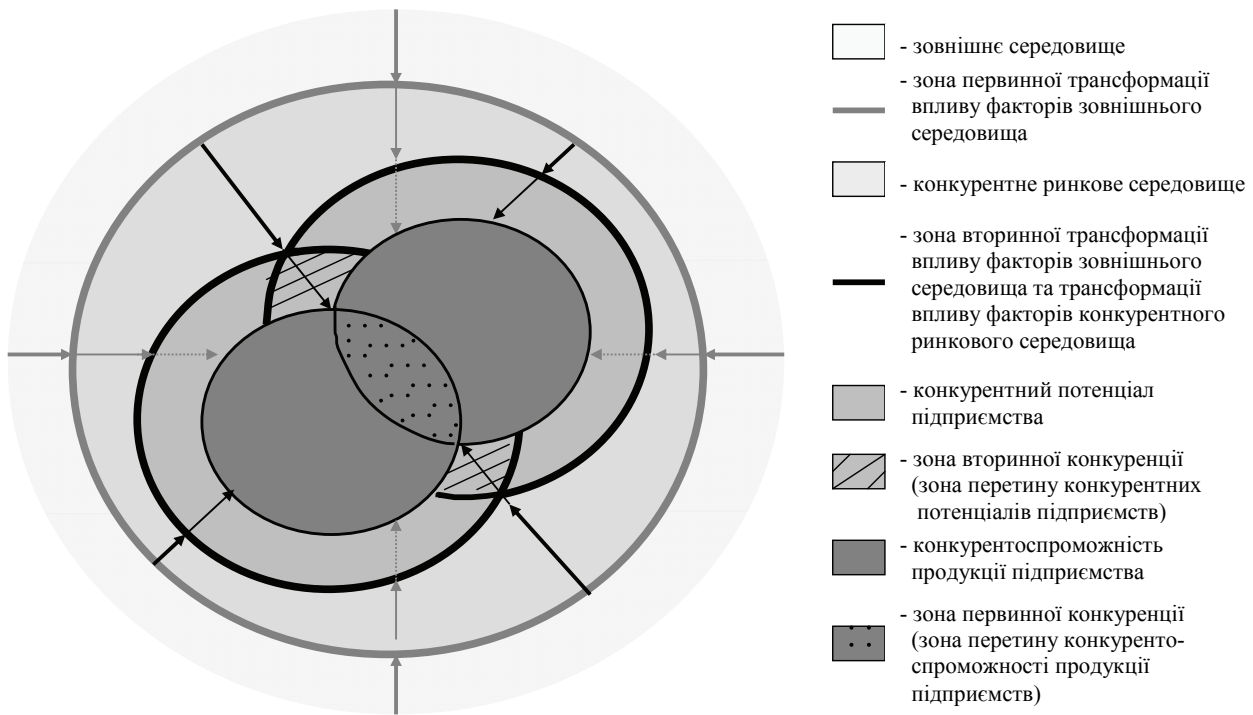


Рис. 1. Сферична модель формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування на ринку автомобілів (на прикладі 2-х учасників) [авторська розробка]

## ВИСНОВКИ

Таким чином, у ході наукового дослідження було розроблено теоретичну модель формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування на ринку автомобілів у вигляді чотирьох підрядних сфер: зовнішнє середовище, конкурентне ринкове середовище, конкурентний потенціал підприємств і конкурентоспроможність продукції підприємств.

На відміну від наявних у науковій літературі запропонована модель:

1) передбачає трансформацію впливу факторів зовнішнього середовища на формування конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування при взаємодії з конкурентним ринковим середовищем і конкурентним потенціалом автовиробників, а також трансформацію факторів конкурентного ринкового середовища при взаємодії з конкурентним потенціалом суб'єктів автомобілебудівної галузі;

2) пропонує ідентифікацію чинного рівня конкурентоспроможності підприємств автомобілебудування через їх двохетапну взаємодію у зонах первинної та вторинної конкуренції.

Перспективи подальших досліджень складає ідентифікація факторів зовнішнього та конкурентного ринкового середовища, що здійснюють вплив на формування конкурентоспроможності підприємств вітчизняного автомобілебудування на національному ринку автомобілів.

## Список використаних джерел

1. Юринець О.В. Тенденції та перспективи розвитку автомобілебудівної галузі України у післякризовий період / О.В. Юринець, О.Я. Марущак // Вісник

Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 99-105.

2. Юринець О.В. Обґрунтування доцільності змін товарної політики підприємства для забезпечення конкурентоспроможності продукції автомобілебудівних підприємств / О.В. Юринець, О.Я. Том'юк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 52-63.

3. Юринець О.В. Формування складових багаторівневої маркетингової стратегії автомобілебудівних підприємств / О.В. Юринець, О.Я. Том'юк // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 1-2(2). – С. 48-51.

4. Сорока К.О. Теоретичні аспекти управління якістю продукції на підприємствах автомобілебудування / К.О. Сорока, Є.А. Бабенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 98-103.

5. Перетятко А.В. Аспекти розвитку вітчизняного легкового автомобілебудування / А.В. Перетятко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5. – С. 31-37.

6. Глушенко О.М. Дослідження кон'юнктури ринку автомобілебудування в Україні / О.М. Глушенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 8. – С. 131-137.

7. Кривоконь О.Г. Заходи державної політики щодо розвитку національного легкового автомобілебудування / О.Г. Кривоконь // Восточно-Европейський журнал передових технологій. – 2012. – № 3(7). – С. 15-19.

БЛИЗНЮК

Андрій Олександрович  
basket1979@ukr.net

УДК 331.5

АНАЛІЗ ПРИЧИН ВИНИКНЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ  
БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІANALYSIS OF CAUSES AND INCREASE OF THE LEVEL OF  
UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

к.е.н., доцент, Харківський  
національний автомобільно-  
дорожній університет

*Стаття присвячена аналізу рівня безробіття в Україні, виділені та проаналізовані основні причини виникнення безробіття, виявлена специфіка безробіття по деяким видам господарської діяльності, зроблені висновки щодо причин виникнення безробіття та запропоновано метод їх вирішення.*

*Статья посвящена анализу уровня безработицы в Украине, выделены и проанализированы основные причины возникновения безработицы, выявлена специфика безработицы по некоторым видам хозяйственной деятельности, сделаны выводы о причинах возникновения безработицы и предложен метод их решения.*

*The article is devoted to the analysis of the unemployment rate in Ukraine, the main causes of unemployment are identified and analyzed, the specificity of unemployment for some types of economic activity is revealed, conclusions about the causes of unemployment are drawn and a method for their solution is proposed.*

**Ключові слова:** причини безробіття, рівень безробіття, заробітна платня, господарська діяльність, підприємницька діяльність

**Ключевые слова:** причины безработицы, уровень безработицы, заработная плата, хозяйственная деятельность, предпринимательская деятельность

**Keywords:** causes of unemployment, unemployment, wages, economic activities, entrepreneurial activity

## ВСТУП

Безробіття – є одною з головних проблем сучасної економіки майже кожної країни світу, не є виключенням й Україна.

Безробіття – це важлива економіко-соціальна проблема, коли частка населення не може знайти роботу. Зокрема, це тяжкий психологічний та соціальний тягар як для безробітного, так і для країни в цілому.

За визначенням Міжнародної організації праці, безробітний – особа, яка хоче і може працювати, але не має робочого місця [1].

Безробітними, згідно з Законом України «Про зайнятість населення», вважаються працездатні громадяни, які з незалежних від них причин не мають заробітку (трудового доходу) через відсутність відповідної роботи, зареєстровані в державній службі зайнятості, дійсно шукають роботу і здатні приступити до праці [2].

## МЕТА РОБОТИ

Метою статті є аналіз причин виникнення та підвищення рівня безробіття в Україні.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методична частина: статті, праці наукових вчених, матеріали періодичних видань. Через те, що проблемою безробіття займалося багато науковців, є багато методів, що застосовуються для аналізу безробіття та його причин. В даній роботі буде застосований статистичний метод.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Як вже відмічалось раніше, безробіття є актуальною проблемою в Україні. Активну участь у аналізі і вивченні безробіття приймає Державна служба статистики України. Однак треба відмітити, що Служба приймає дані від центрів зайнятості, де, на жаль, на облік не всі безробітні. Люди не хочуть ставати на облік, так як вважають, що гарну роботу їм не запропонують, і до того ж процес становлення на облік дуже складний. Деякі науковці стверджують, що реальний рівень безробіття перевищує статистичний у два рази.

Так Державна служба статистики надає наступні дані [3]. Як наведено на рис. 1, за період 2010-16 рр., показник рівня безробіття перебував у межах 7,3-9,3 % та має тенденцію зростання, що є тривожним фактом для економіки України.

Безробіття завдає значний економічний збиток державі. Згідно із законом А. Оуена, її збільшення на 1 % призводить до втрати річної продукції більш ніж на 2 %, а щорічний приріст ВВП в обсязі 2,7 % утримує частку безробітних на постійному рівні. На самих безробітних відсутність роботи чинить значний психологічний тиск, збільшує кількість серцевих захворювань, трагічних випадків. Втрата робочого місця в розвинутих країнах за своїм психологічним впливом рівнозначна смерті близького родича [4].

На наявність безробіття мають вплив багато факторів. Що до України, можна назвати такі основні проблеми, які наведені нижче.

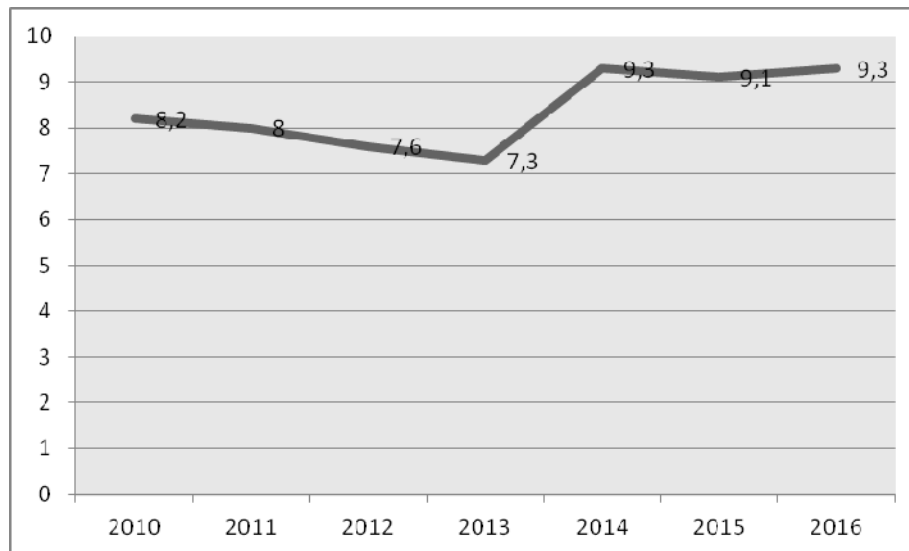


Рис. 1. Рівень безробіття за період 2010-2016 рр., %

Низький рівень заробітної плати. Незадоволеність заробітною платою змушує людей йти з офіційної роботи на неофіційну. Так виникає приховане безробіття, що заважає точному аналізу ситуації на ринку праці.

Не стиківка потреб ринку праці та системи освіти (надлишок одних фахівців, і недолік – інших). Ця проблема доволі часто зустрічається в процесі розвитку країни. Саме залишок людей «старих» професій, що були колись затребувані, але у динамічних умовах сьогодення більш не потрібні, примушує людей втрачати роботу, а потім починати все у новій сфері діяльності, не дивлячись на вік.

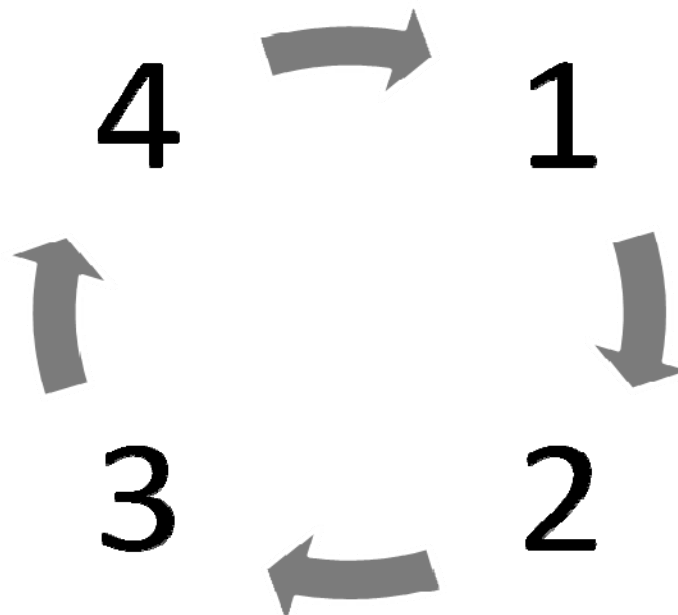
Також тут йдеться мова про бажання самого населення вчитися на ті, чи інші професії. Так, на 2016 р. найбільшим попитом у абітурієнтів користувалися такі спеціальності, як ІТ, економіка, право. Але згідно даних Державної служби статистики, підприємства найбільш потребують спеціалістів у таких сферах як

переробна промисловість (7,8 тис. чол.), тимчасове розміщення і організація харчування (5,9 тис. чол.) та транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (3,8 тис. чол.)

Низький рівень державної підтримки середнього та малого бізнесу (який служить важливим фактором формування зайнятості). В умовах ринкової економіки саме приватні підприємства є головним джерелом нових робочих місць. Через незадовільний стан підприємницького клімату країна недоодержує не тільки кількість робочих місць, а й інвестиції, за допомогою яких здійснюється розвиток економіки.

Зниження темпів зростання великої промисловості, скорочення штату працівників, що підвищує гостроту проблеми безробіття в Україні.

Проаналізувавши вище названі причини, можна виявити, що вони усі зв'язані між собою. Графічно це можна позначити наступним чином (рис. 2).



1 - низький рівень заробітної плати; 2 - не стиківка потреб ринку праці та системи освіти; 3 - низький рівень державної підтримки середнього та малого бізнесу; 4 - зниження темпів зростання великої промисловості.

Рис. 2. Графічне відображення зв'язку причин безробіття

Проаналізувавши рис. 2, можна зробити наступні висновки:

- низькі заробітні плати в сферах, де потрібні робітники не привертають молодь;
- молодь йде вчитися на більш оплачувані професії і це створює надлишок певних спеціалістів та недостачу інших, що заважає розвитку деяких сфер бізнесу;
- через низький рівень підтримки середнього та малого бізнесу, держава недоотримує коштів через податки;
- погіршується підприємницький клімат;
- через відсутність коштів та інвестицій знижується темпи зростання великої промисловості;
- це приводить до зниження заробітної плати.

### ВИСНОВКИ

Взагалі треба зазначити, що в Україні реальний рівень безробіття є набагато вищим, ніж офіційний, рівень безробіття має тенденцію до зростання, безробіття є важким економічним, соціальним та психологічним тягарем як для людини, так і для країни, виділяють чотири основні причини безробіття в Україні: низький рівень заробітної плати, не стиковка потреб ринку праці та системи освіти, низький рівень державної підтримки середнього та малого бізнесу, зниження темпів зростання великої промисловості, без

втручання держави неможливе вирішення не одної з причин.

Також треба відмітити, що головним важелем у вирішенні проблеми безробіття може стати підтримка середнього та малого бізнесу. Саме цей сектор має ряд специфічних ознак:

- основний платник податків;
- створює додаткові робочі місця;
- є плацдармом для розвитку економіки.

Для розвитку цього сектору необхідно, насамперед, створити сприятливі підприємницькі умови та умови для інвесторів, не лише в економічному, а й в правовому полі.

### Список використаних джерел

1. Экономическая теория: [учебник для студентов высших учеб. заведений] / С.В. Мочерный, В.Н. Некрасов, В.Н. Овчинников, В.В. Секретарюк – М.: “Издательство ПРИОР”, 2000. – 423с.
2. Законом України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/5067-17>
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Башнянин Г.І. Політична економія / Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведев В.С. – Київ: Ніка-Центр Ельга, 2000. – 516 с.

СЕЛІХОВ

Сергій Володимирович  
selkom@icloud.com

УДК 663.25013:005.591.6.(477.74):005.21

## ЗАГАЛЬНОСВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ВИНА

## GENERAL WINNING DEVELOPMENT TRENDS IN WINE MARKET

аспірант, Одеська  
національна академія  
харчових технологій

Стаття присвячена визначенню перспектив розвитку світового ринку вина. У розрізі даного питання, досліджено сутність поняття «розвиток» як економічної категорії та виявлено його основні визначальні характеристики. У статті проаналізовано загальний стан світового ринку вина, обсягів його виробництва та споживання за період з 2000 по 2017 рр.. В межах аналізу виявлено поточні зміни структури ринку, а також частку України на світовому ринку вина. Досліджено основні тенденції розвитку вітчизняного ринку та досягнення українських виноробів. Обґрунтовано необхідність здійснення інноваційної діяльності підприємствами для підвищення ефективності господарювання. Висвітлено сучасні напрямки інноваційної діяльності провідних виноробних підприємств світу та основні завдання для активізації інноваційного розвитку представників ринку.

Статья посвящена определению перспектив развития мирового рынка вина. В разрезе данного вопроса, исследована сущность понятия «развитие» как экономической категории и выявлены его основные определяющие характеристики. В статье проанализированы общее состояние мирового рынка вина, объёмов его производства и потребления за период с 2000 по 2017 гг.. В рамках анализа выявлено текущие изменения структуры рынка, а также долю Украины на мировом рынке вина. Исследованы основные тенденции развития отечественного рынка и достижения украинских виноделов. Обоснована необходимость осуществления инновационной деятельности предприятиями для повышения эффективности хозяйствования. Освещены современные направления инновационной деятельности ведущих винодельческих предприятий мира и основные задачи для активизации инновационного развития представителей рынка.

The article is devoted to definition of prospects of the world wine market development. In the context of this issue it is investigated the essence of the concept of "development" as an economic category and its main characteristics are revealed. The general state of the world wine market, the volumes of its production and consumption for the period from 2000 to 2017 are analyzed in the article. In the analysis it is revealed the current changes in the structure of the market, as well as Ukraine's share in the world wine market. The main tendencies of the development of the domestic market and achievements of Ukrainian winemakers are investigated. The necessity of innovative activity of enterprises for increasing the efficiency of management is substantiated. The modern directions of innovative activity of the world leading winemakers and the main tasks for activating of the innovation development of market representatives are highlighted.

**Ключові слова:** розвиток, виноробство, світовий ринок, інновації, технології

**Ключевые слова:** развитие, виноделие, мировой рынок, инновации, технологии

**Keywords:** development, winemaking, world market, innovations, technology

## ВСТУП

В умовах динамічних змін конкурентного ринкового середовища, суб'єкти господарювання повинні бути орієнтовані на неперервний розвиток. Запорукою успішного розвитку підприємств може стати детальний аналіз стану, динаміки і тенденцій ринку, в межах якого слід звертати увагу на лідерів галузі та ос-

новних конкурентів, а також на інших представників зовнішнього середовища діяльності підприємства, зокрема, постачальників і споживачів. Такий аналіз дозволить зробити висновки про перспективи розвитку як окремого підприємства, так і галузі в цілому, а також прийняти максимально обґрунтовані рішення щодо можливих та найбільш доцільних напрямках розвитку.

**Аналіз останніх досліджень**

Стан ринку вина в різні роки був досліджений у наукових працях багатьох вчених, зокрема А. Авідзба, С. Бондаренко, А. Бузни, О. Гаркуша, Ю. Дайновський, О. Каламан, В. Кучеренко, І. Матчина, Л. Некрасова, П. Саблук, О. Сидір, А. Топов та ін. Актуальність здійснення систематичного та ретельного аналізу поточного стану і тенденцій розвитку ринку вина пояснюється змінами на ринку, удосконаленням виробничих процесів, невинною інноваційною діяльністю представників даної галузі, що може мати значний вплив на подальші перспективи розвитку підприємств галузі та світового ринку в цілому.

**ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Стаття орієнтована на дослідження сучасного стану виноробної галузі, актуальних напрямків і спроб удосконалення основних аспектів господарської діяльності виноробних підприємств з метою виявлення закономірностей та визначення перспектив їх розвитку.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Сучасні науковці, досліджуючи економічну сутність поняття «розвиток», визначають його зміст як перехід від одного якісного стану до іншого [1, с. 50], маючи на увазі, що ця зміна являє собою удосконалення окремої складової (складових) економічної системи, що сприяє покращенню її загального стану.

І. Капаруліна у науковій роботі [2] дослідила змістовне наповнення поняття «розвиток», зазначивши, що основними рисами розвитку є наявність об'єкту розвитку, що бере участь у процесі вдосконалення. При цьому, процес розвитку повинен бути незворотним та обов'язково мати результат, який відоб-

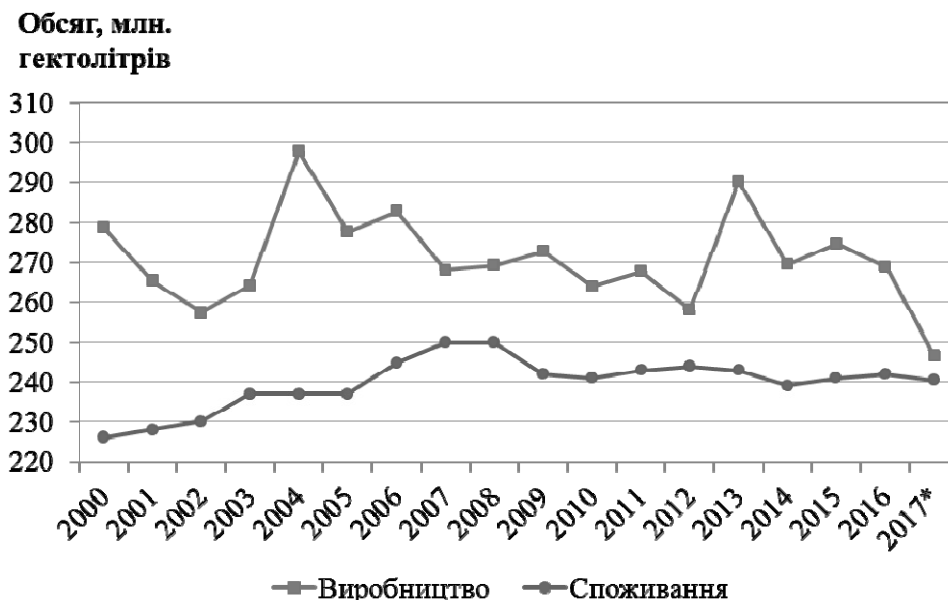
ражатиме ступінь вдосконалення об'єкта розвитку, визначатиме досягнений рівень розвитку та стане відправною точкою для формування нових цілей розвитку.

Президент Ради з міжнародного економічного розвитку зазначає, що «економічний розвиток полягає у створенні місць, де люди хочуть інвестувати, працювати та жити» [3].

Вищенаведені визначення дозволяють зробити висновок про те, що поняття «розвиток» у розрізі дослідження економічних систем є досить багатогранною комплексною категорією, яка включає в себе багато факторів, що її визначають. Узагальнене визначення поняття «розвиток» як економічної категорії може бути сформоване як незворотний процес удосконалення, який являє собою зміну, перехід об'єкта від теперішнього стану до чітко визначеного результату, що супроводжується покращенням економічної та / або соціальної ефективності діяльності об'єкта.

При виявленні тенденцій та прогнозуванні розвитку ринку, передусім, аналізують динаміку змін ринкової ситуації, яка залежить від існуючих можливостей і загроз зовнішнього середовища, а також поточного стану внутрішнього середовища.

Основою для визначення перспектив розвитку окремих виноробних підприємств та світового ринку вина в цілому може бути аналіз сучасного стану виробництва і динаміки змін на ньому. Для того, щоб оцінити середовище функціонування світового ринку вина, варто звернути увагу на одну з найважливіших категорій, що є визначальною для його розвитку, – попит на продукцію. Дослідження обсягів споживання вина у світі вказують на те, що попит є досить стабільними та може бути прогнозованим (рис. 1).



\* прогнозовані дані Міжнародної організації виноградарства і виноробства

Рис. 1. Динаміка виробництва і споживання вина у світі [складено за даними [4; 5]]

Споживання вина зростає, в основному, за рахунок збільшення споживання вина ринками США, Великобританії та Китаю. Сполучені Штати Америки утримують позицію абсолютного лідера за загальним

обсягом споживання вина. Друге місце за обсягами споживання, попри спад, посідає Франція, третє – Німеччина. У Китаї вино стає все більш популярним продуктом завдяки зростаючому середньому класу.

Очікується, що імпорт вина в країну буде рости прискореними темпами [6].

З 2000 р. щорічні коливання обсягів споживання вина у світі становили в середньому 2,7 млн. гектолітрів та не перевищували 8 млн. гектолітрів за рік. Натомість виробництво вина протягом даного періоду є значно менш стабільним. Піковий обсяг, що став результатом різкого нарощення виробництва, був зафіксований у 2004 р. (297,7 млн. гектолітрів), після чого було щорічне падіння обсягів виробництва з незначними коливаннями. Черговий різкий приріст виробництва вина відбувся у 2013 р., але не досягнув рівня 2004 р. (290,1 млн. гектолітрів).

Співставлення наведених даних вказує на те, що попри достатню стабільність споживання, пропозиція вина у світі щорічно перевищує попит. Загальна тенденція виробництва вина у 2000-2017 рр. має регресійний характер, який за умов постійного перевиробництва вина у вказаному періоді є доцільним для встановлення ринкової рівноваги між попитом і пропозицією вина.

Світовий ринок вина є конкурентним середовищем з близько 80 країнами-учасниками, підприємства яких займаються виноробством. В останній час поряд з країнами так званого Старого Світу (традиційні виноробні райони Європи і Близького Сходу) збільшують свою частку на ринку вина країни Нового Світу (за межами Європи).

Завдяки ціновій політиці, маркетинговій стратегії, розумінню світових тенденцій, технологічності та спрощеній системі державного регулювання виноробства країн Нового Світу, ці вина зайняли близько 40 % ринку, склавши серйозну конкуренцію консервативним європейським виробникам [6].

Країни Європи залишаються найбільшими виробниками вина у світі. Досліджуючи обсяги виробництва вина країнами світу, можна чітко виділити три країни, що займають лідируючі позиції: Італія, Франція та Іспанія, які забезпечують майже половину обсягу виробництва вина у світі [7].

Динаміка виробництва вина десяткою світових країн-лідерів проаналізована в таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка виробництва вина основними світовими виробниками, млн. гектолітрів**

[складено за матеріалами [4]]

| Країна             | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 <sup>1</sup> | 2017 <sup>2</sup> | Приріст            |          |                    |          |
|--------------------|------|------|------|-------------------|-------------------|--------------------|----------|--------------------|----------|
|                    |      |      |      |                   |                   | 2017 р. до 2016 р. |          | 2017 р. до 2013 р. |          |
|                    |      |      |      |                   |                   | абс.               | відн., % | абс.               | відн., % |
| Італія             | 54,0 | 44,2 | 50,0 | 50,9              | 39,3              | -11,6              | -22,8    | -14,7              | -27,2    |
| Франція            | 42,1 | 46,5 | 47,0 | 45,2              | 36,7              | -8,5               | -18,8    | -5,4               | -12,8    |
| Іспанія            | 45,3 | 39,5 | 37,3 | 39,3              | 33,5              | -5,8               | -14,8    | -11,8              | -26,0    |
| США                | 24,4 | 23,1 | 21,7 | 23,6              | 23,3              | -0,3               | -1,3     | -1,1               | -4,5     |
| Австралія          | 12,3 | 11,9 | 11,9 | 13,1              | 13,9              | 0,8                | 6,1      | 1,6                | 13,0     |
| Аргентина          | 15,0 | 15,2 | 13,4 | 9,4               | 11,8              | 2,4                | 25,5     | -3,2               | -21,3    |
| Китай <sup>3</sup> | 11,8 | 11,6 | 11,5 | 11,4              | 11,4              | -0,1               | -0,9     | -0,4               | -3,4     |
| Південна Африка    | 11,0 | 11,5 | 11,2 | 10,5              | 10,8              | 0,3                | 2,9      | -0,2               | -1,8     |
| Чилі               | 12,8 | 9,9  | 12,9 | 10,1              | 9,5               | -0,6               | -5,9     | -3,3               | -25,8    |
| Німеччина          | 8,4  | 9,2  | 8,9  | 9,0               | 8,1               | -0,9               | -10,0    | -0,3               | -3,6     |

<sup>1</sup> попередні дані, <sup>2</sup> прогнозні дані, <sup>3</sup> дані за 2017 р. недоступні; за даними 2016 р.

2017 р. у багатьох країнах відмічається зменшення обсягів виробленого вина. Лідер ринку – Італія, зменшила обсяги виробництва на 22,8 %. Суттєвого скорочення зазнали і Франція, Іспанія. На території цих країн висаджено близько 33 % всіх виноградників світу, площа яких останнім часом скорочується. Пріоритетним тут є не підвищення урожайності та збільшення обсягів виробництва вина, а, перш за все, робота над покращенням якості продукції та ефективності виробництва [6].

Лише в Австрії, а також у менш масштабних виробників вина (Португалії, Румунії, Угорщині), що не входять у десятку лідерів галузі, було дещо нарощено

виробництво [4], яке є незначним у загальноєвропейських масштабах та не здатне компенсувати падіння обсягів виробництва вина в трійці країн-лідерів. Німеччина замикає десятку лідерів, яка стійко тримається на своїх позиціях, проте також відмічаємо падіння обсягів виробництва у 2017 р..

Досить впевнено утримують свої конкурентні позиції на ринку Сполучені Штати Америки, Китай, Південна Африка попри коливання у виробництві вина протягом останніх років.

Аргентина, яка ще у 2013-2015 рр. посідала 5 місце за масштабами виробництва, різко зменшила обсяги виготовленого вина у 2015-2016 рр., за рахунок

чого п'ятірку лідерів склали 4 європейські країни та США.

Таким чином, за даними Міжнародної організації виноградарства і виноробства у структурі світового виробництва вина у 2017 р. вино італійського виробництва складає 15,9 %, французького – 14,9 %, іспанського – 13,6 %, сполучених штатів – 9,4 % (рис. 2).

На сьогодні, десятка країн-лідерів виноробної галузі сумарно виробляє 80,4 % світового обсягу виробництва вина, з яких 47,7 % виробляють чотири європейські країни, 18,1 % – країни Північної і Південної Америки. На країни, що не входять у десятку лідерів (близько 70 країн), сумарно припадає лише 19,6 % світового обсягу виробництва.

Частка українських підприємств на світовому ринку вина складає близько 0,7 % обсягу виробництва, а споживання – 0,85 % [8]. Протягом останніх 26 років, з 1990 по 2017 рр., виробництво виноградного вина в Україні зменшилася в 5,6 разів – до 1,2 млн. гектоліт-

рів. Скоротилося і споживання виноградного вина на душу населення – майже на 70 % [7]. У зв'язку з тим, що четверта частина українських виноградників, що розташовані в Криму, в останні роки є недоступною, ситуація з наявністю вина вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку України дещо погіршилася. Виробництво виноградного вина за 2014 р. впало з 11,7 млн. дал. до 7,2 млн. дал. за рік [9, с.113]. Український ринок став імпортозалежним. Близько 1/4 всього обсягу імпорту Україна імпортує з Італії, майже 30 % сумарно – з Грузії та Франції [10].

В останні роки вітчизняні виноробні підприємства активізували роботу та посилюють конкурентну боротьбу. Після падіння обсягів виробництва у 2014 р., вони поступово відновлюються. З'являється все більше крафтових виробників, які впроваджують інноваційні ідеї, нарощують виробництво, розширюють асортимент продукції.

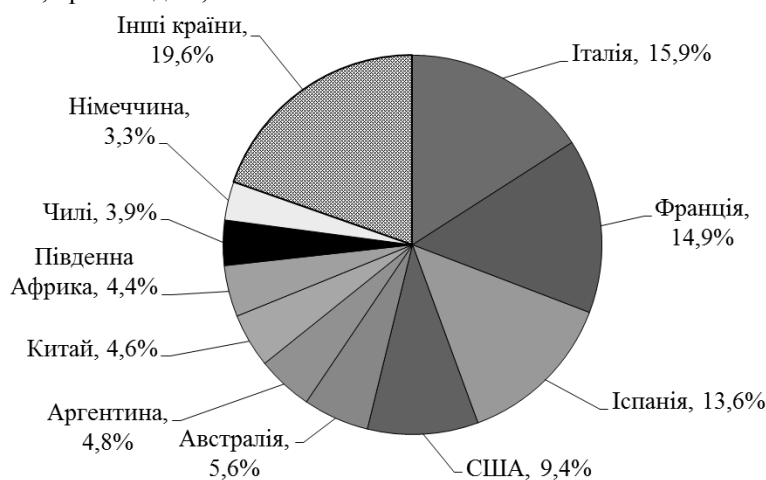


Рис. 2. Структура світового виробництва вина у 2017 р. [складено за матеріалами [4]]

Збільшення частки імпортного вина на ринку України спонукає вітчизняні виноробні підприємства виходити на зовнішні ринки. Одним з найбільших імпортерів українського вина залишається Росія, частка якої складає понад 50 % обсягу експорту українського вина [10].

Незважаючи на незначний обсяг вин українського виробництва на світовому ринку та негативні явища у виноробній галузі, якість роботи вітчизняних виноробних підприємств відмічена світовою спільнотою. Зокрема, на Міжнародному виноробному конкурсі, що проходив в Угорщині у 2017 р., в якому українська виноробна галузь була представлена виноробним комплексом «Чизай» (м. Берегово, Закарпатська обл.), всі представлені вітчизняні вина отримали найвищі нагороди, а журі конкурсу визнало комплекс «Чизай» однією з кращих виноробень Європи 2017 р. [11].

Тенденції розвитку світового ринку вина характеризуються посиленням конкуренції між виноробами. Управлінський процес на виноробних підприємствах у сучасних умовах повинен бути спрямований на стабілізацію та пристосування до змін середовища, з метою забезпечення безперервності функціонування, відповідності запитам ринку, фінансової стабільності та прибутковості виробничої діяльності. Як показує практика, стрімкий розвиток ринку, постійне зростан-

ня потреб споживачів актуалізують здійснення підприємствами інноваційної діяльності для збереження стабільності середовища і завоювання нових позицій за рахунок отримання додаткових конкурентних переваг.

Активізація інноваційної діяльності потребує від менеджменту підприємства приймати часто ризикові управлінські рішення щодо можливих та найбільш перспективних напрямків інноваційного розвитку, здійснювати планування та організацію інноваційної діяльності в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Напрями інноваційного розвитку підприємств виноробної галузі повинні бути націлені на пошук, отримання та захист власних унікальних конкурентних переваг, орієнтованих на визначений цільовий сегмент ринку, а також на впровадження та використання прогресивних технологій та способів виробництва виноробної продукції, сучасних маркетингових технологій завоювання лояльності споживачів до власної торгової марки, програм формування споживчого капіталу [12, с. 33].

Бажання закріпити чи покращити свої конкурентні позиції спонукає учасників ринку постійно розвиватися, беручи орієнтир на впровадження інновацій, спрямованих на покращення якості продукції. Одним

з сучасних напрямів поліпшення якісних характеристик вина є впровадження альтернативних методів забезпечення кристалічної стабілізації вин з метою більш якісного збереження органолептичних і фізико-хімічних властивостей вин.

Традиційні способи видалення солей органічних кислот, що випадають через бродіння та зміну температури зберігання вина (стабілізація холодом), та речовин, які сприяють їх появі (іонообмін, електродіаліз), можуть бути не досить ефективними для різних вин, залежно від їхнього хімічного складу, і чинити негативний вплив на органолептичні властивості вина. Крім того, з точки зору недоліків цих методів стабілізації вин, відмічається велика ресурсозатратність процесів: при охолодженні – енергоємність, довготривалість та втрати частини вина; при іонообміні – вартість іонообмінних смол і втрати компонентів вина; при електродіалізі – затрати води і спеціальні реактиви для регенерації іоноселективних мембран [13]. Додатковим суттєвим фактором є вартість відповідного обладнання для проведення стабілізації, що у поєднанні з вищеперерахованими недоліками відбивається на собівартості виробленого вина.

Інноваційним методом забезпечення кристалічної стабільності вин є використання стабілізуючих речовин, що попереджають формування кристалів. Такі препарати допомагають значно зменшити або і ліквідувати потребу у застосуванні інших методів стабілізації, при цьому здійснюють мінімальний вплив на органолептичні та фізичні властивості вин, а окремі компоненти препарату (гуміарабіка) здатні покращувати смакові характеристики вина [13].

Актуальним питанням світового масштабу на сьогодні є збереження навколишнього середовища та утилізація відходів виробництва промислових підприємств. Провідні виноробні підприємства запроваджують у свою діяльність інноваційні програми, спрямовані на контроль і аналіз впливу викидів вуглецю в атмосферу, а також на адаптацію виноградарів до змін кліматичних умов [14]. З останнього випливає ще один з досить важливих напрямків інноваційної діяльності виноробних підприємств – це створення вертикально-інтегрованих структур з сировинними базами з метою мінімізації залежності від нестабільності зовнішніх джерел сировини та коливань цін на виноград, а також уникнення конкурентної боротьби на етапі вибору постачальників.

Підсумовуючи вищенаведені заходи, можемо відмітити, що напрямки інноваційної діяльності сучасних підприємств виноробної галузі відповідають глобальним викликам сьогодення: ресурсозбереження і, в тому числі, енергоощадливості, екологізації виробничих процесів, захисту навколишнього середовища.

Щоб зробити обґрунтований вибір на користь та успішно розвивати окремий напрямок інноваційної діяльності, освоювати інноваційні технології виробництва, виноробні підприємства повинні ставити і реалізовувати наступні завдання:

- ознайомлюватися з науково-дослідними матеріалами та іншою інформацією від постачальників, інших виноробних підприємств, дистриб'юторів, вищих учбових та науково-дослідних закладів;

- досліджувати питання сучасних ринкових запитів, наявного та потенційного попиту, очікувань цільових споживачів, а також новітніх розробок у галузі виноробства;

- здійснювати пошук нових ідей та рішень на торгових виставках та ярмарках, на інших виноробних підприємствах;

- долучатися до актуальних інноваційних проєктів, як на етапі впровадження розробки у господарську діяльність так і на етапах досліджень, розробок і експериментальних випробувань;

- позиціонувати і презентувати себе і свій бренд в Інтернеті, використовувати глобальну мережу як один з основних маркетингових інструментів, а також як важливе інформаційне джерело;

- бути цікавим для чітко визначеної цільової категорії споживачів, задовольняти їх потреби [15].

Виробники вин масового вжитку інвестують у технології та обладнання, оптимізуючи витрати та одночасно стандартизуючи якість продукції прийнятого середнього рівня [6]. З одного боку, це дещо стирає відмінності між виробниками, знижує унікальність їх торгових марок. З іншого боку, це спонукає виноробів притримуватися необхідного рівня якості продукції, відсіюючи неконкурентоспроможні підприємства, а також стимулює до здійснення інноваційної діяльності, виявлення вільних ринкових ніш і розробки унікальних вин, які дозволять зайняти лідируючі позиції в цільовому сегменті.

Поміж тим, на ринку присутні традиційні витончені вина, виробництво яких не залежить від ринкових тенденцій. Вони виробляються за старими традиціями і представляють інтерес для гурманів [6].

Особливістю виробництва виноградного вина досі залишається значний обсяг ручної праці, необхідної практично на всіх стадіях виробничого процесу [12, с. 33]. Тому, для виноробних підприємств важливо проводити ґрунтовний аналіз потреб персоналу для впровадження найбільш ефективних мотиваційних заходів і системи контролю, які дозволять працівникам відчувати достатній рівень самостійності та свободи для генерування інноваційних ідей, і, в той же час, забезпечать керівній ланці підприємства необхідний рівень підконтрольності підлеглих для проведення своєчасного аналізу відповідності здійснюваної інноваційної діяльності та її поточних результатів поставленим цілям розвитку та реагування на виявлені відхилення від плану, внесення відповідних корективів у діяльність та/або у план.

Для реалізації цих заходів підприємства впроваджують інноваційні заходи у сферу менеджменту персоналу. Досвід розвинених країн вказує на необхідність адаптації організаційної структури підприємства під вимоги інноваційного розвитку, яка полягає у посиленні взаємопов'язаності між дослідницькими і виробничими підрозділами, а також з управлінською ланкою підприємства з метою досягнення максимально ефективних комунікативних зв'язків. Таким чином, впровадження єдноразової організаційної структури, орієнтованої на надання певного рівня самостійності та окремих управлінських повноважень працівникам підприємства шляхом створення робо-

чих груп з представників цих підрозділів для обміну інформацією, генерування інноваційних ідей, спілкування з керівництвом, підвищує зацікавленість персоналу в участі в розвитку підприємства і сприяє активізації його інноваційної діяльності.

### ВИСНОВКИ

Сучасний світовий ринок вина являє собою конкурентне середовище. Учасники ринку – від дрібних регіональних підприємств до масштабних міжнародних корпорацій, які охоплюють значну частку ринку. Розвиток на сьогоднішній день насиченого світового ринку вина полягає у вдосконаленні виробничих процесів та підвищенні ефективності діяльності його учасників, відповідно до очікувань споживачів та інших вимог конкурентного ринкового середовища, зокрема, економічних, екологічних, соціальних та інших завдань, що постають перед підприємством, генеральною метою якого є задоволення потреб суспільства та отримання ефекту від своєї господарської діяльності.

### Список використаних джерел

1. Мельник Г.В. Дослідження взаємозв'язку і взаємозалежності понять «економічне зростання» і «економічний розвиток». / Г.В. Мельник, Є.Т. Чемерис // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 2 (48). – С. 50-54.
2. Капаруліна І.М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження [текст]: монографія. / І.М. Капаруліна. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 432 с.
3. Economic Development Explained: What it Means and Why it Matters [Electronic source]. // The Place Brand Observer. – 2017. – Source: <https://placebrandobserver.com/what-is-economic-development/>
4. 2017 World wine production estimated at 246.7 mhl, a fall of 8.2% compared with 2016 [Electronic source]. // International Organisation of Vine and Wine. – 2017. – Source: <http://www.oiv.int/en/oiv-life/2017-world-wine-production-estimated-at-2467-mhla-fall-of-82-compared-with-2016>
5. Wine consumption worldwide from 2000 to 2016 [Electronic source]. // Statista. – 2017. – Source: <https://www.statista.com/statistics/232937/volume-of-global-wine-consumption/>
6. Обзор мирового рынка вина [Электронный ресурс]. // Форум ресторанно-отельного бизнеса и клининга. – 2016. – Режим доступа: <http://www.rest-hotel.kiev.ua/ru/новости-выставки/обзор-мирового-рынка-вина.html>
7. Павленко А. Винна карта: огляд ринку в таблицях [Електронний ресурс]. / А. Павленко. // Agravery – Аграрне інформаційне агентство. – 2017. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/vinna-karta-oglad-rinku-v-tablicah>
8. World Statistics [Electronic source]. // Wine Institute. – 2017. – Source: <https://www.wineinstitute.org/resources/statistics>
9. Україна у цифрах 2016. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 240 с.
10. Імпорт вина в Україну вдвічі перевищує експорт [Електронний ресурс]. // Agravery – аграрне інформаційне агентство. – 2017. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/import-vina-v-ukrainu-vdvici-perevisue-eksport>
11. Виноробний комплекс ЧИЗАЙ визнано однією з кращих виноробень Європи 2017 року [Електронний ресурс]. // Корпорація «Укрвинпром». – 2017. – Режим доступу: <http://www.ukrvinprom.ua/index.php?lng=0&cont=info&wid=1257>
12. Бондаренко С.А. Інноваційний розвиток в антикризовому управлінні виноробними підприємствами. / С.А. Бондаренко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2017. – С. 16-37.
13. Кристаллическая стабилизация вин: классика и инновации [Электронный ресурс]. // Enogrup. – 2017. – Режим доступа: <http://enogrup.com/wp-content/uploads/2017/08/Кристаллическая-стабилизация-вин-классика-и-инновации.pdf>
14. Innovation culture [Electronic source]. // Araex Grands – Spanish Fine Wines. – 2017. – Source: <https://araex.com/innovation-culture>
15. Where do you stand on wine technology and innovation? [Electronic source]. // Wine Grenade. – 2017. – <http://www.winegrenade.com/news/where-do-you-stand-on-wine-technology-and-innovation.html?lang=en>

БЛАЩУК-ДЕВ'ЯТКІНА

Наталія Зіновіївна  
rdproton@yahoo.com

УДК 336.76

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО  
РИНКУ УКРАЇНИ

ПЕТИК

Любов Орестівна

TENDENCY RETAIL OF THE STOCK  
MARKET OF UKRAINEк.е.н., доцент, Львівський  
національний університет  
імені Івана Франкак.е.н., доцент, Львівський  
національний університет  
імені Івана Франка

*Стаття присвячена дослідженню тенденцій функціонування фондового ринку в Україні. Проведено аналіз показників його діяльності. Розглянуто проблеми розвитку та можливі шляхи для подальшого розвитку.*

*Статья посвящена исследованию тенденций функционирования фондового рынка в Украине. Проведен анализ показателей его деятельности. Рассмотрены проблемы развития и возможные пути для дальнейшего развития.*

*The article is devoted to the study of trends of the stock market functioning in Ukraine. Indicators of its activity is analyzed. The problems of development and possible ways for further development is considered.*

**Ключові слова:** фінансовий ринок, фондовий ринок, цінні папери, фондова біржа, емітент, інвестор, торги

**Ключевые слова:** финансовый рынок, фондовый рынок, ценные бумаги, фондовая биржа, эмитент, инвестор, торги

**Keywords:** financial market, stock market, securities, stock exchange, issuer, investor, bidding

## ВСТУП

Фондовий ринок – це важливий елемент всієї економічної системи України. Він виконує низку специфічних функцій в економічній політиці країни. На сьогодні перед нашою державою стоїть низка ключових завдань, які слід вирішити, а такий інфраструктурний елемент, як фондовий ринок може вагомим полегшити їх розв'язання. Адже сталий розвиток фондового ринку може забезпечити стійке економічне зростання за допомогою залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки, сприяти трансформації заощаджень населення та підприємств в інвестиції, а також інтеграції у світове фінансове середовище [1].

Сучасний стан фондового ринку в Україні свідчить про те, що за роки незалежності так і не було сформовано належним чином потужного інструменту залучення і перерозподілу інвестиційних ресурсів між суб'єктами економіки, яким по суті і є сам фондовий ринок. Тому дослідження сучасних умов, особливостей та тенденцій розвитку фондового ринку країни є для національної економіки актуальним.

Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування фондового ринку та біржової торгівлі зробили такі українські науковці, як Д. Бутенко, Д. Леонов, С. Москвін, Ю. Раделицький, С. Самець, Є. Чемерис, І. Школьник, Г. Яцюк. Проте умови функціонування фондового ринку та економічна ситуація в країні постійно змінюється і тому потребує дослідження останніх тенденцій фондового ринку України.

**МЕТА РОБОТИ** полягає у проведенні аналізу стану фондового ринку та тенденцій його функціонування.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та Міжнародні стандарти аудиту.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та табличного методу для наочного відображення результатів проведеного дослідження.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Україна більше ніж двадцять років будує свій власний фондовий ринок. Та створена інституційна модель економічного розвитку нездатна забезпечити економічну безпеку країни в умовах різкого загострення глобальних суперечностей та економічної кризи. Україна має достатній економічний потенціал для розбудови національного фондового ринку, темпи зростання якого випереджатимуть динаміку росту валового внутрішнього продукту. Слід зазначити, що при формуванні моделі фондового ринку України відбулося просте копіювання інших моделей, зокрема американської, для запровадження яких не було ніяких інституційних умов. Унаслідок того, що розвиток українського фондового ринку не відповідає інтересам потенційних учасників, українська економіка постійно втрачає джерела додаткових коштів.

Інфраструктура фондового ринку України представлена значною кількістю професійних учасників: торговців цінними паперами, компаній з управління активами, організаторів торгівлі на фондовому ринку, депозитаріїв та організацій, які здійснюють кліринг, реєстраторів і зберігачів, за безпосередньої участі яких забезпечується випуск та обіг цінних паперів.

Головною складовою інфраструктури фондового

ринку, на яку покладені завдання оптимізації та регулювання взаємовідносин між елементами системи, є Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). Найбільш важливою ланкою інфраструктури фондового ринку є організатори торгівлі – фондові біржі, діяльність яких спрямована на створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації стосовно попиту і пропозицій, проведення регулярних торгів фінансовими інструментами за встановленими правилами, централізованого укладення і виконання договорів щодо фінансових інструментів, зокрема здійснення клірингу та розрахунків за ними, та вирішення спорів між членами організатора торгівлі [2]. В Україні у 2016 р. зареєстровано 10 організаторів торгів на фондовому ринку [3]: ПАТ «Українська біржа», ПАТ «Східноєвропейська фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПрАТ «Універсальна фондова біржа», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС», ПрАТ «Українська фондова біржа».

В Україні мережа фондових бірж як система не існує. Біржова структура характеризується високою фрагментарністю, яка викликає децентралізацію на попит та пропозицію на цінні папери, а також значно ускладнює контроль над будь-якими операціями з

цінними паперами та призводить до встановлення різних правил укладання та виконання біржових договорів [4].

Починаючи з 2011 р. простежується стійке випередження темпів обсягів торгів цінними паперами проти динаміки обсягів ВВП, зокрема, обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2015 р. перевищив цей показник на 193,21 млрд. грн., а у 2016 р. спостерігається протилежна тенденція (табл. 1).

З 2015 р. спостерігається зниження біржового сегмента фондового ринку України. Порівняно з 2014 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2015 р. зменшився на 53,81% – до 286,21 млрд. грн., що еквівалентно 14,46 % ВВП України, а у 2016 р. частка обсягу біржових контрактів з цінними паперами у ВВП зменшилась до 9,94 % (табл. 2) [5].

Протягом 2016 р. порівняно з даними 2015 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 17,21% (або на 49,25 млрд. грн.). При цьому обсяг біржових контрактів з цінними паперами у 2016 р. на первинному ринку становив 1,81%, а на вторинному ринку – 98,19% (табл. 3). З 2014 р. спостерігається тенденція зниження частки біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів. Зокрема, у 2015 р. цей показник зменшився майже удвічі порівняно з 2014 р. і становив 13,35 %, у 2016 р. – цей показник знизився до 11,16 % (табл. 4).

Таблиця 1

**Динаміка обсягу торгів на ринку цінних паперів та ВВП протягом 2011-2016 рр., млрд. грн. [5]**

| Роки       | Обсяг торгів на ринку цінних паперів, млрд. грн. | ВВП, млрд. грн. |
|------------|--------------------------------------------------|-----------------|
| 01.01.2012 | 2171,1                                           | 1302,08         |
| 01.01.2013 | 2530,87                                          | 1411,24         |
| 01.01.2014 | 1676,97                                          | 1454,93         |
| 01.01.2015 | 2331,94                                          | 1566,73         |
| 01.01.2016 | 2172,67                                          | 1979,46         |
| 01.01.2017 | 2123,35                                          | 2383,18         |

Таблиця 2

**Динаміка обсягу біржових контрактів з цінними паперами та ВВП протягом 2011-2016 рр., млрд. грн. [3]**

| Роки       | Обсяг торгів на біржовому ринку, млрд. грн. | Обсяг торгів на біржовому ринку/ ВВП, % |
|------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 01.01.2012 | 235,44                                      | 18,08                                   |
| 01.01.2013 | 263,67                                      | 18,68                                   |
| 01.01.2014 | 463,43                                      | 31,85                                   |
| 01.01.2015 | 619,7                                       | 39,55                                   |
| 01.01.2016 | 286,21                                      | 14,46                                   |
| 01.01.2017 | 236,95                                      | 9,94                                    |

Таблиця 4

**Частка біржового ринку у загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів протягом 2011-2016 рр., % [3]**

| Роки       | Частка біржового ринку у загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів, % |
|------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 01.01.2012 | 12,99                                                                        |
| 01.01.2013 | 12,44                                                                        |
| 01.01.2014 | 27,69                                                                        |
| 01.01.2015 | 26,59                                                                        |
| 01.01.2016 | 13,35                                                                        |
| 01.01.2017 | 11,16                                                                        |

Таблиця 5

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі за видами ринку протягом 2016 р., млн. грн. [3]

| Організатор торгівлі | Первинний ринок |                |                    | Усього на первинному ринку |
|----------------------|-----------------|----------------|--------------------|----------------------------|
|                      | Строковий ринок | Спотовий ринок | Ринок приватизації |                            |
| 1                    | 2               | 3              | 4                  | 5                          |
| УФБ                  | 0,00            | 0,00           | 7,54               | 7,54                       |
| ІННЕКС               | 0,00            | 0,00           | 0,00               | 0,00                       |
| Універсальна         | 0,00            | 35,07          | 0,00               | 35,07                      |
| ПФТС                 | 0,00            | 1 929,63       | 0,00               | 1 929,63                   |
| КМФБ                 | 0,00            | 1 347,56       | 0,00               | 1 347,56                   |
| УМВБ                 | 0,21            | 21,01          | 0,49               | 21,71                      |
| Перспектива          | 0,00            | 883,57         | 0,00               | 883,57                     |
| СЄФБ                 | 0,00            | 56,56          | 0,25               | 56,81                      |
| УБ                   | 0,00            | 5,90           | 0,00               | 5,90                       |
| Усього               | 0,21            | 4 279,31       | 8,28               | 4 287,79                   |

Продовження табл. 5

| Вторинний ринок |                 |                |                    |                                                               | Усього на вторинному ринку | Усього     |
|-----------------|-----------------|----------------|--------------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------|------------|
| Ринок РЕПО      | Строковий ринок | Спотовий ринок | Ринок приватизації | Спец. аукціон за ЦП в рамках проведення процедури банкрутства |                            |            |
| 6               | 7               | 8              | 9                  | 10                                                            | 11                         | 12         |
| 0,00            | 0,00            | 11,39          | 0,00               | 0,00                                                          | 11,39                      | 18,93      |
| 0,00            | 0,00            | 1,78           | 0,19               | 0,00                                                          | 1,98                       | 1,98       |
| 0,00            | 0,00            | 217,01         | 0,00               | 0,01                                                          | 217,02                     | 252,09     |
| 70 774,78       | 0,00            | 22 319,13      | 0,00               | 0,00                                                          | 93 093,91                  | 95 023,54  |
| 0,00            | 0,00            | 395,19         | 0,56               | 0,00                                                          | 395,75                     | 1 743,32   |
| 0,00            | 0,00            | 0,00           | 0,00               | 0,00                                                          | 0,00                       | 21,71      |
| 36 614,34       | 0,14            | 98 798,37      | 0,14               | 0,00                                                          | 135 412,99                 | 136 296,56 |
| 0,00            | 0,00            | 2,28           | 0,00               | 0,00                                                          | 2,28                       | 59,09      |
| 1 580,05        | 1 346,33        | 603,80         | 0,00               | 0,00                                                          | 3 530,18                   | 3 536,08   |
| 108 969,17      | 1 346,48        | 122 348,96     | 0,90               | 0,01                                                          | 232 665,51                 | 236 953,29 |

Істотним чинником підвищення стійкості фондового ринку має стати залучення на ринок широкого кола інституційних учасників, які, крім усього іншого, стимулюватимуть біржі докласти додаткових зусиль до вдосконалення системи гарантій виконання зобов'язань. Для досягнення цієї мети необхідні узгоджені дії біржі та регулятора. Вирішення завдання напрошення ліквідності та обсягів торгівлі безпосереднім чином із залученням до торгівлі широкого кола індивідуальних інвесторів. Особлива увага має приділятися розвитку Інтернет-технологій, які мають заохотити дрібних інвесторів і населення до активнішої участі на ринку [6]. Важливою умовою досягнення та збереження конкурентоспроможності сучасного ринку цінних паперів є забезпечення фондовою біржею високого рівня ліквідності торгів через надання інвесторам максимально доступної кількості фінансових інструментів для диверсифікації напрямів інвестування, створення можливості реалізації учасниками ринку та інвесторами різноманітних стратегій інвестування та

поведінки на біржовому ринку [7].

Важливим показником рівня розвитку фондового ринку є співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП. Впродовж 2011-2014 рр. спостерігаємо зростання цього показника з 13,66% у 2011р. до 29,21 % у 2014 р. Протягом 2015 р. цей показник різко зменшився до 3,21 %, а у 2016 р. – до 0,8 %. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку станом на 31.12.2015 р. становила 63,49 млрд. грн., що менше на 86,13 % порівняно з даними станом на 31.12.2014 р. (457,61 млрд. грн.). Капіталізація лістингових компаній фондового ринку станом на 31.12.2016 р. становила 19,64 млрд. грн., що менше на 69,07% порівняно з даними 2015 р. (рис. 1).

Європейська Бізнес Асоціація оприлюднила дослідження Індексу інвестиційної привабливості України у 2016 р. [8]. Як свідчать дані дослідження, показник Індексу склав 2,85 бали (з 5 можливих). За всю історію вимірювання (з 2008 р.) Індекс жодного разу не досяг позитивної зони (вище 4 балів). Найвищий його

показник (3,4 бали) був зафіксований у кінці 2010 р. При цьому до 2016 р. Індекс розраховувався раз на квартал, а у поточному році – раз на півріччя. Експерти СБА зазначають, що впродовж 2016 р. значних коливань Індeksu не відбулося, що наочно свідчить про певну стабілізацію в інвестиційному кліматі. Очевидно, що кризовий період минає, бізнес вже пристосовувався до непередбачуваності та мінливих умов ведення підприємницької діяльності і поступово повертається до життя, більш впевнено плануючи майбутнє. Цей тренд до спокійного і поміркованого ставлення

до змін відстежується і надалі. Наприклад, більш-менш оптимістичні настрої інвесторів у плануванні активності на наступний рік.

Фондовий ринок забезпечує рух капіталу шляхом обігу різноманітних видів цінних паперів та їх похідних. Саме через механізми фондового ринку формуються пропозиція і попит на інвестиційні ресурси, відбувається їх акумуляція та перерозподіл з метою економічного зростання. У 2015 р. обсяг торгів на ринку цінних паперів за участю нерезидентів становив 345,12 млрд. грн. (рис. 2).

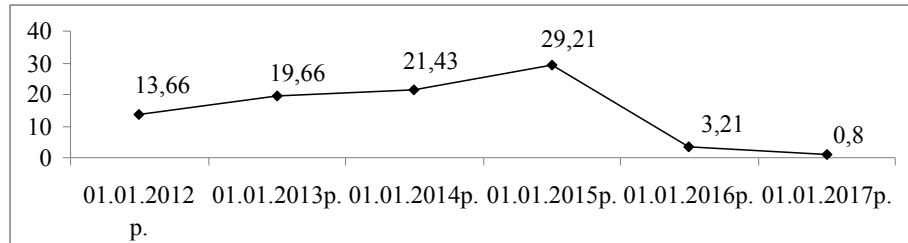


Рис. 1. Співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП протягом 2011-2016 рр., % [3]

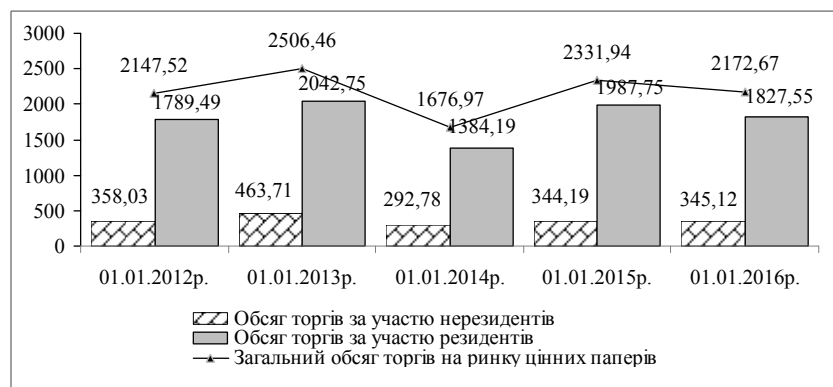


Рис. 2. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у порівнянні з обсягом виконаних договорів з нерезидентами у 2011 - 2015 роках, млрд. грн. [3]

Зацікавленість іноземних інвесторів українськими активами у 2015 р. зросла лише на 0,27 % порівняно з 2014 р.. У 2015 р. на фоні незначного зменшення загального обсягу торгів на ринку цінних паперів частка операцій за участю нерезидентів збільшилася з 14,76% у 2014 р. до 15,88% у 2015 р.. Протягом останніх років обсяги продажу цінних паперів нерезидентами перевищують обсяги придбання. У 2015 р. обсяг операцій з продажу цінних паперів нерезидентами збільшився на 5,83% порівняно з 2014 р.. У 2015 р. спостерігається відтік капіталу іноземних інвесторів з фондового ринку України: сальдо торговельних операцій за участю нерезидентів у річному підсумку становило – 22,78 млрд. грн. Іноземні інвестори виводили капітал з фондового ринку, продаючи акції (сальдо становило -20,70 млрд. грн.). У 2015 р. позитивний приріст відбувся за рахунок незначного збільшення операцій з купівлі інвестиційних сертифікатів (сальдо становило 1,01 млрд. грн.) [3].

### ВИСНОВКИ

Як бачимо, фондовий ринок України поки не є джерелом залучення інвестицій, а засобом, за допомогою якого власники ефективно виходять із колишнього бізнесу, продаючи його зовнішнім інвесторам, рефінансують борги й створюють інструменти для

укладання угод злиття та поглинання компаній. Дослідження сучасного стану фондового ринку в Україні дає підстави стверджувати, що рух капіталів носить розподільно-накопичувально-спекулятивний характер, а не інвестиційний, як у розвинутих ринкових країнах. Основна причина економічної кризи в Україні – непомірно високі відсоткові ставки за кредитами, що ґрунтуються на таких самих непомірних депозитних ставках і ставці рефінансування НБУ, причина чого – відсутність у державі довготривалої макроекономічної політики угод злиття та поглинання компаній. Розвиток фондового ринку України характеризується дуже повільним створенням передумов для його подальшого зміцнення, удосконаленням системи захисту прав інвесторів та інтеграцією в міжнародний фондовий ринок [9].

Під впливом негативних наслідків фінансово-економічної кризи приватний інвестор почав активно відволікати інвестиції з фондового ринку та формувати свою фінансову стратегію з позицій не мінімального ризику або максимальної прибутковості, а вже з позиції безризикового інвестування. Наукові дослідження та практика неодноразово демонстрували неможливість безризикового отримання прибутку, але розвиток ринку деривативів та поява нових фінансових інструментів дали можливість синтезувати ліній-

ні і нелінійні фінансові активи в одному фінансовому структурному продукті, який дає змогу інвестору при потенційному рівні прибутковості повернути вкладений капітал при будь-якому збігу обставин. Нові можливості фондового ринку дадуть змогу приватному інвестору отримати додатковий дохід через механізм довірчого управління капіталом, зокрема інвестування у структурні фінансові продукти. Проте фінансова неосвіченість, недосконала система захисту споживача фінансових послуг та значні девальваційні очікування перешкоджають розвитку структурних фінансових продуктів в Україні.

#### Список використаних джерел

1. Алєйнікова Н.М. Функціонування фондового ринку України в умовах економічної нестабільності фінансового середовища / Алєйнікова Н.М. // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. – 2016. – Том 21. – Вип. 4 (46). – С.144.
2. Яцюк Г. Модернізація торгівельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрями розвитку: збірник тез Всеукраїнської наукової практичної конференції. – К.: Криниця, 2013. – С. 37.
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Офіційний сайт. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua>
4. Повжик К. Деформації розвитку фондового ринку України у кризовий період / К. Повжик // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 1(5). – С.244.
5. Яким був 2016 рік для фондового ринку України. Аналітика інтернет-порталу FinPost.com.ua – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finpost.com.ua/news/1495>
6. Неведрова Н.В. Фондовий ринок України та перспективи його розвитку // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Випуск 9-2. – С. 7
7. Бутенко Д.С. Розвиток інструментів біржового фондового ринку як необхідна умова забезпечення конкурентоспроможності торгівельної інфраструктури національного фондового ринку / Д.С. Бутенко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрями розвитку: зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К.: Криниця, 2013. – С. 117.
8. Індекс інвестиційної привабливості України. Аналітика Інтернет-порталу FinPost.com.ua – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finpost.com.ua/?p=1127>
9. Конкурентоспроможність національної економіки: фінансові важелі та стимули: кол. моногр. / [Ситник Н.С., Стасишин А.В., Ватаманюк-Зелінська У.З., Петик Л.О.]; під заг. ред. д.е.н. Ситник Н.С. – Львів: «Сполом», 2017. – Ч.2. – 512 с.

ТЕПЛІНСЬКИЙ

Геннадій Вікторович  
gteplinsky@gmail.com

УДК 65.011.4

СУЧАСНИЙ ПІДХІД В АНТИКРИЗОВОМУ  
УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

ЖУКОВА

Юлія Володимирівна  
yulia.zhukova.96@gmail.comCURRENT APPROACH TO ANTI-CRISIS  
MANAGEMENT BY ENTERPRISEк.е.н., доцент, Національний  
авіаційний університетстудент, Національний  
авіаційний університет

*У статті визначена роль системи антикризового управління на вітчизняних підприємствах. Розглянуто основні принципи, напрями та особливості антикризового управління. Визначені фактори, які можуть істотно впливати на антикризове управління підприємством.*

*В статье определена роль системы антикризисного управления на отечественных предприятиях. Рассмотрены основные принципы, направления и особенности антикризисного управления. Определены факторы, которые могут существенно влиять на антикризисное управление предприятием.*

*The article defines the role of the system of crisis management in domestic enterprises. The main principles, directions and features of crisis management are considered. The factors that can significantly affect the crisis management of the enterprise are identified.*

**Ключові слова:** антикризове управління, об'єктом антикризового управління, суб'єкт антикризового управління, механізми фінансової стабілізації

**Ключевые слова:** антикризисное управление, объектом антикризисного управления, субъект антикризисного управления, механизмы финансовой стабилизации

**Keywords:** anti-crisis management, object of crisis management, subject of crisis management, mechanisms of financial stabilization

## ВСТУП

Мінливість ринкової ситуації, особливо в економічно слабких державах, наприклад, як Україна, підприємства все частіше стикаються з кризовими явищами. Щоб запобігти, передбачити, і швидко реагувати на кризи, коли вони стаються, необхідне антикризове управління. Однак якщо неможливо уникнути кризи, то необхідно застосувати відповідні заходи щоб звести до мінімуму її негативні наслідки за допомогою того ж самого антикризового управління.

Все більша кількість зарубіжних і вітчизняних фахівців з економіки наголошують на необхідності розроблення концепції антикризового управління. Цьому питанню віддавали велике значення учені: А.П. Балашов, Р.І. Біловол, І.А. Бланк, Ф.А. Важинський, А.Р. Журавський, О.В. Коваленко, Л.О. Лігоненко, Л.С. Ситник, О.О. Терещенко, Е.О. Уткіна, В.В. Чернишова.

Водночас, не до кінця сформульовано системний підхід щодо антикризового управління та його впровадження на підприємствах.

## МЕТА РОБОТИ

Метою статті є вивчення, аналіз і оцінка сучасного підходу в антикризовому управлінні підприємством.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Антикризове управління – це процес, що складається з чотирьох послідовних фаз: запобігання кризи, підготовка до кризи, реагування на кризу з боку бізнесу і реконструкції (оцінки застосованих антикризових заходів).

Запобігання кризи – це заходи, що застосовуються для запобігання кризи. Менеджер повинен побачити

сигнали, які попереджають про можливість виникнення кризи і вживати заходів для пом'якшення перших симптомів.

Наступний крок у процесі антикризового управління є підготовка до кризи. Ця діяльність проявляється у підготовці антикризових планів, схем, заходів та діагностики антикризових заходів.

Наступним кроком у антикризовому менеджменті є здійснення антикризових дій. На цьому етапі важливо координувати і контролювати застосовані заходи, вжиті під час підготовки до кризи.

Остання фаза це оцінка реакції організації на кризу. На цьому етапі організація оцінює застосовані заходи, перевіряє їх, робить висновки, дізнається про допущенні помилки та накопичує досвід [10, с. 51].

Представлені заходи складають процес, який дозволяє ефективно керувати у разі кризи та забезпечує можливість недопущення кризи у майбутньому.

Сучасне антикризове управління містить у собі процедуру банкрутства, заходи для виведення підприємства з кризи та профілактику банкрутства і профілактику фінансової кризи підприємства. Тому сучасний підхід антикризового управління має такі яскраво виражені елементи:

- прогнозування кризи / банкрутства;
- профілактика кризи / банкрутства;
- зупинення просуванню або знешкодження кризи у разі її загострення.

Антикризове управління має певні особливості, до основних з яких Л.О. Лігоненко відносить:

- специфічність мети здійснення управлінського інструментарію; ресурсні та часові обмеження;
- орієнтацію на розв'язання проблем, а не тільки їх

зовнішніх проявів;

орієнтацію та мінімізацію втрат усіх його учасників (власників, кредиторів, персоналу, держави); інноваційний характер [5, с.174].

У сучасному підході антикризового управління підприємством розробляються плани дій і стратегії, які є основою для боротьби з кризою та банкрутством.

Усю сукупність сучасних проблем, які вирішує антикризове управління, можна представити чотирма групами [3, с.42]:

– Проблеми розпізнавання передкризових ситуацій, що передбачає необхідність своєчасно виявити настання кризи, знайти її перші ознаки, зрозуміти її характер, розробити механізми запобігання кризі і впровадити в реалії. І це досягається за допомогою управління, яке вирішує проблеми життєдіяльності підприємства в період кризи, сприяє виходу з кризи і ліквідації її наслідків.

– Проблеми пов'язані з ключовими сферами життєдіяльності підприємства. Це, насамперед, методологічні проблеми його життєдіяльності, у процесах

вирішення яких формулюються місія і мета управління, визначаються шляхи, засоби і методи управління в умовах кризової ситуації. Ця група включає комплекс проблем фінансово-економічного характеру. Існують також проблеми організаційного і правового змісту, безліч соціально-психологічних проблем.

– Проблеми прогнозування криз. Велике значення також мають проблеми аналізу й оцінки кризових ситуацій, оскільки тут існує безліч обмежень за часом, кваліфікацією персоналу, методологією й організацією вирішення проблем в умовах кризового функціонування підприємства, недостатністю інформації й ін. У цій же групі можна розглядати і проблеми розробки інноваційних стратегій, що сприяють виведенню підприємства з кризи.

– Проблеми пов'язані із конфліктологією і селекцією персоналу, що завжди супроводжує кризові ситуації.

Антикризове управління поєднує у собі: антикризовий менеджмент, антикризові рішення та антикризовий процес (рис. 1).

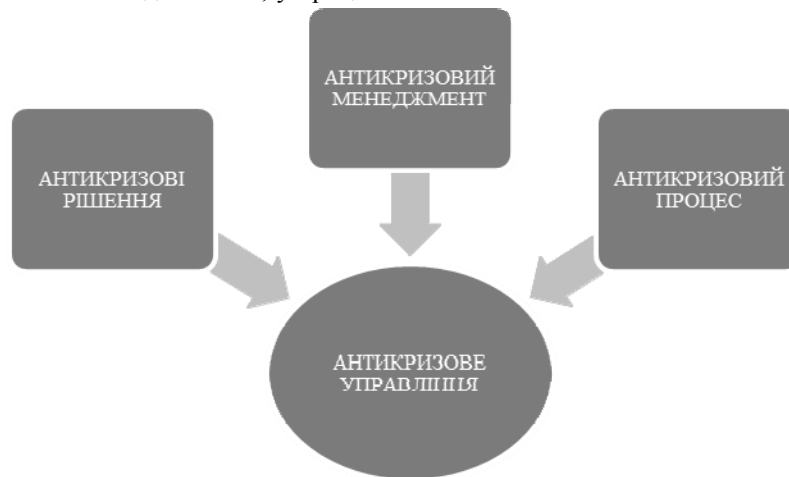


Рис. 1. Елементи що поєднуються в антикризовому управлінні

У сучасному підході до антикризового управління лежить законодавство про банкрутство, податкове законодавство й окремі нормативні акти, що регулюють фінансові відносини між підприємствами та іншими суб'єктами господарювання.

Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення й запобігання [2, с.127].

Суб'єктами системи антикризового управління є певні особи, які володіють знаннями, наділені спеціальною компетенцією та необхідними ресурсами, і які здійснюють цілеспрямовані дії з метою забезпечення виконання завдань даної системи [2, с. 40].

Суб'єктами антикризового управління є:

- власник підприємства;
- фінансовий директор;
- співробітник підприємства;
- співробітник консалтингової служби;
- представник санатора;
- представник кредиторів;
- фахівці Агентства з питань банкрутства та інших державних органів.

Ключовим моментом антикризового управління є антикризова стабілізаційна програма, що представляє

собойо багатоплановий комплекс взаємопов'язаних, взаємообумовлених і своєчасних дій (заходів), що охоплюють всі основні фактори бізнесу, включаючи - людський.

Антикризова стабілізаційна програма, включає в себе комплекс заходів, спрямованих:

- 1) на відновлення платоспроможності підприємства;
- 2) на відновлення фінансової стійкості;
- 3) на забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді.

При розробці комплексу заходів, необхідно акцентувати увагу на те, що терміни їх здійснення вкрай обмежені, особливо при реалізації заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності підприємства, коли резервних фондів у нього вже немає, а фінансові впливання ззовні практично виключені. Саме тут починають проявлятися принципові відмінності антикризового управління від традиційного управління. Ці відмінності полягають в зміні критеріїв прийняття рішень. В рамках традиційного управління даний критерій можна сформулювати як досягнення стратегічних цілей розвитку в довгостроковому аспекті і максимізація прибутку в короткостроковому.

У ситуації, коли підприємство знаходиться в третій або четвертій фазі кризи, – довготривалий аспект втрачає свою актуальність, а в короткостроковому аспекті критерієм стає максимізація грошових коштів. При цьому максимізація грошових коштів може здійснюватися заходами, які є не прийнятними з позицій традиційного управління.

Відповідно до зазначених фаз розвитку кризи підприємства моніторинг показників діяльності підприємства проводиться по блоках, таких як: стратегічний; організаційно-тактичний блок; фінансовий блок; економічний [7, с. 127].

Розробка системи ключових стратегічних фаз: антикризове управління допускає будь-які втрати (в тому числі і майбутні), ціною яких можна домогтися відновлення платіжної здатності підприємства сьогодні.

Сутність антикризової програми, укладається в маневруванні грошовими коштами для заповнення розриву між їх витратами і надходженнями. Маневр здійснюється як вже отриманими і матеріалізованими в активах підприємства засобами, так і тими, що можуть бути отримані. Збільшення грошових коштів засноване на переведення активів підприємства в грошову форму. Слід зазначити, що виконання того або іншого заходу щодо переведення активів в грошову форму може бути пов'язано зі значними втратами.

Незважаючи на те, що в процесі реалізації антикризової програми платіжна здатність підприємства може бути відновлена, причини, що генерують неплатоспроможність, можуть залишатися незмінними, до того моменту, поки не буде відновлена до безпечного рівня фінансова стійкість підприємства.

Резюмуючи все вищесказане, антикризове управління можна визначити як «система управління підприємством, яка має комплексний характер і спрямована на запобігання та усунення несприятливих для бізнесу явищ, за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві антикризової стабілізаційної програми, що дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись при цьому, в основному, на власні ресурси».

Внутрішні механізми фінансової стабілізації дозволяють підприємству мобілізувати власні ресурси на основі прийомів і методів антикризового управління. Етапи фінансової стабілізації підприємства в умовах кризової ситуації включають, по-перше, усунення неплатоспроможності [3, с.41].

Для цього необхідно спочатку провести повну фінансову діагностику підприємства. Після чого виявити ознаки кризового стану, враховуючи як зовнішні так і внутрішні середовище функціонування підприємства. Встановити причинно-наслідкові зв'язки появи кризи та їх впливу на фінансову діяльність підприємства.

Наступними діями є визначення обсягу кризи та прогнозування можливих напрямів її розвитку. Це встановлюється на основі порівняння значень планових показників із нормативними. Також визначається масштаб впливу кризи на фінансову діяльність підприємства. Дана оцінка допоможе визначити проблемні місця в діяльності підприємства, а також підго-

туватися до можливих критичних ситуацій. Завдяки цьому можливе коригування діяльності, посилення контролю за підприємством.

Повна оцінка зазначених факторів дає можливість сформулювати цілі та задачі антикризового управління підприємством. Відповідно до цього здійснюють необхідні дії для покращення ситуації на підприємстві. Важливим в сучасному підході антикризового управління є його інтегрування антикризового в загальну систему управління підприємством.

Також сучасний підхід до антикризового управління неможливий без управління персоналом. Модель управління людськими ресурсами повинна містити такі компоненти: наявність на підприємстві відповідного персоналу із необхідною кваліфікацією у потрібній кількості; навчання працівників відповідно до прийнятих технологій та реалізації виробництва; об'єктивна оцінка можливостей виконання певної роботи кожного працівника; ефективної мотивації праці; права та гарантії соціального захисту кожного працівника; забезпечення безпеки.

Антикризове управління поєднує в собі діяльність із попередження виникнення кризи, підтримання стабільного стану на підприємстві, а також виведення із кризи. Бланк І.А. називає антикризове управління «Постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та реалізацію генерального плану недопущення поширення кризових явищ й стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування»[4, с.57].

Слід зазначити, що в будь-якій організації є небезпека появи кризової ситуації, навіть коли вона і не спостерігається, оскільки діяльність організації (у виробничій, фінансовій, інвестиційній сферах) завжди пов'язана з ризиками (підприємницькими, фінансовими, процентними, економічними і т.д.) . Це залежить від того, що організація існує в соціально-економічній системі, яка розвивається циклічно, по спіралі, бо змінюються люди і їхні потреби, інтереси суспільства, техніка і технологія, з'являються нові продукти.

Виходячи з цього прояв кризових ситуацій в організації вимагає ухвалення керівництвом (власниками) радикальних заходів, щоб зберегти себе на ринку, так як в протилежному випадку організацію чекає ліквідація.

Як писав Ю.М. Осинів «... В хворобі, якщо вона не летальна, завжди є момент одужання. Так, у всіх своїх поганих проявах і наслідках кризи знешкоджує правильне антикризове управління. Причому не повернення економіки в колишнє нормальне положення, а її входження в нове нормальне положення» [6, с. 12].

Розглядаючи вплив криз на організації, К. Роудс зазначає, що кризи мають не тільки негативний і руйнівний характер, але і несуть в собі потенціал змін і є для організацій основою для навчання; кризова ситуація характеризується різким переломом у діяльності організації, наслідки якого можна виміряти. У цьому плані криза відкриває те, що в нормальній ситуації невидимо, і підвищує ефективність організації, приводячи в рух трансформуючі сили, що сприяють еволюції. Даний автор визначає кризу як «накопичення в організації або її частини потенцій-

них чинників, здатність перервати поточні і майбутні операції підприємства, зачіпаючи індивідів та спільноти на фізичному, психологічному та екзистенційному рівні» [8, с. 34].

Багатьма вченими-економістами особлива увага у кризових ситуаціях приділяється ролі керівника. Так, наприклад, П. Лагадек зазначає, що більшість керівників сприймають кризу так само як надзвичайну ситуацію, для виходу з якої існують розроблені процедури, тоді як криза – це зіткнення з проблемами, що виходять за звичні рамки; відсутність орієнтирів для подальших дій. За словами П. Лагдека «... криза – це надзвичайна ситуація, супроводжувана дестабілізацією» [9, с. 21].

Антикризове управління дає можливість правильно діяти при проявах кризи та бере від неї максимальну корисність.

Стратегічні заходи, сукупність яких утворює «антикризовий менеджмент», складаються в розробці загальних цілей, довгострокових завдань менеджменту: аналіз і оцінка стану підприємства, вивчення виробничого потенціалу, розробка інноваційної стратегії, загальної концепції фінансового оздоровлення підприємства. Слід сказати, що особливості антикризових процедур для кожного підприємства специфічні. Однак в загальних рисах хотілося б приділити даному аспекту увагу і узагальнити спостереження:

1. Для підприємства, що знаходиться в кризовій ситуації, максимум прибутку (рентабельності) перестає бути цільовою функцією. Метою може стати збереження підприємства, персоналу, мінімізація збитків.

2. Зниження питомих умовно-постійних витрат. Якщо це неможливо (наприклад, немає попиту на продукцію підприємства), то слід піти по шляху його «стиснення» (законсервувати частину виробничої потужності, передати в оренду частину основних фондів і т.д.).

3. Пріоритети в розвитку змінюються на користь поточних результатів, навіть якщо це пов'язано з втратами в досягненні стратегічних цілей, але дозволяє підприємству протриматися (стратегія «вичавлювання») до зміни економічної, правової кон'юнктури.

За аналізом наведених даних можна зробити власне трактування антикризового управління. Антикризове управління – це система управління, яка спрямована на визначення та не допущення появи вузьких місць на підприємстві та вміння швидко реагувати на розгортання кризової ситуації.

Розглянемо деякі форми реагування які застосовуються на сучасних підприємствах для регулювання кризової ситуації (рис. 2.).



Рис. 2. Форми (альтернативи) усунення неплатоспроможності підприємства [1, с. 581]

Можна зробити висновок, що у сучасному підході до антикризового управління підприємством важливим є забезпечення стабільного функціонування підприємства за умов своєчасного виявлення загроз та швидкого реагування на них, а у разі погіршення ситуації, застосування термінових дій для подолання кризи. У межах даного підходу потрібно прогнозувати різні варіанти розвитку подій при реагуванні на кризову ситуацію.

### ВИСНОВКИ

В умовах затяжної фінансової кризи в нашій країні одним із основних завдань є створення ефективної стратегії антикризового управління. Антикризове управління – це управління яке забезпечує: передбачення кризової небезпеки, налагодження необхідного рівня платоспроможності, зниження або усунення негативних наслідків кризи і використання цих факторів для подальшого розвитку. Саме від ефективного підходу антикризового управління буде залежати майбутнє існування підприємства. На основі цього у даній роботі сформовано підхід щодо сучасного антикризового управління.

### Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с
2. Важинський Ф.А. Сутність антикризового фінансового управління підприємством / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Економіка промисловості. – 2009. – № 5. – С. 127-130
3. Коваленко О.В. Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами / О.В. Коваленко // Економіка и управление. – 2013. – № 4. – С. 46.
4. Ковалевська А.В. Конспект лекцій з дисципліни «Антикризове управління підприємством» А.В. Ковалевська; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. – 140 с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: [Текст] навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О.О. Хіленко // Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2005. – 376 с.
6. Осипов Ю.М. Мировой кризис и мир // Философия хозяйства. – 2010 – № 1.
7. Михаленя М.А. Стратегия антикризисного развития предприятия / М.А. Михаленя // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 3. – С. 124-128.
8. Rouh-Dufort Ch. Crises des possibilite iapreu tissage pour. Entreprise. Paris, 1996. № 108. B. 81.
9. Logadec P. Un ouveau champ de responsabilite pourles dirigeants. Paris, 1996. № 108. B. 110.
10. Krzakiewicz K. (2008), Zarzadzanie anty-kryzysowe w organizacji, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznan.

БОНДАРЕНКО

Ольга Михайлівна  
bondarenko\_olga\_@ukr.net

УДК 657.1:657.4(045)

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З  
ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИACCOUNTING OF CALCULATIONS WITH  
SUPPLIERS AND CONTRACTORSк.е.н., доцент, Національний  
авіаційний університет

ГУДИМА

Влада Юрїївна  
Vlada.hudyma6@gmail.comстудент, Національний  
авіаційний університет

Установлення партнерських відносин з постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами є невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Ці зв'язки мають забезпечувати безперервне постачання матеріальних ресурсів, якісне надання послуг (виконання робіт) з боку контрагентів та вчасне погашення зобов'язань у повному обсязі – з боку підприємства-покупця. Ситуація, яка складається в країні під впливом негативних політичних факторів та фінансово-економічної кризи, є передумовою виникнення непорозумінь між учасниками розрахункових відносин. Через це виникає потреба у розробленні такого інформаційно-аналітичного середовища, що сприятиме ефективному управлінню як кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги, так і підприємством у цілому.

Установлення партнерских отношений с поставщиками, подрядчиками и другими кредиторами является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности. Эти связи должны обеспечивать непрерывное снабжение материальных ресурсов, качественное оказание услуг (выполнение работ) со стороны контрагентов и своевременное погашение обязательств в полном объеме - со стороны предприятия-покупателя. Ситуация, которая складывается в стране под влиянием негативных политических факторов и финансово-экономического кризиса, является предпосылкой возникновения недоразумений между участниками расчетных отношений. Из-за этого возникает потребность в разработке такой информационно-аналитической среды, которая будет способствовать эффективному управлению как кредиторской задолженности за товары, работы, услуги, так и предприятием в целом.

Establishing partnerships with suppliers, contractors and other lenders is an integral part of entrepreneurial activity. These links should ensure the continuous supply of material resources, the quality provision of services (performance of works) by contractors and timely repayment of obligations in full - from the enterprise-buyer. The situation, which is formed in the country under the influence of negative political factors and the financial and economic crisis, is a prerequisite for the emergence of misunderstandings between the participants in settlement relations. Because of this, there is a need to develop such an informational and analytical environment that will promote effective management as payables for goods, work, services, and the enterprise as a whole.

**Ключові слова:** підприємство, постачальники, підрядники, кредиторська заборгованість, акти звірки взаєморозрахунків, облік розрахунків з постачальниками та підрядниками

**Ключевые слова:** предприятие, поставщики, подрядчики, кредиторская задолженность, акты сверки взаиморасчетов, учет расчетов с поставщиками и подрядчиками

**Keywords:** enterprise, suppliers, contractors, accounts payable, mutual settlements, accounting of payments with suppliers and contractors

## ВСТУП

Господарська діяльність будь-якого суб'єкта господарювання пов'язана з використанням коштів, матеріальних і нематеріальних цінностей. Передумовою подальшої діяльності підприємства є процес постачання, який тісно пов'язаний з розрахунковими операціями, які, як наслідок, можуть призвести до утворення зобов'язань. Через те що існує різниця у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Саме така заборгованість здійснює суттєвий вплив на фінансову стійкість та платоспроможність суб'єкта господарювання. Причиною її виникнення може стати недосконалість розрахунків з постачальниками та підрядниками, недбалість працівників, шахрайство та зловживання службовими повноваженнями. В наслідок чого

може порушуватися фінансова та розрахункова дисципліна підприємства. Тому правильне, ефективне та своєчасне ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками, детальне та достовірне відображення облікової та аналітичної інформації має велике значення.

## МЕТА РОБОТИ

Метою статті є дослідження обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками за товари та послуги, з'ясування змісту договірних відносин підприємства, обґрунтування пропозицій щодо удосконалення обліку, а також пошук ефективних напрямів удосконалення методики відображення в обліку кредиторської заборгованості.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою виконання даної роботи

є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, матеріали періодичних видань, статистичні дані, Internet-ресурси та наукові праці.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Під час функціонування підприємства виникає кредиторська та дебіторська заборгованість. Тому для нормального функціонування потрібно мати достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства. Здійснюючи виробничо-господарську діяльність підприємства вступають в розрахункові відносини з іншими організаціями, підприємствами та особами. Ці розрахунки пов'язані з реалізацією продукції і наданих послуг, формуванням основних і оборотних засобів, з розподілом прибутку, розрахунки з фінансовими органами, з органами соціального страхування і соціального забезпечення. Процес постачання полягає в тому, що спочатку підприємство укладає господарські договори про поставку матеріальних цінностей та договори підяду відповідної форми з контрагентами. Як наслідок укладання, виникають юридичні права та зобов'язання. Для відображення юридичних зобов'язань, слід застосовувати позабалансовий рахунок 042 «Непередбачені зобов'язання» і примітки до фінансової звітності. Після того як суб'єкти господарювання виконали взяті на себе зобов'язання і при наявності умов відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання», їх слід відображати на рахунках бухгалтерського обліку і балансі. Це дасть користувачеві фінансової звітності достовірні дані про стан боргів підприємства та рівень його платоспроможності. Після укладання договору підприємство-постачальник організовує доставку та складування виробничих запасів, проводить розрахунки з постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності. Під час розрахунків актив з форми грошей замінюється на форма майна, призначеного для виробництва продукції або подальшої господарської діяльності.

Відповідальність за своєчасну підготовку необхідних матеріалів та оформлення, облік, реєстрацію та зберігання договорів раціонально покласти на департамент або відділ, який відповідає за підготовку та оформлення договірних відносин відповідно до покладає на нього функцій (матеріально-технічного забезпечення, збуту, комерційну, маркетингу, менеджменту, технічного контролю, реклами).

В Україні на рівні законодавства розрахунки з контрагентами, а саме з постачальниками та підрядниками визначено в П(С)БО 11 «Зобов'язання». За ефективної організації обліку кредиторської заборгованості можна зменшити прострочення терміну заборгованості через недоліки обліку. Основою організації їх обліку повинно бути попередження прострочення кредиторської заборгованості та своєчасна перевірка розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Методологічні основи ведення обліку зобов'язань визначені П(С)БО 11 «Зобов'язання». Для повного розкриття суті кредиторської заборгованості, яка виникає під час діяльності підприємства під час роз-

рахунків з кредиторами, необхідно охарактеризувати її поняття, види, методи оцінки та класифікацію визначення.

Для повноти розкриття суті кредиторської заборгованості, яка виникає під час розрахунків з постачальниками та підрядниками, потрібно охарактеризувати її поняття, види, методи оцінки та класифікацію визначення. Так порівняльна характеристика визначення категорії зобов'язань за П(С)БО та МСБО представлена у табл. 1.

У П(С)БО 11 виділяють три групи оцінки зобов'язань: довгострокові, поточні та непередбачені, це дає змогу вести більш деталізований облік кредиторської заборгованості.

МСБО 37 дає загальний підхід до оцінки зобов'язань. У П(С)БО види зобов'язань мають більш аналітичний характер, а у МСБО узагальнюючий. Так цей аналіз дає змогу дійти висновку, що визначення оцінки та видів зобов'язань є різними, хоча це та сама кредиторська заборгованість. Під час списання кредиторської заборгованості, підприємство передає ресурси, що втілюють у собі економічні вигоди, з метою задоволення претензій контрагентів. Як правило, поточні зобов'язання перераховують за рахунок поточних активів. Так, погашення існуючого зобов'язання може здійснюватися: перерахунком грошових ресурсів; передаванням інших активів; наданням послуг; заміною даного зобов'язання іншим; перетворенням зобов'язання на капітал, бартер.

Під час обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками їх облік відображають на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», який згідно інструкції по застосуванню плану рахунків містить наступні субрахунки:

- 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками та підрядчиками»;
- 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками та підрядчиками»;
- 633 «Розрахунки з членами промислово-фінансових груп».

Для сучасних підприємств цієї інформації не вистачає для якісного планування діяльності організації, а саме терміни та умови погашення цієї заборгованості. На нашу думку, для полегшення ведення бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за певними договорами, періодами виникнення та контрагентами (вітчизняні, іноземні) пропонуємо встановити в робочому плані рахунків бухгалтерського обліку аналітичний розподіл рахунка 63 з відповідними до нього субрахунками:

- 6311 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками та підрядчиками за товари, роботи, послуги, термін сплати якої ще не настав»;
- 6321 «Розрахунки з іноземними постачальниками та підрядчиками за товари, роботи, послуги, термін сплати якої ще не настав»;
- 6312 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками та підрядчиками за товари, роботи, послуги, термін сплати якої прострочений»;
- 6322 «Розрахунки з іноземними постачальниками та підрядчиками за товари, роботи, послуги, термін сплати якої прострочений».

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика визначення категорії зобов'язань за П(С)БО та МСБО

| П(С)БО                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | МСБО                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Поняття зобов'язань:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Згідно П(С)БО 11 забезпечення – це зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу                                                                                                                                                                                                                                                                          | У МСБО 37 забезпечення також визнаються зобов'язаннями з невизначеним строком або сумою, оскільки ці зобов'язання є теперішньою і ймовірно, для його погашення буде потрібне вибуття ресурсів які втілюють у собі економічні вигоди.                                                                                                                                                   |
| 2. Визначення зобов'язань:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Згідно П(С)БО 11, зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду.                                                           | Згідно МСБО 37 забезпечення слід визнавати, якщо: суб'єкт господарювання має теперішню заборгованість (юридичну чи конструктивну) внаслідок минулої події; вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення заборгованості; можна достовірно оцінити суму заборгованості.                                                                        |
| 3. Оцінка зобов'язань                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| П(С)БО 11: довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю; Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення; непередбачені зобов'язання відображаються на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою.                                                                              | МСБО 37: сума юридичних або конструктивних зобов'язань має бути найкращою оцінкою видатків, необхідних для погашення заборгованості на дату балансу.                                                                                                                                                                                                                                   |
| 4. Види зобов'язань:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- короткострокові позики;</li> <li>- поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями;</li> <li>- короткострокові векселі видані;</li> <li>- розрахунки з постачальниками та підрядниками;</li> <li>- розрахунки за податками та платежами;</li> <li>- розрахунки за страхування;</li> <li>- розрахунки з оплати праці.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- заборгованість за розрахунками за постачальників та підрядників та інша, нараховані зобов'язання;</li> <li>- заборгованість за дивідендами;</li> <li>- нараховані податки, митні платежі, зобов'язання із соціального страхування;</li> <li>- поточна частина довгострокової заборгованості;</li> <li>- доходи майбутніх періодів.</li> </ul> |

Вважаємо, що застосування в обліку цих рахунків сприяє контролю за кредиторською заборгованістю, термінами її погашення, що дасть змогу як слід планувати розрахунки з постачальниками та підрядниками.

Також для підвищеного контролю та правильного управління зобов'язаннями підприємства пропонуємо складати аналітичну таблицю кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками, в основі якої лежать виконання умов та терміни погашення. Слід зазначити, що в даному випадку, аналітичний облік ведеться окремо за кожним постачальником та підрядником в розрізі кожного рахунку на сплату.

Перевірка стану розрахунків, яка здійснюється між бюджетом, постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами, і є їх інвентаризацією. Як правило, даний вид інвентаризації повинен проводитися принаймні один раз на рік в ході річної інвентаризації. В інших випадках, коли інвентаризація є обов'язковою, перевірка стану розрахунків проводиться за необхідності. Наприклад, інвентаризація розрахунків обов'язкова під час ліквідації підприємства або в ході його злиття чи приєднання.

Складання акту звірки – це механізм контролю відповідальних за операцію співробітників відділу

продажів компанії. Процес перевірки розрахунків може здійснюватися з одним чи декількома контрагентами підприємства та щодо окремих видів договорів, всіх договорів чи поставки одного чи декількох видів товару. Перевірка розрахунків може проводитися, починаючи з дати, на яку вона була проведена в попередній раз; з дати початку виконання того чи іншого виду договору; з дати початку договірних відносин з тим чи іншим контрагентом.

Особливістю складання акту звірки взаєморозрахунків є те, що законодавчо не встановлено строки проведення перевірки, порядок її проведення, строки для надання відповідей та покарання за відмову від підписання цього акту. Для уникнення таких непорозумінь у договорі купівлі-продажу, поставки та інших договорах варто зазначати таке: необхідність перевірки розрахунків; строки (періодичність) проведення перевірки; порядок її проведення; строки для надання відповіді на повідомлення, що пов'язані з перевіркою, тощо.

Хоча акт звірки взаєморозрахунків не має законодавчо визначеної форми, будь-який подібний акт повинен містити в собі такі відомості:

- назву документа;
- період, за який він створений;
- найменування контрагентів;

- підстави угоди ( договір, угода);
- дати, номери і конкретні цифри, узяті з первинних документів;
- підписи представників кожної із сторін.

Акт звірки взаєморозрахунків складається обов'язково в двох примірниках, адже кожна організація повинна залишити оригінал примірник акту в своїй бухгалтерії. В акті обов'язково повинен бути підпис головного бухгалтера. В тому випадку, коли у даних контрагентів виникають розбіжності, як підтвердження вимагається ще й підпис керівника підприємства. Замість керівника може підписатися також інша особа, яка має довіреність на такі повноваження, адже відсутність довіреності в суді може поставити під сумнів такий документ.

### ВИСНОВКИ

Отже, побудова аналітичного обліку розрахунків з постачальниками має забезпечити можливість отримання необхідних даних по:

- акцептованих та інших розрахункових документах, термін оплати яких ще не настав;
- неоплачених в строк розрахункових документах постачальникам за невідфактурованими поставками;
- виданих векселях, термін оплати яких не настав;
- прострочених оплатою векселях;
- отриманих комерційних кредитах.

Організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити: своєчасну перевірку розрахунків з постачальниками та підрядниками; попередження прострочення кредиторської заборгованості. За результатами проведеного дослідження запропоновано:

- вдосконалити аналітичний облік розрахунків шляхом запровадження додаткових аналітичних рахунків до рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» із поділом за термінами сплати та суб'єктами постачання, що забезпечить усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективний контроль за своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками;
- ввести у документообіг облікової системи аналітичний документ – аналітичну таблицю розрахунків з постачальниками (підрядниками), що містить у собі усі істотні сторони розрахункових та договірних відносин із постачальниками та підрядниками та сприятиме посиленню внутрішньогосподарського контролю

за кредиторською заборгованістю.

Усі ці заходи допоможуть слідкувати за розрахунками з постачальниками, у встановлені строки погашати заборгованість, а також достовірніше відображати інформацію в бухгалтерському обліку.

Особливостями формування акту звірки розрахунків з постачальниками та підрядниками є відсутність встановлених строків проведення звірки, порядку її проведення та єдиної форми документів, які повинні оформлятися сторонами. На практиці виділяють формальний та неформальний підходи до процесу звіряння, вибір яких залежить від рівня довіри між підприємствами. Для систематизації процесу звіряння та для уникнення проблем, пов'язаних із формуванням акту звірки розрахунків, необхідні правова регламентація з боку держави та наявність єдиної методологічної бази.

### Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.dtk.com.ua/debet/ukr>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Мушинський В.В. Внутрішньогосподарський контроль забезпечення виконання зобов'язань підприємства та фактів їх зміни: методичний підхід [Електронний ресурс] / В.В. Мушинський // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – № 1 (22).
5. Демченко Я.М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками [Електронний ресурс] / Я.М. Демченко, В.М. Прохорова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2014. – Вип. 1. – С. 96-108.
6. Киян А.В., Ярмолук О.Ф. Облік і контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками/ Киян А.В., Ярмолук О.Ф.// Молодий вчений. – Випуск №9 (24). – 2015. – С.77-80.

ОЗЕРСЬКИЙ

Ігор Володимирович  
ozerskuy-i-v@ukr.net

УДК 336.71:336.77



д.ю.н., доцент, академік МКА,  
радник юстиції, завідувач кафедри  
кримінального права та  
правосуддя, Міжнародний  
економіко-гуманітарний  
університет ім. академіка  
Степана Дем'янчука

## ПОРУШЕННЯ ПРАВ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ КОЛЕКТОРСЬКИМИ КОМПАНІЯМИ АБО ЯКИМИ ЩЕ ЗАСОБАМИ "ВИБИТИ" ГРОШІ

### CITIZENS RIGHTS VIOLATION BY COLLECTION AGENCIES AND THE OTHER WAYS TO "MAKE" MONEY

*Досліджено теоретико-правові та психологічні питання належного захисту прав колишніх клієнтів збанкрутілих, ліквідованих банківських установ, що потрапили в пастку одержаних послуг за системою «смс-банкінгу». У контексті означено розглянуті дієві правові механізми захисту прав громадян як колишніх клієнтів банківських установ у розрізі незаконної діяльності колекторських компаній, що здійснюють інформаційний, майновий та психологічний тиск на экс-держателів платіжних (розрахункових) банківських карток з підключеною (частіше нав'язаною) послугою «смс-банкінгу».*

*Исследованы теоретико-правовые и психологические вопросы надлежащей защиты прав прежних клиентов обанкротившихся, ликвидированных банковских учреждений, которые попали в ловушку полученных услуг в системе «смс-банкинга». В контексте изложенного рассмотрены действенные правовые механизмы защиты прав граждан как прежних клиентов банковских учреждений в разрезе незаконной деятельности коллекторских компаний, которые осуществляют информационное, имущественное и психологическое давление на экс-держателей платежных (расчетных) банковских карт с подключенной (чаще навязанной) услугой «смс-банкинга».*

*The theoretical-legal and psychological issues of the proper protection of bankrupt, liquidated bank establishments ex-clients rights, which burnt with received services of the SMS banking system was researched. According to the above, we deal with effective legal protection mechanisms of citizens' rights as bank establishments former clients on the basis of the illegal collection agencies activity that do informational, property and psychological pressure on ex-cardholders with the activated (more often imposed) «SMS banking» service.*

**Ключові слова:** колекторська компанія, клієнт, банківські установи, держатель банківської картки, захист прав, «смс-банкінг»

**Keywords:** collection agency, client, bank establishments, cardholder, rights protection, «SMS banking»

**Ключевые слова:** коллекторская компания, клиент, банковские учреждения, держатель банковской карты, защита прав, «смс-банкинг»

## ВСТУП

Як відомо, з метою формування у суспільстві правової культури та правової свідомості, сприяння підвищенню рівня знань та поінформованості громадян щодо реалізації та захисту своїх прав, гарантованих Конституцією та законами України у різних сферах життя, згідно Указу Президента України від 14 листопада 2017 р. № 361/2017 2018 р. оголошується роком реалізації правопросвітницького проекту «Я маю право!» [1].

Представлена нами наукова праця виконана у розрізі плану заходів передбачених означеним Указом Президента України, а саме, пункту першого, де

наголошено про інформування громадян стосовно гарантованих їм Конституцією та законами України права у відповідних сферах, зокрема через засоби масової інформації та розповсюдження відповідних інформаційних матеріалів. Також, зміст представленої роботи узгоджується з п. 2 ст. 19 Міжнародним пактом про громадянські і політичні права 1966 р., яким визначено, що кожна людина має право на вільне вираження свого погляду; це право включає свободу шукати, одержувати і поширювати будь-яку інформацію та ідеї, незалежно від державних кордонів, усно, письмово або за допомогою друку, чи іншими способами на свій вибір.

Окремим організаційно-економічними аспектам дослідження послуги «смс-банкінгу» присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема М. Шуби, О. Сербіної, Д. Стельманчук, В. Пономар, І. Брітченко, О. Бурлаки, О. Вовчак, С. Вахнюка, Є. Горобець, В. Дік, А. Нікітіна, А. Олійник, І. Рогач, В. Степаненко, Ю. Юденкова та ін., проте, правовий вектор означеної проблеми наразі лишається поза увагою, зважаючи на численні порушення прав колишніх клієнтів збанкрутілих, ліквідованих банківських установ (банків) як держателів платіжних (розрахункових) карт колекторськими компаніями.

Аналіз наукових праць у галузі адміністративно-правової науки, економічної теорії, банківського та фінансового права, а також власні дослідження показують, що: результати наукових досліджень щодо належного обґрунтування процедури захисту прав колишніх клієнтів банківських установ, що потрапили в пастку одержаних послуг за системою «смс-банкінгу» існують у фрагментарному вигляді і не можуть безпосередньо використовуватися при захисті споживачських прав экс-держателів платіжних банківських карток.

### МЕТА РОБОТИ

Головною метою цієї наукової праці є опрацювання ефективних шляхів захисту колишніх клієнтів банківських установ від незаконних дій організованих злочинних угруповань, котрими є колекторські компанії, що почасти діють поза межами правового поля, використовуючи методи, які пов'язані з порушенням ст. 32 Конституції України, ч. 4 ст. 23 Закону України (далі - ЗУ) «Про інформацію», ст. 60, 62 ЗУ «Про банки і банківську діяльність», ч. 11 ст. 11 ЗУ «Про захист прав споживачів», ч. 3 ст. 512 ст. та ст. 1076 ЦК України, ч. 2, 3 ст. 10 ЗУ «Про захист персональних даних», ст. 188-39 КУпАП, ст.ст. 182, 189, 355 КК України та ін [2].

### МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою даної наукової праці є діалектичний метод та основні положення теорії функції діагностики, системи управління тощо. У процесі дослідження використовувалися методи системного аналізу, економічної теорії, юридичної психології, основоположних законодавчих та нормативних актів України. Для досягнення мети вдосконалення теоретичних основ з досліджуваної проблематики використано міждисциплінарний підхід (економіка, право, психологія).

### РЕЗУЛЬТАТИ

Вважаємо, що для пересічних громадян, чи інших осіб (за умови відсутності економічних чи правничих знань), які матимуть змогу ознайомитися із змістом представленої наукової праці варто надати роз'яснення деякої специфічної термінології, що вживатиметься у даній роботі, зокрема клієнт, держатель платіжної картки (держатель), платіжна картка (картка), смс-банкінг, колекторські компанії тощо. «Клієнт» - фізична особа, яка уклала з банком договір про відкриття та обслуговування рахунку, випуск та надання платіжної картки; «держатель платіжної картки (держатель)» - фізична особа, яка на законних підставах

використовує платіжну картку для ініціювання переказу коштів з відповідного рахунку у банку або здійснює інші операції із застосуванням зазначеної платіжної картки; «платіжна картка (картка)» - електронний платіжний засіб у вигляді емітованої, в установленому законодавством порядку, пластикової чи іншого виду картки, що використовується для здійснення платіжних операцій з рахунку клієнта або банку, а також інших видів операцій, визначених договором (таким як оплата вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків, фінансових установ, пунктах обміну іноземної валюти уповноважених банків та через банківські автомати); «смс-банкінг» - комплекс послуг, який надається держателю за допомогою засобів мобільного зв'язку (смс-повідомлень) і дозволяє отримувати інформацію щодо руху коштів за рахунком, отримувати інформаційні повідомлення від банку [3].

Протягом останнього часу громадян України все частіше турбує діяльність так званих колекторських фірм. У правоохоронців же зацікавлення викликає законність роботи подібних підприємств. Їх масова поява пов'язана з тим, що в умовах фінансової кризи люди - громадяни України, які залишилися без зарплати або інших доходів, втратили й можливості вчасно повертати кредити [4]. Тож, приступаючи до аналізу заявленої в науковій праці проблеми, варто нагадати, що колекторськими компаніями є фінансові установи, які створені та зареєстровані у порядку, встановленому законом, метою діяльності яких є стягнення так званих «проблемних заборгованостей» [2].

Наразі в Україні загальна кількість підприємств (колекторських фірм), які надають «послуги» з повернення боргів, нараховується понад 200 одиниць. Варто виокремити найбільші колекторські компанії, що діють в Україні, серед яких: «Європейська агенція з повернення боргів», «Кредит Колекшн Груп», «Укр-борг», «Українська Колекторська Група», «Фінансове Агентство по Збору Платежів», «УКРФІНАНСИ», «Агенція по управлінню заборгованістю», ЗАТ «Екол», «Агенція комплексного захисту бізнесу «Дельта-М», «Кредитекспрес Юкрейн Ел.Ел.Сі.», ТОВ «Пристав» та «Вердикт Консалтинг», а також третім «перекупником» на підставах відступлення прав вимоги вже у самих колекторських компаній виступає ТОВ «Фінансова компанія «Кредит-Капітал».

Варто зауважити, що окремого закону, який регулював би діяльність вищеперерахованих установ в Україні донині немає, у зв'язку з чим останні керуються лише Цивільним кодексом України та іншими актами законодавства, які почасти регулюють правовідносини між боржником та кредитором, зокрема: Законами України «Про банки і банківську діяльність», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про інформацію», «Про захист персональних даних», «Про організацію формування та обігу кредитних історій»; Кримінальним кодексом України, Господарським кодексом України, нормативно-правовими актами Національного банку України та Кабінету Міністрів України.

Відтак, відсутність чіткого законодавчого регулю-

вання ринку з надання послуг з повернення заборгованості та непрозорість умов договорів, за якими так звані професійні «колектори» отримують право вимоги до боржників призводить до того, що методи, які застосовуються в такій діяльності, є непрофесійними та подекуди принижуючими людську гідність, чи такими, котрі завдають невинуватої моральної, матеріальної шкоди боржникам та не покликані на створення сприятливих умов для добровільного погашення колишніми клієнтами банків грошових зобов'язань [4].

Скарги на колекторів становлять 70% загальної маси заяв українців, які оскаржують передачу своїх персональних даних. Аналіз послуг, що пропонуються вітчизняними колекторськими компаніями, поділено на три основних напрями: 1) *soft collection* – листи, телефонні розмови та SMS-повідомлення, в яких колектори роз'яснюють позичальнику необхідність сплати боргу та наслідки його несплати; 2) *hard collection* – безпосереднє спілкування з позичальником, шляхом переслідування, періодичних зустрічей, листів, що супроводжуються погрозами розповсюдження інформації про наявність в позичальника боргу в банку у ЗМІ, за місцем проживання, на роботі, а також фактичне розповсюдження такої інформації; пропозиції відстрочки або реструктуризації боргу; надсилання претензії або копії позовної заяви до суду без фактичного її подання; звернення до правоохоронних органів із заявами про вчинення боржником злочину (шахрайства); усі дії колекторів на даному етапі здійснюються з психологічним тиском на позичальника; 3) *legal collection* – звернення із позовами до суду та безпосереднє ведення справи по стягненню боргу у суді [2].

Зважаючи на означене та для наочності розкриття заявленої теми дослідження, що конкретизована у частині захисту прав колишніх клієнтів банківських установ, що потрапили в пастку в статусі «боржників» одержаних послуг за системою «смс-банкінгу» розглянемо дану проблему на «живому» прикладі громадянина В (далі – *гр. В*). При влаштуванні (лютий 2012 р.) на роботу *гр. В* був змушений стати клієнтом АТ «Банк «Фінанси та Кредит», оскільки саме в ньому роботодавцем був відкритий рахунок на обслуговування працівників установи, а відтак і випуск платіжної картки. Бухгалтер установи, де влаштувався *гр. В* скерував останнього до банку «Фінанси та Кредит» для оформлення договору та отримання платіжної картки для виплати заробітної плати. При оформленні договору про відкриття та обслуговування рахунку саме у названому банку, й відповідно випуск та надання платіжної картки для перерахування заробітної плати чи інших виплат, працівник банківської установи переконливо нав'язав підключити платну (п'ять грн. щомісяця) послугу «смс-банкінгу» (інформування) шляхом виставлення позначки ✓ напроти питання «Чи бажаєте отримувати смс-повідомлення про грошові надходження на платіжну картку?».

Варто зауважити, що підключення клієнта (держателя) до послуги «смс-банкінгу», безпосередньо у стінах банківської установи, при спілкуванні клієнта віч-на-віч з менеджером банку лише шляхом надання

(написання) заяви про згоду на таку послугу. Відтак, *гр. В* фактично замість власноручної заяви відповідав позначками на питання договору, що більше нагадує шкільне тестове завдання, а тому така дія суперечить правилам документообігу (*стандартизованих вимог до оформлення певних документів*). Згодом (30.06.2012 р.), *гр. В* звільнився з роботи у зв'язку із закінченням умов контракту та одразу звернувся до банку «Фінанси та Кредит» для закриття рахунку (анулювання платіжної картки для виплат). Хоча, вважаємо, що клієнт банку незобов'язаний особисто закривати рахунок (платіжну картку) після звільнення за місцем роботи, оскільки за загальноприйнятими правилами банківської системи, всі картки є власністю банку, а на ім'я держателів (клієнтів банку) вони лише випускаються з метою обслуговування рахунку за місцем роботи останніх [3].

Тому, фактично за закриття рахунку має відповідати роботодавець, який юридично представляє установу, де працював найманий працівник *В* та банк «Фінанси та Кредит» як власник платіжної картки. Тому, при так званому трьохсторонньому договорі (банк, роботодавець, працівник) про відкриття рахунку найманого працівника, наступне закриття рахунку не повинно перепокладатися лише на звільненого з роботи *гр. В*. Адже, роботодавець мав би повідомити банківську установу про звільнення працівника, а відтак і про припинення виплат останньому, тобто обнулення відкритого рахунку, оскільки, заробітна плата вже не нараховується. У свою чергу, банк мав би самостійно закрити рахунок держателя картки *В* та автоматично відключити послугу смс-інформування, оскільки, така послуга була безпосередньо прив'язана до заробітної плати, а відтак, смс-повідомлення про грошові нарахування приходило лише при надходженні на платіжну картку реальної грошової суми.

Відповідно *гр. В*, як споживач наданої раніше банком «Фінанси та Кредит» послуги «смс-банкінгу», наступного місяця після звільнення з установи перестав отримувати смс-повідомлення про грошові надходження, оскільки його рахунок обнулювався через припинення нарахувань роботодавцем заробітної плати, у зв'язку зі звільненням останнього. Тож, обслуговування по «смс-банкінгу» теж припинилося автоматично і така послуга більше не надавалася, так як смс-інформування на мобільний номер надходило лише при перерахунку коштів заробітної плати банківській установі на рахунок *гр. В*.

Також, варто звернути увагу на дату договору, на який посилається «кредитор», та дату звільнення «боржника» з місця роботи, тобто, фактичне припинення користування зарплатною картою, а відтак і послуг підключених до неї. Напевно ж, менеджери банку мали знати загальноприйнятий банківський стандарт (практику) закриття рахунку без заяви клієнта (держателя платіжної картки) [3], а саме, що рахунок може бути закритий, якщо протягом 3 (трьох) років після операції за рахунком не здійснюються та за умови відсутності на рахунок залишку коштів, чи через місяць після закінчення строку дії платіжної картки, у разі нульового залишку на рахунок. Незважаючи на це, банк «Фінанси та Кредит» продовжував невідомим способом нараховувати суму за користу-

вання послугою sms-інформування та при вимушеній своїй ліквідації (згідно постанови Правління НБУ від 17.12.2015 р. № 898 «Про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію ПАТ «Банк «Фінанси та Кредит»») продав цей неіснуючий борг разом з персональними даними гр. В колекторській компанії ТОВ «Вердикт Консалтинг». Більш того, ще діє розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 06.02.2014 № 352 «Про віднесення операцій з фінансовими активами до фінансових послуг та внесення змін до розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 03 квітня 2009 року № 231». Цим розпорядженням визначено, що банки мають право продавати борги (проблемні кредити) лише суб'єктів господарювання (підприємств), а відтак продаж банками боргів фізичних осіб є незаконним.

До речі, вважаємо, що рішення АТ «Банк «Фінанси та Кредит» про передачу персональних даних гр. В та інших колишніх клієнтів банку колекторським компаніям, зокрема і приватній компанії ТОВ «Вердикт Консалтинг», яка займається колекторською діяльністю, містить ознаки системності порушень прав людини та в цілому підриває довіру до діяльності банківських установ в Україні. Зауважимо й те, що інформацію про позичальників (обсяг боргу, відсоткова ставка, застава, персональні дані боржника) банк не має права розголошувати, оскільки, такі дані вважаються таємницею.

За Законом України «Про банки і банківську діяльність», інформація щодо діяльності та фінансового стану клієнта, не може розголошуватись та передаватись третім особам, якщо це може завдати матеріальної чи моральної шкоди клієнту і є банківською таємницею (ст. 60). Ст. 62 зазначеного вище Закону, містить виключний перелік підстав, які дозволяють банку розкривати інформацію, що становить банківську таємницю. Так, однією з підстав, за умови наявності якої розкривається банківська таємниця, є письмовий запит або письмовий дозвіл власника такої інформації. Тобто, банки мають право надавати інформацію, яка становить банківську таємницю, у порядку та у спосіб, встановлений статтею 3У «Про банки і банківську діяльність» [5].

Таким чином, посадовими особами АТ «Банк «Фінанси та Кредит» не було дотримано встановленого законодавством порядку захисту персональних даних, внаслідок чого персональні дані осіб (клієнтів банку), як держателів платіжних карток, були передані третім особам, що призвело до незаконного доступу до них та порушення прав суб'єктів персональних даних на захист від незаконної обробки (п. 7 ч. 2 ст. 8 3У «Про захист персональних даних»). Також, своїми діями ліквідоване банк порушив положення ч. 2 ст. 32 Конституції України, де чітко виписано вичерпні підстави можливого правомірного втручання в особисте та сімейне життя особи та членів її сім'ї.

Такими підставами є: згода особи на збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації стосовно неї, а також, у разі відсутності такої згоди, випадки, визначені законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного доб-

робу та прав людини. Такі конституційні та законодавчі вимоги (обмеження) щодо збирання, використання, передачі та розповсюдження інформації про персональні дані особи вільно збирати, зберігати, використовувати і поширювати інформацію узгоджується з Резолюцією № 1165 Парламентської Асамблеї Ради Європи, де в п. 11 наголошено про право кожної людини на приватність і право на свободу вираження поглядів, що є основою демократичного суспільства. Право на приватність згідно п. 12 Резолюції № 1165, повинне захищати приватне життя особи не лише від втручання влади, а й від подібних дій з боку інших осіб чи інститутів, зокрема, засобів масової інформації. Така ж позиція відображена у ст. 8 "Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод" 1950 р..

І ось, майже через п'ять років (лютий 2017 р.) на мобільний номер гр. В почали надходити sms-повідомлення та телефонні дзвінки погрозливого характеру про нібито борг за кредитом від колекторської компанії ТОВ «Вердикт Консалтинг». Мабуть, юристам колекторської компанії варто було б знати, що якщо минуло три роки з моменту закінчення строку дії платіжної картки – банк чи його правонаступник (третя особа) уже не має права нічого вимагати, оскільки термін позовної давності, за законом, минув. Відтак, у випадку встановлення судом факту спливу строків позовної давності суд, враховуючи положення ст. 256 (назва – «Поняття позовної давності»), ст. 257 (назва – «Загальна позовна давність»), ст. 267 (назва – «Наслідки спливу позовної давності») ЦК України, зобов'язаний відмовити у задоволенні позовних вимог.

Також, ТОВ «Вердикт Консалтинг» постійно скеровувалися через відділення Укрпошти листи, які зовні імітували рішення суду або виконавчий лист, де гр. В був визначений як позичальник за нібито якимось кредитним договором, а для більшої переконливості сплатити неіснуючий борг останньому був адресований текст наступного змісту: «Увага! У випадку, якщо вказана у листі сума, по справі 12867682, не буде оплачена у зазначений строк, наші співробітники відвідають Вас за місцем реєстрації». Втім, коли «менеджери» ТОВ «Вердикт Консалтинг» зрозуміли, що правда на боці гр. В, вирішили на підставі договору відступлення прав вимоги № 000402-б від 12.02.2018 року перепродати неіснуючий борг (право грошової вимоги) ТОВ «Кредит-Капітал».

Вже в листі колекторської фірми ТОВ ФК «Кредит-Капітал», що був адресований гр. В було застереження з посиланням на положення ст. 1048 ЦК України наступного змісту: «... позикодавець має право вимагати дострокового повернення частини позики, що залишилася, та сплатити належні відсотки. В іншому випадку, Ви будете зобов'язані оплатити неустойку і виплатити відсотки за користування чужими грошовими коштами згідно законодавства України». Вважаємо, що юристам цієї компанії варто хоча б іноді цікавитися рішеннями Вищого спеціалізованого суду України (далі - ВСУ), адже в ухвалах ВСУ з розгляду цивільних і кримінальних справ від 8 лютого 2012 р., 29 жовтня 2014 р., 7 грудня та 15 червня 2011 р., міститься висновок про те, що проценти за користування позикою, передбачені ст. 1048 ЦК України, сплачу-

ються лише за час фактичного користування коштами [6]. А як відомо, гр. В вже наступного місяця після звільнення користуватися такими (власними) коштами не мав можливості, оскільки, виплата зарплати припинилася, а відтак і припинилося нарахування відсотків за користування послугою «смс-банкінгу», а відповідно на балансі платіжної картки був нульовий.

Тож, про яку неустойку, та про які відсотки за користування чужими грошовими коштами йдеться мова? А ще цікаво, якими арифметичними формулами користувалися фінансисти чи юристи названої колекторської компанії при обрахуванні неіснуючого боргу гр. В? Адже, якби навіть гр. В дійсно якимось дивним способом зміг би ухилитися від сплати фіксованої суми (5 грн. щомісяця лише у разі надходжень коштів на картку) за послугу «смс-банкінгу» після звільнення з роботи (30.06.2012 р.), то виходить, що до моменту закінчення строку дії картки лишалося 8 місяців, а відтак, станом на 28.02.2012 р. сума боргу складала б всього 40 грн., а не заявлених 912, 74 грн.

При чому, варто зауважити, що сума боргу від колекторських компаній (ТОВ «Вердикт Консалтинг» та ТОВ ФК «Кредит-Капітал») постійно змінювалась, як і власне рахунки на які потрібно було перерахувати погашену суму боргу, наприклад ,стартова (початкова) сума на 01.04.2017 р. складала – 539, 74 грн, а на 01.08.2017 р. сягнула аж 1475, 90 грн., натомість, вже на 12.02.2018 р. чомусь зменшилася до 912, 74 грн. Ось вам і лабіринт абсурду! І цьому теж є пояснення, адже при позиванні колекторської компанії на гр. В до суду, останнім необхідно буде сплатити судовий збір у розмірі близько 1600 грн., що, як бачимо, у рази вище суми надуманого колекторами боргу.

В наступному листі (від 28.02.2018 р.) ТОВ ФК «Кредит-Капітал» адресованому гр. В стосовно використання персональних даних (далі - ПД) останнього, було таке собі нагадування чи запевнення наступного характеру: «Метою збору персональних даних є забезпечення реалізації адміністративно-правових відносин, відносин, які виникають з угод, зокрема виконання угоди, стороною якої є суб'єкт персональних даних або власник бази персональних даних (далі – БПД), дотримання правового зобов'язання, яким обмежений власник БПД чи суб'єкт ПД, а також з метою законних інтересів, переслідуваних власником». Така мета, як бачимо, прямо суперечить чинному законодавству України, оскільки вона охоплюється таким критерієм як реалізація адміністративно-правових відносин, які виникають з угод. Натомість, законом чітко та винятково визначені випадки, коли допускається збирання персональних даних особи, а саме: лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини.

У цьому разі варто звернутися до Рішення Конституційного Суду України № 2-рп/2012 від 20.01.2012 р., де Суд даючи офіційне тлумачення положень ч. 1, ч. 2 ст. 32 Конституції України у її системному зв'язку з ч. 2 ст. 34 Конституції, дійшов висновку, що збирання, зберігання, використання та поширення державою, органами місцевого самоврядування, юридичними або фізичними особами конфіденційної інформації про особу, без її згоди, є втручанням в її особисте та сімейне життя, яке допускається винятково у

визначених законом випадках і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини.

Зазначеним вимогам Конституції України кореспондують положення законодавства України, якими передбачено, що: збирання, зберігання, використання і поширення інформації про особисте життя фізичної особи, без її згоди, не допускаються, крім випадків, визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини (абз. 2 ч. 1 ст. 302 ЦК України); поширення персональних даних без згоди суб'єкта ПД або уповноваженої ним особи дозволяється у випадках визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини (ч. 2 ст. 14 ЗУ «Про захист персональних даних» від 1.06.2010 року № 2297-VI; конфіденційна інформація може поширюватися за бажанням (згодою) відповідної особи у визначеному нею порядку відповідно до передбачених нею умов, а також в інших випадках, визначених законом (ч.2 ст. 21 ЗУ «Про інформацію» від 2.10.1992 р. № 2657-XII); розпорядники інформації, які володіють конфіденційною інформацією, можуть поширювати її лише за згодою осіб, які обмежили доступ до інформації, а за відсутності такої згоди - лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини (ч.2 ст. 7 ЗУ «Про доступ до публічної інформації» від 13.01.2011 року № 2939-VI) [7].

## ВИСНОВКИ

Зважаючи на вище викладене, пропонуємо наступні варіанти дій жертв переслідувань колекторських компаній в Україні:

1. При розповсюдженні (в смс-повідомленнях, електронною скринькою або у листах на адресу за місцем Вашого чи Ваших родичів проживання чи реєстрації) інформації про Вас як боржника є правопорушенням, за яке передбачена адміністративна відповідальність. Тому у випадку, якщо колектори розмішують оголошення, які стосуються Вас особисто та Ваших персональних даних, викликайте поліцію та напишіть заяву посилаючись на ст. 188-39 КУпАП, що передбачають відповідальність за порушення законодавства у сфері захисту персональних даних та тягнуть за собою накладення штрафу на колекторську компанію у розмірі від 1700 до 8500 грн.

2. Також, Ви маєте право згідно п. 5, п. 6 ч. 2 ст. 8 ЗУ «Про захист персональних даних», пред'являти вмотивовану вимогу володільцю персональних даних (колекторській компанії) із запереченням проти обробки своїх персональних даних (п. 5) та вмотивовану вимогу щодо зміни або знищення своїх персональних даних будь-яким володільцем та розпорядником персональних даних (у нашому разі – колекторською компанією), якщо ці дані обробляються незаконно чи є недостовірними (п. 6).

3. Пам'ятайте, якщо через три роки після дати звільнення Вас з роботи чи дня коли припинилися будь-які виплати установи на рахунок банку, де у Вас був укладений договір на обслуговування з випуском платіжної картки та підключенням послуги «смс-банкінг», банк чи третя особа (колекторська фірма

тощо) не заявила до суду позовної вимоги погашення боргу, то останні втратили таке право назавжди. Адже, три роки – це, передбачений законом строк (термін) позовної давності. Тому, Вам достатньо звернутися до суду з клопотанням про застосування до вимог колекторської компанії чи банку строку позовної давності (ст.ст. 256, 257, 267 ЦК України). Майте на увазі, що суд, як правило, самостійно не буде відраховувати терміни позовної давності, і може прийняти їх до уваги лише за заявою клопотання однієї зі сторін. А що до заявлених вимог про стягнення неустойки (штрафу, пені), то до них також застосовується позовна давність у один рік (ст. 258 ЦК України). Згідно, з ч. 2 ст. 616 ЦК України суд має право зменшити розмір збитків та неустойки, які стягуються з боржника, якщо кредитор умисно або з необережності сприяв збільшенню розміру збитків, завданих порушенням зобов'язання, або не вжив заходів щодо їх зменшення. Прикладом може бути випадок гр. В, коли, скажімо, колекторські компанії нараховували пеню понад чотири роки підряд і лише після цього наприкінці строку звернулися з вимогою погашення боргу. Дана обставина дає всі підстави вражати, що колекторська компанія свідомо сприяла збільшенню розміру неустойки і не вжила заходів щодо її зменшення.

4. Якщо позовна заява колекторської компанії вже скерована до суду і Вас визнано відповідачем, то ви, як боржник під час судового розгляду Вашої справи, на запитання судді, «Чи є у сторін клопотання, заяви до суду?», Ви повинні заявити, що не погоджуєтесь з пред'явленим Вам позовом, оскільки, правові підстави для задоволення вимог кредитора відсутні на підставі впливу позовної давності, адже, умовами договору надання платної (за фіксованою сумою) послуги «смс-банкінгу» повернення кредитних коштів чи процентів за користування ними визначено фіксованими періодичними щомісячними платежами прив'язаними до надходжень коштів з виплати заробітної плати, то згідно зі ст. 261 ЦК України обчислення позовної давності здійснюється з моменту настання строку припинення зарахування установою (роботодавцем) коштів на Ваш рахунок (платіжну картку), а отже, сума непогашеної кредитної заборгованості підлягає стягненню у межах строку позовної давності, перебіг якої починається з моменту порушення строків оплати за окремим платежем і до моменту звернення кредитора до суду.

5. У випадку, коли представники кредиторів (колекторські компанії) нібито на чийсь вигадане «запрошення» проникають до приватного житла або іншого володіння особи, проводять незаконний огляд та опис майна, фотографування та відео зйомку, Вам, необхідно негайно викликати поліцію для з'ясування законності дій працівників колекторської фірми, адже, таке проникнення порушує право людини на недоторканність житла та іншого володіння (ст. 162 КК України). До приїзду поліції намагайтеся самостійно документувати (фото-, аудіо-, відеозйомка) будь-які протиправні дії з боку колекторів, адже в майбутньому судовому процесі це значно підсилить Вашу позицію як позивача чи відповідача та зробить зустрічний позов обґрунтованим.

6. При вирішенні питань кредитної заборгованості з колекторськими компаніями, слід зважати на висловлену з цього приводу офіційну позицію Міністерства юстиції України, в котрій зауважено, що залучення банками «колекторських» організацій для вимагання виконання зобов'язань боржниками за кредитними договорами можливо лише за наявності письмового запиту або письмового дозволу боржника на розкриття банківської таємниці. За інших умов така діяльність порушує права та охоронювані законом інтереси громадян і може кваліфікуватися як злочин, передбачений, зокрема, ст. ст. 182, 189, 355 Кримінального кодексу України [5].

7. Слід пам'ятати, що колекторська компанія не є фінансовою установою, оскільки, відповідно до Закону, не надає жодної фінансової послуги та не внесена до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом. А як відомо, право вимоги банк може передати за договором факторингу лише фінансовій установі. Так, відповідно до Цивільного кодексу України, за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) (ст. 1077). Водночас, ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» факторинг вважається фінансовою послугою (ст. 4). Водночас, ст. 5 названого Закону передбачає право надавати фінансові послуги лише фінансовим установам, а також, якщо це прямо передбачено законом, фізичним особам – суб'єктам підприємницької діяльності. При цьому, фінансовими установами є юридичні особи, які відповідно до закону надають одну чи декілька фінансових послуг та які внесені до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом [5].

8. Пам'ятайте, що згідно ч. 11 ст. 11 ЗУ «Про захист прав споживачів» кредитор (колекторській компанії), який звернувся з вимогою про погашення споживчого кредиту забороняється: надавати неправдиву інформацію про наслідки несплати споживчого кредиту; вилучати продукцію у споживача без його згоди або без одержання відповідного судового рішення; зазначати на конвертах з поштовими повідомленнями інформацію про те, що вони стосуються несплати боргу або споживчого кредиту; вимагати стягнення будь-яких сум, не зазначених у договорі про надання споживчого кредиту; звертатися без згоди споживача за інформацією про його фінансовий стан до третіх осіб, пов'язаних зі споживачем родинними, особистими, діловими, професійними або іншими відносинами; вчиняти дії, що вважаються нечесною підприємницькою практикою; вимагати повернення споживчого кредиту, строк давності якого минув.

І наостанок, пропонуємо звернутися до суду із заявою про встановлення факту впливу строків позовної давності згідно ст.ст. 256, 257, 267 ЦК України та після його встановлення клопотати перед судом про призначення судово-психологічної експертизи (ст. 103 ЦПК України) та експертизи з питань права (ст. 73 ЦПК України), надавши експертам всі листи колек-

торських компаній (ТОВ «Вердикт Консалтинг» та ТОВ ФК «Кредит-Капітал»), витяги смс-повідомлень на номер мобільного телефону гр. В, аудіозаписів телефонних дзвінків (розмов) з погрозами тощо, та згідно ч. 5 ст. 103 ЦПК України запропонувати суду питання, роз'яснення яких, на думку особи (*колишніх клієнтів банківських установ*), потребує висновку експерта. Нами пропонується приблизний перелік таких питань:

На експертизу з питань права (*кримінального, адміністративного, цивільного*):

1. Чи порушене колекторськими компаніями чи банківськими установами право гр. В на недоторканість приватного житла чи іншого володіння?

2. Чи порушене колекторськими компаніями чи банківськими установами права та законні інтереси гр. В у сфері захисту персональних даних?

3. Чи порушені колекторськими компаніями чи банківськими установами права гр. В, передбачені ч. 11 ст. 11 ЗУ «Про захист прав споживачів»?

4. Чи є в діях колекторських компаній чи банківських установ ознаки кримінальних правопорушень передбачених: ст.ст. 182, 129, 355 Кримінального кодексу України?

На судово-психологічну експертизу:

1. Чи є ситуація, що досліджується за справою та наданими матеріалами для психологічного дослідження, психотравмуючою для гр. В?

2. Якщо так, то чи завдані гр. В моральні (душевні) страждання?

3. Чи спричинені гр. В душевні страждання за умов ситуації (зазначаються умови ситуації з посиланням на сторінки документів (листи, витяги з текстом смс-повідомлень, аудіо-, відеозаписи), що досліджуються у справі?

4. Якщо гр. В завдані душевні страждання (моральна шкода), який можливий розмір становить грошова компенсація за завдані страждання гр. В (моральної шкоди)?

5. Чи містить інформація (листи, витяги з текстом смс-повідомлень, аудіо-, відеозаписи з боку колекторських компаній) надана гр. В для психологічного дослідження, ознаки приниження честі, гідності, а також ділової репутації гр. В та членів його сім'ї?

6. Чи могли незаконні (протиправні) дії зі сторони колекторських компаній або бездіяльності ін-

ших осіб, спричинити наявність у гр. В моральних (душевних) страждань?

Після отримання висновків експертів клопотати перед судом про відшкодування моральної шкоди та притягнення таких псевдо-колекторів до адміністративної та кримінальної відповідальності.

#### Список використаних джерел

1. Про оголошення в Україні 2018 року Роком реалізації правопросвітницького проекту «Я маю право!»: Указ Президента України від 14.11.2017 р. № 361/2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/361/2017>

2. Захист персональних даних і колектори [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://protokol.com.ua/ru/zahist\\_personalnih\\_danih\\_i\\_kolektori\\_aktualni](http://protokol.com.ua/ru/zahist_personalnih_danih_i_kolektori_aktualni)

3. Правила здійснення операцій за рахунками, відкритими фізичним особам у АТ «ОщадБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/search>

4. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про особливості та заборони здійснення професійної діяльності з врегулювання простроченої заборгованості – колекторської діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.liga.zakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/GH4Y91BA.html](http://search.liga.zakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH4Y91BA.html)

5. Позиція Міністерства юстиції України щодо діяльності «колекторських» організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/news/18760>

6. Про стягнення процентів за користування позикою, інфляційних витрат за прострочення грошового зобов'язання та трьох процентів річних: Постанова Судової палати у цивільних справах Верховного Суду України від 2 вересня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/CBCB038668434DB6C](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/CBCB038668434DB6C)

7. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Жашківської районної ради Черкаської області щодо офіційного тлумачення положень частин першої, другої статті 32, частин другої, третьої статті 34 Конституції України № 2-рп/2012 від 20 січня 2012 року // Офіційний вісник України від 10.02.2012. – № 9. – С. 106.

БУРЛУЦЬКА

Карина Віталіївна  
karina04011996@gmail.comпровідний бухгалтер,  
магістрант, Харківський  
інститут фінансів КНТЕУ

ЧУПРИНА

Людмила Вікторівна  
lvchuprina@meta.uaк.е.н., доцент, Харківський  
інститут фінансів КНТЕУ

ГРИЦЕНКО

Лариса Василівна  
buhhif@gmail.comголовний бухгалтер, старший  
викладач, Харківський інститут  
фінансів КНТЕУ

УДК 336

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

## FEATURES OF FORMATION AND USE OF BUDGET INSTITUTIONS' FUNDS

*Стаття присвячена особливостям формування та використання фінансових ресурсів бюджетними установами, а точніше вищими навчальними закладами України. Розглянуто сутність, джерела та принципи бюджетного фінансування вищих навчальних закладів. Наведено основні шляхи удосконалення сучасної системи фінансування бюджетних закладів вищої освіти в Україні.*

*The article is devoted to the peculiarities of the formation and use of financial resources by budget institutions, or rather, by higher educational institutions of Ukraine. The essence, sources and principles of budget financing of higher educational establishments are considered. The main ways of improvement of the modern system of financing of budget institutions of higher education in Ukraine are presented.*

**Ключові слова:** бюджетна установа, державний бюджет, місцеві бюджети, кошторисне фінансування, власні надходження бюджетних установ

**Keywords:** budget institution, state budget, local budgets, budget financing, own receipts of budgetary institutions.

## ВСТУП

Сьогодні державні (або бюджетні) вищі навчальні заклади (далі – ДВНЗ), які здійснюють освітню, наукову, зовнішньоекономічну та різну виробничу діяльність, фінансуються переважно за рахунок коштів Державного бюджету України, меншою мірою – коштів місцевих бюджетів. Але частка цих фінансових ресурсів у більшості ДВНЗ не перевищує 50 % від загального обсягу фінансування. Тому необхідно не лише раціонально використовувати бюджетні кошти, а й вміти самостійно розпоряджатися коштами спеціального фонду, надаючи платні послуги відповідно до чинного законодавства України. Донедавна кошти спеціального фонду бюджетної установи не підлягали контролю зі сторони Державної казначейської служби України, оскільки не були законодавчо віднесені до складу фінансових ресурсів бюджету держави. До бюджетної реформи такі установи мали часткову фінансову автономію у питаннях розподілу та перерозподілу власних надходжень.

Формування та використання фінансових ресурсів ВНЗ досліджували Г. Норд, Н. Руделко, І. Тарасенко, Т. Нефедова, В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін, С. Свірко та інші. Але питання збільшення ефективності формування та використання бюджетних коштів ВНЗ є невирішеним.

**МЕТА РОБОТИ** полягає у розкритті особливостей функціонування, ролі та значенні бюджетних установ у фінансовій системі, дослідженні особливостей процесу формування та використання фінансових

ресурсів вищими навчальними закладами України.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною базою даної статті є наукові роботи, нормативно-правові акти, матеріали періодичних видань, ресурси Internet.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Бюджетний кодекс України визначає бюджетні установи як органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними в установленому порядку, що повністю утримуються за рахунок державного або місцевого бюджету, установи не можуть фінансуватися з двох бюджетів, й є неприбутковими [1].

Серед загальних ознак, що притаманні бюджетним установам, можна зазначити такі: правосуб'єктивність (юридичні особи публічного права); форма власності (державна чи комунальна); форма бюджетного фінансування (кошторисне фінансування); характер діяльності (невиробничий); економічний результат діяльності (неприбутковий).

Специфічними ознаками бюджетних установ є:

1. Правовий статус – юридична особа (бюджетний орган, бюджетна організація, бюджетна установа) або відокремлений підрозділ (структурна одиниця) бюджетної організації.

2. Правовий режим майна – головний розпорядник бюджетних коштів (бюджетний орган), розпорядник бюджетних коштів другого ступеня (бюджетна організація), розпорядник бюджетних коштів третього ступеня (бюджетна установа).

3. Форми реалізації права власності – користування (усі типи бюджетних закладів), розпорядження (бюджетний орган, бюджетна організація), володіння (бюджетний орган) [5].

У наш час система вищої освіти в Україні утворюється з шести головних складових формування фінансових ресурсів (рис. 1) [1].

Бюджетне фінансування являє собою процес виділення, зарахування, розподілу та перерахування коштів на рахунки розпорядників коштів у межах, визначених кошторисами і затверджених у бюджеті. Роз-

глядаючи поняття «кошторисне фінансування», більшість вітчизняних учених трактує його з погляду забезпечення витрат бюджетних установ за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Потреби бюджетних установ лише частково задовольняються шляхом безпосереднього надання коштів із бюджету, які утворилися внаслідок перерозподілу валового внутрішнього продукту, за джерелом походження дійсно бюджетні – це кошти загального фонду бюджету.



Рис. 1. Головні складові формування фінансових ресурсів ДВНЗ в Україні

Нині зростає роль власних надходжень у забезпеченні функціонування бюджетних установ та організацій. Власні надходження грошових коштів і доходів у матеріальній чи нематеріальній формі, які отримує бюджетний заклад, є результатом його самостійної фінансово-господарської діяльності.

Основними джерелами є кошти за надання платних послуг, виконання робіт, гранти, дарунки та благодійні внески, а також кошти від реалізації в установленому порядку продукції чи майна та іншої діяльності, які широко використовуються останнім часом.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» від 28.02.02. № 228, кошторис бюджетних установ є основним плановим документом, який надає повноваження бюджетній установі щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень [3].

Г. Норд та Н. Руделко визначають такі основні проблеми з якими стикається в своїй господарській діяльності ДВНЗ:

1) зменшення розпорядження власними коштами (кошти спеціального фонду) після включення їх до складу Державного бюджету України;

2) повна залежність стабільності надходжень коштів загального фонду від економічної та політичної ситуації в країні;

3) неможливість точного прогнозування майбутніх потреб у фінансуванні через регламентовані терміни бюджетного процесу;

4) розбіжність реального рівня фінансової залежності ДВНЗ із задекларованими намірами;

5) значна розпорошеність у підпорядкуванні ДВНЗ, що зменшує можливості управління та контролю їх діяльності єдиним розпорядником [2].

Недоліки діючого механізму фінансування та використання ними бюджетних коштів негативно впливають й на конкурентоспроможність українських ДВНЗ, які значно поступаються за якістю освітніх послуг розвинених країн. Для забезпечення конкурентоспроможності ДВНЗ напрямами удосконалення системи фінансування є такі:

1) забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг з державного та місцевих бюджетів у розмірах, достатніх для розвитку вищих навчальних закладів, враховуючи стан матеріально-технічної та лабораторної бази,

можливості відтворення потенціалу науково-педагогічних кадрів та розвитку науки;

2) посилення контролю та здійснення систематичного аналізу цільового використання коштів на освіту, забезпечення у вищій школі дієвих механізмів громадського контролю за їх витрачанням;

3) удосконалення методів визначення обсягів стандартів, які дозволяють встановити нижню межу обов'язкового фінансового забезпечення розвитку освіти;

4) удосконалення механізму фінансування освіти в Україні з врахуванням міжнародного досвіду, перехід на багатоканальне фінансування, прийняття рішучих заходів щодо збільшення та диверсифікації джерел фінансування вищої освіти та оптимізації їхньої структури;

5) утворення умов для використання інтелектуальної праці, підвищення її престижності та попиту на неї, приведення обсягів підготовки фахівців з вищою освітою до потреб сучасного ринку праці;

6) удосконалення науково-методичного та інформаційного забезпечення освітнього процесу, створення умов для проведення фундаментальних та прикладних досліджень у ДВНЗ, які виступатимуть додатковим джерелом фінансування вищої освіти та сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності національних ДВНЗ;

7) розвиток системи освітнього кредитування, що сприятиме: підвищенню зацікавленості громадян у використанні кредитних ресурсів для оплати освітніх послуг, забезпеченню доступності освітнього кредиту для широких верств населення, стимулюванню платоспроможного попиту на ринку освітніх послуг, збільшенню обсягу фінансових ресурсів у закладах вищої освіти, залученню фінансових ресурсів у сферу довгострокового освітнього кредитування;

8) створення нової моделі економічної діяльності вищих навчальних закладів, яка базується на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громадян [4, с. 183-184].

### ВИСНОВКИ

В наш час система вищої освіти в Україні не має

досконалого механізму формування та використання бюджетних ресурсів державними вищими навчальними закладами. Кошти, які виділяються з Державного та місцевих бюджетів не вистачає, та навіть ті бюджетні кошти, що виділяються ДВНЗ, не використовуються ефективно, на це впливають недоліки діючого методу кошторисного фінансування.

З цього випливає, що кошти спеціального фонду займають важливу роль в існуванні ВНЗ і стають основним джерелом фінансування. Але діюча система управління вищою освітою не дає можливості керівництву ДВНЗ організувати ефективний фінансовий менеджмент. ДВНЗ необхідно збільшення самостійності, удосконалення нормативно-методичного забезпечення бюджетування, розвитку системи багатоканального фінансування, створення нової ефективної моделі економічної діяльності ДВНЗ.

### Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Норд Г.Л. Особливості фінансування та казначейського обслуговування бюджетних установ на прикладі ВНЗ [Текст] / Г.Л. Норд, Н.О. Руденко // Вісник Житомирського держ. технологічн. ун-ту / Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4(54). – С. 342-347

3. Свірко С.В. Загальні положення порядку складання фінансової звітності в секторі державного управління відповідно до МСБОДС / С.В. Свірко // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 470-486.

4. Тарасенко І.О. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності [Текст] / І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова // Вісник КНУТД. – 2013. – № 4. – С. 177-185.

5. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [монографія] / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2012. – 387 с.

ГРАБАР

Марина Василівна  
19marina88@ukr.net

УДК 332.338

## КАТЕГОРИЗАЦІЯ ГОТЕЛІВ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

## CATEGORIZATION OF HOTELS IN UKRAINE: REGIONAL ASPECTS

к.е.н., старший викладач,  
Ужгородський  
національний університет

*Стаття присвячена регіональним аспектам категоризації готелів в Україні. Розроблено алгоритм процедури встановлення категорії готелю. Наведено основні переваги проходження класифікації готельними підприємствами. Проаналізовано стан категоризації готелів по областях України. Розраховано співвідношення кількості категоризованих і некатегоризованих готелів по регіонах.*

*Статья посвящена региональным аспектам категоризации гостиниц в Украине. Разработан алгоритм процедуры установления категории отеля. Приведены основные преимущества прохождения классификации гостиничными предприятиями. Проанализировано состояние категоризации отелей по областям Украины. Рассчитано соотношение количества категоризованных и не категоризованных отелей по регионам.*

*The article is devoted to the regional aspects of categorization of hotels in Ukraine. The algorithm of procedure of establishment of category of hotel is worked out. The main advantages of classification by hotel enterprises are presented. The condition of categorization of hotels in the regions of Ukraine is analyzed. The ratio of the number of categorized and uncategorised hotels in the regions is calculated.*

**Ключові слова:** готель, категоризація, послуги

**Ключевые слова:** гостиница, классификация, услуги

**Keywords:** hotel, categorization, services

## ВСТУП

Категоризація готельних підприємств у світовій практиці є ефективною і загальновизнаною формою забезпечення високої якості, безпеки і конкурентоспроможності готельних послуг. Всесвітньою туристською організацією розроблено міжнародний стандарт для проведення класифікацій готельних підприємств – «Міжрегіональна гармонізація критеріїв готельної класифікації». Він має рекомендаційний характер, проте багато країн розробили нормативно-правові акти у сфері категоризації закладів розміщення ґрунтуючись на його положеннях, або гармонізували розроблені стандарти відповідно до нього.

Затверджене державною установою свідоцтво про встановлення відповідної категорії готелю є першочерговою рекламою засобу розміщення. Особливо наявність такого документа мотивує скористатися послугами таких закладів туристів, які вперше приїжджають до міста і порівнюють для себе асортимент послуг та рівень обслуговування. Таким чином, дослідження регіональних аспектів категоризації готелів в Україні набуває вагомого значення.

Дослідження системи категоризації готельних підприємств в Україні, світовий досвід категоризації засобів розміщення знаходять своє відображення у працях С.С. Галасюк, С.Г. Захарової, Е.Ю. Нікольської, Я.А. Агапової, І.В. Тімар.

Разом з тим, додаткового дослідження потребують

питання категоризації готелів в Україні у розрізі регіонів.

## МЕТА РОБОТИ

Метою даної статті є аналіз рівня категоризованості готелів у регіонах України, здійснення порівняння з динамікою загальної кількості готельних закладів.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та дані Державної служби статистики України.

При проведенні дослідження використано методи теоретичного узагальнення, структурно-логічного аналізу, динамічного аналізу.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Свідоцтво про встановлення категорії готелю – документ, що надає право здійснювати господарську діяльність з надання послуг з тимчасового розміщення [5].

Категоризація готельних підприємств – процес віднесення закладу до певної категорії на основі комплексу вимог до матеріально-технічної оснастуності, переліку надаваних послуг, кваліфікації персоналу.

Порядок встановлення категорій готелям в Україні регулюється постановою Кабінету Міністрів України

«Про затвердження Порядку встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)».

Категорії готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення, встановлюються за результатами добровільної

сертифікації послуг з тимчасового розміщення з огляду безпеки для життя і здоров'я людей, захисту їх майна та охорони довкілля відповідно до договору між органом із сертифікації та власником або уповноваженою ним особою і оцінювання відповідності готелів вимогам певної категорії [6].

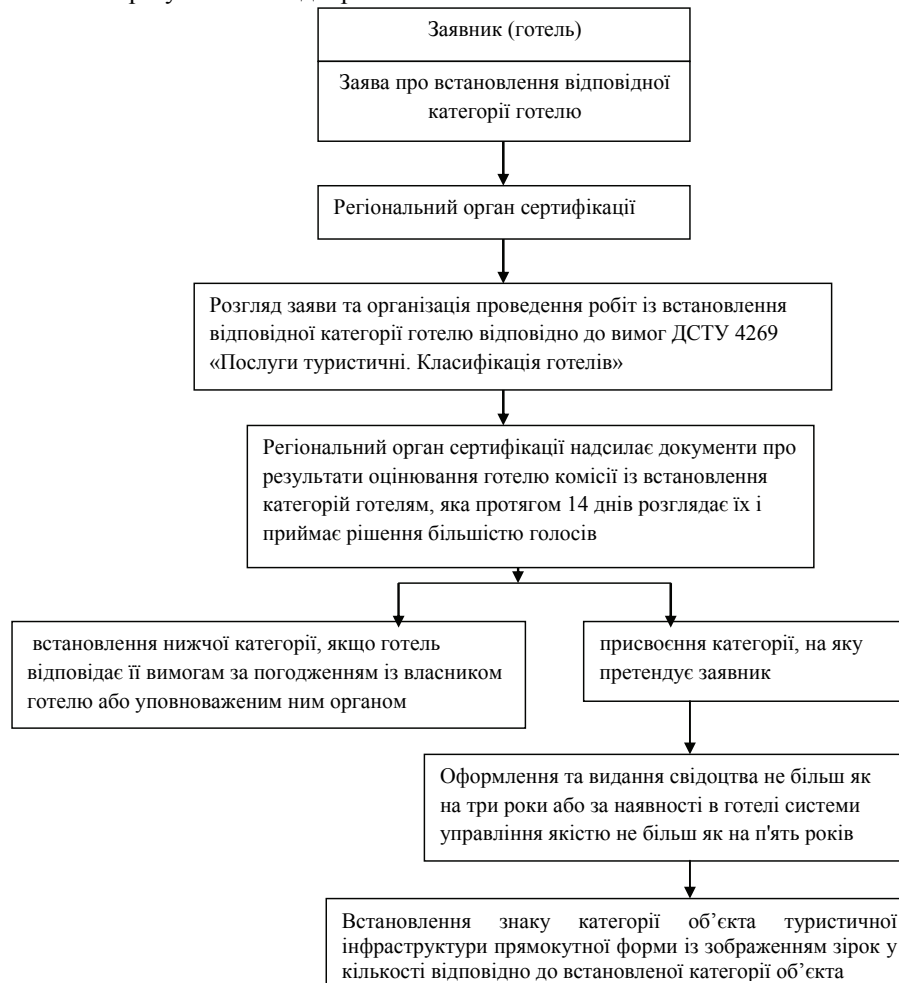


Рис. 1. Алгоритм процедури встановлення категорії готелю  
[розроблено автором на основі даних [6]]

Для присвоєння відповідної категорії необхідно пройти законодавчо закріплений алгоритм дій (рис. 1). Перевірку на відповідність здійснює регіональний орган сертифікації згідно вимог ДСТУ 4269 «Послуги туристичні. Класифікація готелів». Присвоює категорію засобам розміщення комісія зі встановлення категорій готелям, яка функціонує у складі Департаменту туризму та курортів. Власник готелю зобов'язаний протягом не більш як 30 календарних днів з дати видачі свідоцтва про встановлення категорії виготовити та встановити знак категорії об'єкта [5].

Основними перевагами проходження класифікації готельними підприємствами є такі:

- застосування категорій дозволяє більш чітко сегментувати ринок готельних послуг;
- категорія орієнтує гостя при виборі готелю;
- категорія дисциплінує виконавців готельних послуг і одночасно є захисним механізмом від надмірних вимог клієнтів;

– процес експертної оцінки допомагає керівникам засобів розміщення виявити і усунути недоліки в організації надання послуг [4, с.55].

Згідно з Реєстром свідоцтв про встановлення категорій готелям станом на березень 2018 р. в Україні присвоєно категорію 242 готелям. Як бачимо з табл. 1 територіальна локалізація сертифікованих готелів по території України нерівномірна. Лідером за кількістю категорійних готелів є Київська область – 57 од. (23,6 %). Другу та третю позицію займає Одеська та Львівська області – 46 од. (19 %) та 31 од. (12,8 %) відповідно. Найменша кількість сертифікованих готелів у Кіровоградській та Миколаївській областях – по 1 готель (0,4%).

У розрізі категорій засобів розміщення найбільшу частку займають 3 зіркові готелі – 38,8 % (94 од.). Далі з часткою 31,8% (77 од.) йдуть 4 зіркові готелі. Найменше в Україні 1 зіркових готелів – 5,4 % (13 од.).

Доцільно звернути увагу на загальну кількість го-

телів, які функціонують у регіонах (табл. 2). Згідно даних Державної служби статистики України у 2016 р. було 1703 готелі. Найбільша їх кількість локалізована у Київській області 218 закладів. У розрізі юридично-правової форми функціонування найбільше закладів фізичних осіб-підприємців – 958 од. Найбільша кількість готелів даної організаційно-правової

форми знаходиться у Закарпатській області – 113 од.

У площині даного дослідження особливе значення має частка категоризованих закладів. Як бачимо найбільший відсоток готелів, що пройшли процедуру сертифікації зосереджений у Одеській області – 23,1. Взагалі нема категоризованих готелів у Луганській, Чернівецькій областях.

Таблиця 1

### Категоризація готелів по областях України (станом на березень 2018 р.)

[складено та розраховано автором на основі даних [5]]

| Область           | Категорійність |         |         |         |         | Всього | Частка |
|-------------------|----------------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|
|                   | 1 зірка        | 2 зірки | 3 зірки | 4 зірки | 5 зірок |        |        |
| Київська          | 2              | 7       | 27      | 13      | 8       | 57     | 23,6   |
| Дніпропетровська  | -              | 4       | 6       | 7       | 2       | 19     | 7,9    |
| Запорізька        | 1              | 1       | 3       | 2       | -       | 7      | 2,9    |
| Чернігівська      | -              | -       | 1       | -       | 1       | 2      | 0,8    |
| Сумська           | -              | 1       | 3       | 1       | -       | 5      | 2,1    |
| Одеська           | 5              | 5       | 9       | 15      | 12      | 46     | 19,0   |
| Харківська        | 1              | -       | 4       | 11      | 2       | 18     | 7,4    |
| Закарпатська      | -              | -       | -       | 4       | -       | 4      | 1,7    |
| Львівська         | 1              | -       | 12      | 14      | 4       | 31     | 12,8   |
| Рівненська        | 1              | -       | 1       | 1       | -       | 3      | 1,2    |
| Івано-Франківська | -              | -       | 4       | 2       | 1       | 7      | 2,9    |
| Хмельницька       | -              | 1       | 3       | 1       | -       | 5      | 2,1    |
| Донецька          | -              | 1       | 4       | -       | -       | 5      | 2,1    |
| Черкаська         | -              | -       | 2       | 1       | -       | 3      | 1,2    |
| Житомирська       | -              | -       | 1       | 2       | -       | 3      | 1,2    |
| Полтавська        | 1              | 3       | 4       | 2       | -       | 10     | 4,1    |
| Миколаївська      | -              | 1       | 2       | -       | -       | 3      | 1,2    |
| Кіровоградська    | -              | -       | 1       | -       | -       | 1      | 0,4    |
| Херсонська        | 1              | 3       | 2       | -       | -       | 6      | 2,5    |
| Вінницька         | -              | 1       | 1       | -       | -       | 2      | 0,8    |
| Тернопільська     | -              | -       | 3       | 1       | -       | 4      | 1,7    |
| Волинська         | -              | -       | 1       | -       | -       | 1      | 0,4    |
| Всього            | 13             | 28      | 94      | 77      | 30      | 242    | 100,0  |

Таблиця 2

### Співвідношення кількості категоризованих і некатегоризованих готелів, 2016 р.

[складено та розраховано автором на основі даних [3, с. 60, 62; 5]]

| Область           | Готелі фізичні особи-підприємці | Готелі юридичні особи | Всього   | % категоризованих | % некатегоризованих |
|-------------------|---------------------------------|-----------------------|----------|-------------------|---------------------|
| <i>1</i>          | <i>2</i>                        | <i>3</i>              | <i>4</i> | <i>5</i>          | <i>6</i>            |
| Київська          | 79                              | 139                   | 218      | 26,1              | 73,9                |
| Дніпропетровська  | 38                              | 52                    | 90       | 21,1              | 78,9                |
| Запорізька        | 39                              | 14                    | 53       | 13,2              | 86,8                |
| Чернігівська      | 9                               | 15                    | 24       | 8,3               | 91,7                |
| Сумська           | 16                              | 14                    | 30       | 16,7              | 83,3                |
| Одеська           | 68                              | 75                    | 143      | 32,2              | 67,8                |
| Харківська        | 42                              | 37                    | 79       | 22,8              | 77,2                |
| Закарпатська      | 113                             | 36                    | 149      | 2,7               | 97,3                |
| Львівська         | 75                              | 93                    | 168      | 18,5              | 81,5                |
| Рівненська        | 22                              | 16                    | 38       | 7,9               | 92,1                |
| Івано-Франківська | 94                              | 40                    | 134      | 5,2               | 94,8                |

Продовження табл. 2

| 1              | 2   | 3   | 4    | 5    | 6    |
|----------------|-----|-----|------|------|------|
| Хмельницька    | 29  | 21  | 50   | 10,0 | 90,0 |
| Донецька       | 18  | 13  | 31   | 16,1 | 83,9 |
| Черкаська      | 44  | 20  | 64   | 4,7  | 95,3 |
| Житомирська    | 33  | 19  | 52   | 5,8  | 94,2 |
| Полтавська     | 25  | 32  | 57   | 17,5 | 82,5 |
| Миколаївська   | 34  | 20  | 54   | 5,6  | 94,4 |
| Кіровоградська | 16  | 11  | 27   | 3,7  | 96,3 |
| Херсонська     | 21  | 16  | 37   | 16,2 | 83,8 |
| Вінницька      | 34  | 16  | 50   | 4,0  | 96,0 |
| Тернопільська  | 40  | 11  | 51   | 7,8  | 92,2 |
| Луганська      | 9   | 8   | 17   | -    | 100  |
| Волинська      | 21  | 17  | 38   | 2,6  | 97,4 |
| Чернівецька    | 39  | 10  | 49   | -    | 100  |
| Всього         | 958 | 745 | 1703 | -    | -    |

Проводячи паралелі між кількістю категоризованих та некатегоризованих закладів можемо констатувати, що у всіх регіонах домінуюча частка припадає на некатегоризовані заклади (від 76,9 % до 100 %).

Найбільша кількість 5-ти зіркових готелів знаходиться у Одеській області – 12 закладів, це готелі: «Каліфорнія», «М1», «Чорне море», «Золотий Бугаз», «Брістоль», «Вілла Ле Прем'єр», «Palace Del Mar», «Немо», «Panorama De Luxe», «Дюк отель», «KA-DORR HOTEL RESORT & SPA», «Отрада».

Необхідно відмітити, що лише у трьох готелів термін дії свідоцтва 5 років, тобто на підприємстві є система управління якістю. Це такі готелі: «Чічіков» (м. Харків), «Україна» (м. Дніпро), «Palace Del Mar» (м. Одеса).

У часовому аспекті найбільше свідоцтв про встановлення категорій готелям було видано у 2016 р. – 112 од., а найменше у 2015 р. – 28 од. (рис. 2). Динаміка зростання категоризації в значній мірі обумовлена й збільшенням у 2016 р. загальної кількості готелів на 195 закладів порівняно з 2015 р.

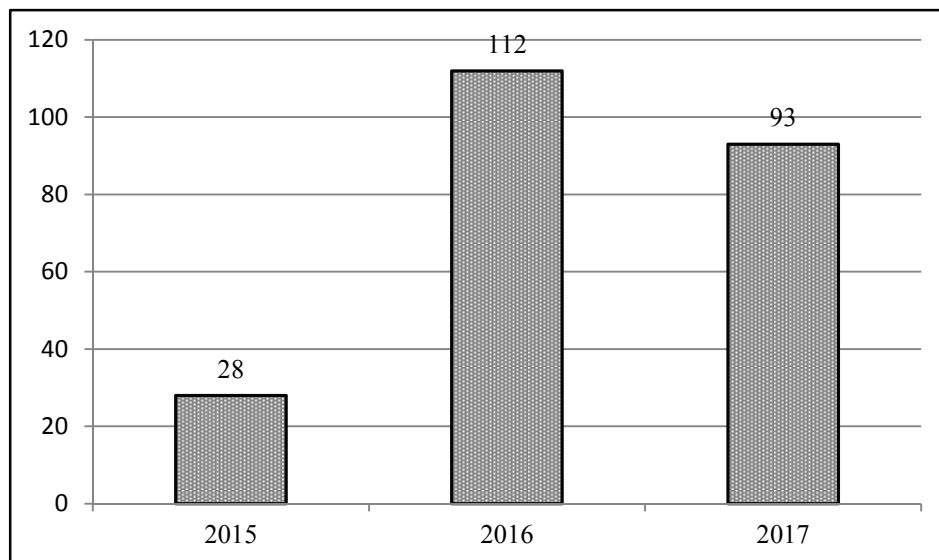


Рис. 2. Динаміка встановлення категорій готелям  
[складено та розраховано автором на основі даних [5]]

### ВИСНОВКИ

Отже, для присвоєння відповідної категорії готель має пройти законодавчо закріплений алгоритм дій. Згідно з Реєстром свідоцтв про встановлення категорій готелям станом на березень 2018 р. в Україні присвоєно категорію 242 готелям. Встановлено, що

територіальна локалізація сертифікованих готелів по території України нерівномірна. У розрізі категорій засобів розміщення найбільшу частку займають 3 зіркові готелі. Можемо констатувати, що у всіх регіонах домінуюча частка припадає на некатегоризовані заклади (від 76,9 % до 100 %). Лише у трьох готелів

термін дії свідоцтва 5 років, тобто на підприємстві є система управління якістю.

**Список використаних джерел**

1. Галасюк С.С. Проблеми категоризації готельних підприємств в Україні / С.С. Галасюк // Вісник ДІТБ: зб. наук. праць. Вип. 14. – Донецьк: Донецький інститут туристичного бізнесу, 2010. – С. 262-267.
2. Захарова С.Г. Державне регулювання якості готельних послуг шляхом їх сертифікації / Захарова С.Г. // Держава та регіони. Серія: Державне управління, 2015. – № 1 (49). – С.10-15.
3. Колективні засоби розміщення в Україні у 2016 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 200 с.
4. Никольская Е.Ю. Классификация гостиниц и других средств размещения / Е.Ю. Никольская, Я.А. Агапова // Материалы международной научно-практической конференции «Наука и образование». – Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. – С.53-58.
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/803-2009-%D0%BF>
7. Тімар І.В. Категоризація підприємств готельного бізнесу: вітчизняний та світовий досвід. / І.В. Тімар // Управління розвитком, 2016. – С.71-77.