

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Київський національний університет будівництва і архітектури

ПРЕДСТАВНИЦТВО «ПОЛЬСЬКА АКАДЕМІЯ НАУК» (PAN)

# **ПРОБЛЕМИ ГЕНЕЗИСУ ЕКОНОМІКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ**

**Матеріали доповідей  
II Міжнародної науково-практичної конференції  
4-5 листопада 2021 року  
м. Київ**

**У двох частинах  
*Частина II***

**Київ 2021**

Редакційна колегія:

**Лич В.М.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування Київського національного університету будівництва і архітектури;

**Згалат-Лозинська Л.О.** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування Київського національного університету будівництва і архітектури;

**Іванова Т.М.** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування Київського національного університету будівництва і архітектури.

Відповідальний за випуск Згалат-Лозинська Л.О., доктор економічних наук, доцент

*Рекомендовано до видання оргкомітетом міжнародної науково-практичної конференції, протокол № 2 від 6 грудня 2021 року.*

**Проблеми** генезису економіки інтелектуально-інноваційного капіталу: матеріали доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 4-5 листопада 2021 року) у 2-х ч. / за заг. ред. В. М. Лича. – Ч. 2. – Київ: КНУБА, 2021. – 168 с.

Викладено матеріали доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми генезису економіки інтелектуально-інноваційного капіталу», розглянуто тенденції сучасного становлення економіки інтелектуально-інноваційного капіталу як нового способу виробництва, що визначається прогресом науки й техніки, розвитком високих технологій та наукомістких виробництв, нові підходи до формування систем менеджменту, маркетингу, оподаткування, інноваційної діяльності, раціональне використання яких у поєднанні з іншими еколого-економічними умовами забезпечує досягнення нової якості економічного розвитку, що ґрунтується на знаннях.

За точність і зміст матеріалів, достовірність і розкриття проблеми відповідальність несуть автори публікацій

## ЗМІСТ

### Секція 3.

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 8**

**Бєлєнкова О. Ю., Локтіонова Я. Ф.**

**СИСТЕМА САМООЦІНЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... 8**

**Боліла Н. В., Стеценко С. П.**

**МЕХАНІЗМ КОНТРОЛЮ СТІЙКОСТІ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 11**

**Бордюг В. М.**

**БУДІВЕЛЬНЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД ОПТИМІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ БУДІВНИЦТВА ..... 13**

**Вахович І. В., Коваленко В. В., Срібний В. В.**

**ПРОЦЕДУРИ ОЦІНКИ ВІДПОВІДНОСТІ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОДУКЦІЇ ГАРМОНІЗОВАНИМ ЄВРОПЕЙСЬКИМ СТАНДАРТАМ ..... 16**

**Гойко А. Ф.**

**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 18**

**Дропа І. Ю.**

**СИСТЕМНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 21**

**Edison Daniel Yandun Burbano**

**CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN TERMS OF LABOR SAFETY ..... 23**

**Зінченко М. М.**

**ЕКОНОМІЧНА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ..... 27**

**Молодід О. О., Співак В. Ю.**

**ОСНОВНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ ..... 31**

**Мостовенко О. О.**

**ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА**

ПІДПРИЄМСТВІ .....	33
<b>Оленіч Д. С., Гусарова Л. В.</b>	
ПРОБЛЕМИ РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	37
<b>Оліферук С. Л.</b>	
ВИКОРИСТАННЯ КРИТЕРІАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВА .....	39
<b>Омельяненко М. М.</b>	
АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	43
<b>Сиволап Ю. В.</b>	
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ТЕХНІЧНОГО НАГЛЯДУ ЗА БУДІВНИЦТВОМ В УКРАЇНІ.....	46
<b>Скрипник А. Л., Скрипник О. В., Моголівець А. А.</b>	
РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ БУДІНДУСТРІЇ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ .....	50
<b>Скрипник О. В.</b>	
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ БУДІНДУСТРІЇ .....	54
<b>Титок В. В.</b>	
ФАКТОРИ ВИТРАТ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ДОСТУПНОГО ЖИТЛА.....	58
<b>Крживанск Р., Іовенко Ю. О.</b>	
УПРАВЛІННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЄЮ ВИРОБНИЦТВА ПРИ БУДІВНИЦТВІ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ..	62
<b>Литвин О. Г.</b>	
УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	64
<b>Момотюк Д.В., Папаш В.В.</b>	
ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У БУДІВНИЦТВІ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	67
<b>Москаленко Я.В., Мусаєв А.А., Моголівець А. А.</b>	
ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЗА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ДОГОВОРАМИ .....	70

**Опанащук О.М.**

ЛОГІСТИЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КОШТОРИСНОЮ ВАРТІСТЮ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ.....72

**Петрик Т. О.**

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ... 75

**Стецун Т. О.**

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ТЕРМОМОДЕРНІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬ І СПОРУД..... 77

**Філіппов О. В., Вільхівський Ю. В., Артюх С. М.**

ЄВРОПЕЙСЬКА СИСТЕМА СТАНДАРТИЗАЦІЇ – ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ УКРАЇНИ 80

**Секція 4. .... 83**

**ОНОВЛЕНІ ПАРАДИГМАЛЬНО-ОСВІТНІ, КОГНІТИВНІ ТА КВАЛІМЕТРИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В БУДІВНИЦТВІ ..... 83**

**Чернишев Д.О.**

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА БІОСФЕРОСУМІСНОСТІ ЯК СКЛАДОВА БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА КРИТЕРІЙ ФОРМУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОГРАМ ЗАБУДОВИ МІСЬКИХ РАЙОНІВ ..... 83

**Рижаківа Г. М.**

ІНТЕГРАЦІЯ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ ACTIVITY-BASED MANAGEMENT ТА ACTIVITY-BASED COSTING ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ МОНІТОРИНГОВИХ І ДІАГНОСТИЧНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 88

**Аксельрод Р. Б.**

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВІЯВУ ПРОДУКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ДЕВЕЛОПЕРА В БУДІВНИЦТВІ..... 92

**Гриненко І. М.**

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ТА СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОПЕРАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ-СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВНИЦТВА..... 95

**Дубас Н. Г.**

ОНОВЛЕННЯ МЕТОДИЧНОЇ ПЛАТФОРМИ УПОРЯДКУВАННЯ ПРОЕКТІВ ДО СКЛАДУ ГОСПОДАРСЬКОГО ПОРТФЕЛЯ

ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ КОМПАНІЇ .....	100
<b>Шпаков А. В., Шпакова Г. В.</b>	
ІННОВАЦІЙНІ ЗАСОБИ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМ-СТВАМИ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....	103
<b>Закружна Л.І.</b>	
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ.....	106
<b>Ільченко О.</b>	
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	109
<b>Секція 5.</b>	
<b>ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ, БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА МАРКЕТИНГ .....</b>	<b>113</b>
<b>Захарченко П. В., Алавердян Л. М., Романенко О. В.</b>	
ІНТЕРНЕТ-ДОСЛІДЖЕННЯ ПОПИТУ НА ЖИТЛОВУ НЕРУХОМІСТЬ У МІСТІ КИЇВ ТА ОБЛАСТІ.....	113
<b>Захарченко П. В., Варшавець П. Г., Грінченко А.О.</b>	
АСОРТИМЕНТ ТА ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ШПАЛЕР .....	117
<b>Захарченко П. В., Сергієнко С. Ф., Раздорожна Д. Д.</b>	
МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ВАПНЯКОВИХ МАТЕРІАЛІВ.....	121
<b>Головаш Б. Е.</b>	
ОРГАНІЗАЦІЯ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ..	124
<b>Євлаш Т. О., Говоруха О. О., Сєногонова Л. І.</b>	
ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕМ.....	127
<b>Омельченко Н. В., Браїлко А. С., Гужвинський М. І.</b>	
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СУХИХ БУДІВЕЛЬНИХ СУМІШЕЙ В УКРАЇНІ .....	129
<b>Юдічева О. П., Ляліна Н. П.</b>	
ЗАСТОСУВАННЯ КІЛЬКІСНИОГО ОПИСОВОГО АНАЛІЗУ ПІД ЧАС СЕНСОРНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ.....	132
<b>Stoykova Temenuga</b>	
ECOLOGICAL BUILDING MATERIALS APPLICATION AS A BASIS OF ORGANIC ARCHITECTURE DEVELOPMENT .....	135

<b>Головаш Б. Е., Лозовська В.</b>	
ХАРАКТЕРИСТИКА УГОДИ ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ІЗРАЇЛЕМ .....	139
<b>Дзюман К. В., Самойленко А. А.</b>	
ФОРМУВАННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ .....	141
<b>Лемешенко О. О., Самойленко А. А.</b>	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	148
<b>Лозовська В. А.</b>	
СТАН РИНКУ ПОКРІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ УКРАЇНИ .....	148
<b>Романчук А. О., Самойленко А. А.</b>	
ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАСТОСУВАННЯ .....	151
<b>Стефанова О. М., Самойленко А. А.</b>	
СУЧАСНИЙ СТАН ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ .....	154
<b>Галушка О.</b>	
МЕРЧЕНДАЙЗИНГ: СУТЬ, ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ ....	157
<b>Приймаченко А. С.</b>	
МАРКЕТИНГОВА ТОВАРНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПОКРІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ .....	161
<b>Скрипник О. В.</b>	
ОЦІНКА ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОКУПЦІВ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ .....	164

### Секція 3

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 69.003

*Беленкова Ольга Юріївна*

*д.е.н., доцент, професор кафедри економіки будівництва, КНУБА*

*Локтіонова Яна Федорівна,*

*к.е.н., доцент кафедри економіки будівництва, КНУБА*

### СИСТЕМА САМООЦІНЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сталий розвиток соціально-економічних систем є результатом комплексу внутрішніх і зовнішніх впливів, які дозволяють спрямовувати напрямок руху системи у бажаному напрямку. Для досягнення стійкого розвитку, підприємства мають чітко дотримуватись мети і цілей діяльності, мати налагоджену систему стратегічного, тактичного і оперативного управління, здатну адаптуватись до мінливості навколишнього і внутрішнього бізнес-середовища, чітке бачення майбутніх перспектив, мотивований персонал і ресурси для досягнення довгострокового поступального зростання. Також вкрай актуальним є розробка комплексу показників для самооцінювання ступеня розвитку підприємства, а також методи, механізми, моделі, цільові показники та інший інструментарій, який дозволить розробити чітку систему оцінювання власного потенціалу, виявлення слабких і сильних сторін, а також можливості переходу до стійкого розвитку.

Стратегія підприємства, що забезпечує підвищення його конкурентоздатності має формуватися за допомогою органічного поєднання обов'язкових і добровільних заходів (рис. 1), при цьому ураховуючи наявні ризики і загрози.



Рис. 1. Заходи конкурентної стратегії підприємства, спрямованої на його сталий розвиток (розроблено автором)



Розроблена система заходів для досягнення цілей сталого розвитку підприємствами будівельного сектору та відповідна система індикаторів [2] є основою для методики самооцінювання підприємства з метою визначення свого поточного стану щодо сталого розвитку.

Самооцінювання може здійснюватись на основі врахування комплексу показників: фінансових, інвестиційної привабливості [3], ефективності проекту [4], ефективності управлінського процесу [5], системи забезпечення якості [6], екологічності [7], тощо.

Самооцінювання підприємством з метою визначення свого поточного стану щодо сталого розвитку є невід'ємним етапом формування конкурентної стратегії підприємства, яка здійснюється у вигляді цільового управління і реалізується у вигляді наступних етапів:

1. Визначення конкурентоспроможності будівельного підприємства на стратегічному, тактичному і оперативному рівнях.

2. Виявлення і оцінювання впливу головних тенденцій розвитку будівельного сектору.

3. Виявлення і оцінювання потенціалу сталого розвитку ринків, на яких здійснюється діяльність.

4. Самооцінювання поточного рівня конкурентоспроможності та можливості досягнення цілей сталого розвитку.

5. Формування стратегії сталого розвитку підприємства.

6. Реалізація стратегії сталого розвитку підприємства.

7. Повторне самооцінювання сталого розвитку підприємства і, у разі потреби, корегування поставлених цілей і завдань, виходячи із поточного стану і рівня досягнення цільових показників.

Основою формування стратегії сталого розвитку підприємства є поєднання заходів з «обов'язкового» та «добровільного» переліків, що забезпечить необхідний рівень конкурентоздатності підприємства.

Індикатори виконання заходів мають різну розмірність. Деякі, наприклад, для таких заходів як «Сертифікація підприємства по охороні праці» оцінюються просто за лінгвістичною шкалою «так» чи «ні» або «достатній рівень», «недостатній рівень», «надвисокий», «високий», «низький» або «середній» рівень розвитку. Інші, такі як «Підвищення продуктивності праці» чи «Кількість сертифікатів» - мають відповідні числові значення.

Запропоновану методику доцільно використовувати у разі, коли наступні фактори ускладнюють можливість прийняти оптимальне

рішення [1]:

- «існує неможливість точного прогнозування наслідків прийнятого рішення;
- відсутність чи неповнота статистичної інформації, на основі якої приймається рішення;
- наявність факторів, які не піддаються контролю зі сторони особи, що приймає рішення; наявність декількох варіантів вирішення проблеми та необхідність вибору одного з них;
- неповторність та неможливість експериментальної перевірки прогнозованого перебігу подій і результатів процесів вирішення проблеми».

Для здійснення оцінювання, визначається цільове значення показника, а для отримання сумарної оцінки – рівень показника, який є мінімальним, достатнім чи максимальним для досягнення поставлених завдань. Числова оцінка відповідно варіюється від «0» до «3».

Запропонована система оцінювання можливостей підприємств до переходу на засади сталого розвитку дозволить учасникам знайти резерви і можливості для подальшого зростання, оцінювати ступіть виконання оперативних, тактичних і стратегічних планів, а також виявити нові напрямки розвитку.

### **Список використаних джерел:**

1. Рудень В. В., Гутор Т. Г. *Методика проведення та оцінки результатів експертних оцінок*. URL : <https://cutt.ly/Bwdw2v3> (дата звернення: 20.09.2021).

2. Беленкова О.Ю. *Стратегія та механізми забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств на основі моделі сталого розвитку: монографія*. Київ: Ліра-К, 2020. 512 с.

3. Измайлова К. В., Пархоменко В.В. *Імітаційне моделювання фінансових показників інвестиційної діяльності підприємства. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. Київ: КНУБА, 1997. С. 73 – 76.

4. Шилов Э.И., Кухленко О.В., Гойко А.Ф. и др. *Методы оценки эффективности и привлекательности инвестиционных проектов (методические рекомендации)* Київ: КГТУСА, 1996. 91 с.

5. Тугай О.А., Поколенко В.О., Рижасова Г.М., Приходько Д.О.,

Лагутіна З.В., Стеценко С.П. Модернізовані інструменти девелоперського управління будівництвом. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2012. Вип. 27 ч.1 С. 86-98.

6. Tugai O.A., Hryhorovskyi P.Ye., Khyzhniak V.O., Stetsenko S.P., Bielienkova O.Yu., Molodid O.S., Chernyshev D.O. *Organizational and technological, economic quality control aspects in the construction industry: collective monograph. Lviv-Toruń: Liha-Pres, 2019. 136 p.*

7. Zgalat-Lozynska L. *State Innovation Policy For Green Technologies Support In Construction Green, Blue & Digital Economy Journal, 2020, 1 (2), 8-13*

УДК 69.003.2

**Боліла Надія Василівна**

*к.е.н., доцент кафедри економіки будівництва, КНУБА*

**Стеценко Сергій Павлович**

*д.е.н., доцент кафедри економіки будівництва, КНУБА*

## **МЕХАНІЗМ КОНТРОЛЮ СТІЙКОСТІ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Антикризовий потенціал підприємств, що належать до галузей економіки із тривалим виробничим циклом, нестійкий, оскільки проміжок часу між їх вхідними грошовими потоками значно довший, ніж між вихідними. Зазначена проблема особливо гостро постає перед підприємствами будівництва, дохід яких значною мірою залежить від кон'юнктури інвестиційного попиту [1]. Тому ми вважаємо, що в основу структури механізму контролю стійкості системи антикризового потенціалу має бути покладений часовий розподіл загроз й ризиків підприємств. На нашу думку, цей механізм має сприяти підвищенню економічної безпеки бізнесу у коротко-, середньо- і довгостроковому періодах. Тобто реалізація механізму контролю стійкості системи антикризового потенціалу будівельного підприємства (МКССАП) спрямована на досягнення мети, що є пріоритетною для кожного часового горизонту управління:

У довгостроковому періоді, з огляду на високу імовірність

несприятливих змін макроекономічного середовища підприємств будівництва, внаслідок яких зазнати фінансової кризи можуть навіть фінансово стабільні, прибуткові суб'єкти господарювання, необхідно забезпечити належний рівень їх санаційної спроможності. Виходячи із класичного трактування цієї категорії, як здатності будівельних підприємств до виходу з кризи чи усунення її загроз й наслідків [2], система управління підприємством повинна містити науково обґрунтований інструментарій прогнозування рівня санаційної спроможності;

У середньостроковому періоді, як і в довгостроковому, важливу для економічної безпеки роль відіграють бізнес-планування і бюджетування, розробка яких вимагає ретельно обґрунтованих цільових значень результатів фінансово-господарської діяльності. В умовах економічної нестабільності, високої волатильності структури витрат, чималих інформаційних потоків, постає потреба у цифровому забезпеченні прийняття управлінських рішень, створеному на основі системи штучного інтелекту.

У середньо- і короткостроковому періодах система розпізнавання загроз економічної безпеки має працювати із випередженням, так, щоб забезпечити застосування адекватних антикризових заходів у період, поки певна загроза не набула гостроти. Для забезпечення реалізації даної мети варто мати можливість оцінювати міру інтенсивності кожної загрози і міру здатності підприємства їм протидіяти. Один із способів досягнення даної мети є постановка і розв'язання задачі нечіткої оптимізації, у якій максимізується інтегральна оцінка одночасного дотримання обґрунтованих у дослідженні вимог необхідних для збереження фінансової безпеки [3].

У коротко- і середньостроковому періодах головною втрата антикризового потенціалу спричиняється насамперед через погіршення розрахунково-платіжної дисципліни контрагентів, що в свою чергу негативно позначається на решті фінансових відносин підприємства та його діловій репутації [4]. При цьому всі підсистеми будівельного підприємства потерпають від дефіциту грошових ресурсів: виробнича, кадрова, маркетингова, інноваційна. Втрачаються можливості не лише техніко-технологічного оновлення, але і підтримки основних засобів у робочому стані. У зв'язку з цим метою запровадження МКССАП на відповідних часових горизонтах є забезпечення найбільш ефективного

використання ресурсів.

**Список використаних джерел:**

1. Tytok V., Bolila N., Ryzhakov D., Pokolenko V., Fedun I. *CALS–technology as a basis of creating modules for assessment of construction products quality, regulation of organizational, technological and business processes of stakeholders of construction industry under the conditions of cyclical and seasonal variations. International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering. 2021. №1. 271-276.*

2. Bielienskova O., Stetsenko S., Sorokina L., Molodid O., Bolila N. *System of preventive action of construction enterprises on the basis of identification of anticrisis potential. Scientific Journal of Astana IT University. 2020. №3. 15-27. DOI: doi.org/10.37943/AITU.2020.53.13.002*

3. Кіщенко Т.Є., Гусарова Л.В. *Переваги концепції управління інвестиційними проектами, що реалізується девелоперськими компаніями на будівельному ринку. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2017. Вип. 35. С. 36–43.*

УДК 69.003.13

**Бордюг Вікторія Миколаївна**

*аспірантка кафедри економіки будівництва, КНУБА*

**БУДІВЕЛЬНЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ  
ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД ОПТИМІЗАЦІЇ  
ВАРТОСТІ БУДІВНИЦТВА**

Будівельна галузь займає значну частку у структурі економіки і одним із головних пріоритетів соціально-економічного розвитку на сьогоднішній день є розвиток інновацій. Наразі однією з головних інноваційних технологій в області будівництва є будівельне інформаційне моделювання або скорочено BIM. Дана технологія розробляється та користується популярністю з початку 2000-х років і вважається однією з ключових інновацій технологій у будівельній галузі.

Мета роботи полягає в аналізі будівельного інформаційного моделювання як одного із методів оптимізації вартості будівництва.

Технологічна відсталість будівельної галузі обумовлює низьку продуктивність праці, високу ресурсо- й енергоємність продукції, що в сумі призводить до збільшення вартості будівництва. Таким чином, необхідне залучення сучасних високих технологій, розроблених у інших країнах, та їх швидке освоєння.

Будівельне інформаційне моделювання (Building Information Modeling - BIM) [2, 6] – це процес цифрового представлення та створення графічної та неграфічної інформації та обмін нею в загальному середовищі даних. В подальшому ці дані використовуються для прийняття рішень щодо об'єкта протягом його життєвого циклу. BIM застосовується для підвищення ефективності будівництва та оптимізації матеріальних і фінансових ресурсів, дозволяє значно знизити собівартість будівництва за рахунок високої технологічності, при цьому не знижуючи якісні характеристики будівництва.

Оптимальність (від лат. *optimus* – найкращий) передбачає найкращий із можливих способів економічної поведінки, економічних дій. Оптимізація передбачає визначення необхідних обсягів наявних ресурсів та їх раціонального співвідношення у процесі господарської діяльності для отримання максимального результату у вигляді доходу [5, с. 36].

Підраховано, що BIM може усунути незаплановані зміни на 40%, скоротити час виконання проекту на 7%, а також до 80% скоротити час для складання кошторису [1, с. 162].

Оптимізація вартості будівництва може відбуватися за рахунок [3, 4]:

1. Застосування цифрових моделей BIM, що покращують співпрацю і комунікацію в рамках будівельного проекту, та координацію, що дозволяє краще координувати угоди і субпідрядників, виявляючи внутрішні або зовнішні проблеми до початку будівництва.

2. Оцінка вартості на основі BIM-моделі, що дозволяє на ранніх етапах планування ефективніше оцінювати вартість будівництва, автоматизувати кількісне визначення та застосування витрат.

3. Попередня візуалізація проекту дозволяють побачити як буде виглядати простір, при цьому буде можливість внесення змін до початку безпосереднього будівництва, що з самого початку мінімізує дорогі і трудомісткі зміни згодом.

4. Використання моделювання дозволяє застосувати для проекту реальні умови. Наприклад, за допомогою BIM можна вивчити рівні енергоефективності побудованого об'єкту і визначити чи існують області,

які необхідно оптимізувати. Таким же чином можна змодельовати використання різноманітних матеріалів.

5. Покращене планування, що економить час, скорочуючи час циклів проекту та усуваючи недоліки в графіку будівництва.

Все вищенаведене дозволяє кардинально скоротити строки розробки та зведення об'єкту, забезпечуючи при цьому значну економію ресурсів та якість будівництва.

Моделювання будівельної інформації стало безцінним інструментом з великою кількістю переваг для будівельної галузі. BIM наразі є однією з головних інновацій у будівельній галузі, застосування будівельного інформаційного моделювання дозволяє підвищити ефективність проектування, будівництва та експлуатації, забезпечити енергетичну та екологічну ефективність будівель, покращити ефективність використання ресурсів, забезпечити прозорість та ефективність фінансових витрат.

#### **Список використаних джерел:**

1. Liu, S., et al. *Critical barriers to BIM implementation in the AEC industry. International Journal of Marketing Studies*. 7(6) 2015. P. 162-171. URL: <http://surl.li/ayfnn>

2. Stanley, R., Thurnell, D. *The benefits of, and barriers to, implementation of 5D BIM for quantity surveying in New Zealand. Australasian Journal of Construction Economics and Building*. 14 (1), 2014. P. 105-117. URL: <http://surl.li/ayfnn>

3. *Top 10 Benefits of BIM in Construction*. URL: <https://connect.bim360.autodesk.com/benefits-of-bim-in-construction>

4. *What is BIM? What are its Benefits to the Construction Industry?* URL: <https://www.aproplan.com/blog/quality-management-plan-construction/what-is-bim-what-are-its-benefits-to-the-construction-industry>

5. *Оптимізація використання виробничих ресурсів сільськогосподарськими підприємствами / Н.В. Фарафонова // Економічний часопис-XXI*. 2012. № 1-2. С. 36-39. URL: <http://surl.li/ayfno>

6. Пиляй И. А. *Измерения и уровни информационного моделирования строительного проектирования. Интернет-журнал «Науковедение»*. Т. 9, №6, 2017. С. 1-6. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/18TVN617.pdf>

***Вахович Інна Володимирівна,***

*к.е.н., доцент доцент кафедри економіки будівництва, КНУБА*

***Коваленко Володимир Васильович,***

*студент, КНУБА*

***Срібний Володимир Володимирович***

*студент, КНУБА*

## **ПРОЦЕДУРИ ОЦІНКИ ВІДПОВІДНОСТІ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОДУКЦІЇ ГАРМОНІЗОВАНИМ ЄВРОПЕЙСЬКИМ СТАНДАРТАМ**

При проведенні технічного регулювання ринку будівельної продукції європейська нормативна база спирається на положення Регламенту ЄС № 305/2011 Європейського Парламенту та ради «Про встановлення гармонізованих умов для поширення на ринку будівельної продукції та скасування директиви 89/106/ЄЕС». В Україні, у рамках гармонізації законодавчої і нормативної баз із законодавчою і нормативною базами ЄС прийнято Закон «Про надання будівельної продукції на ринку» (набирає чинності з 01.01. 2023 року). За півтора роки українські підприємства мають перейти на нову систему сертифікації, оцінки технічної прийнятності та визначення відповідності будівельної продукції. Тому актуальним є вивчення європейських підходів до даних процедур та запозичення актуального досвіду в українську практику.

Мета дослідження - вивчення європейського досвіду визначення технічної прийнятності будівельної продукції.

Оцінка відповідності гармонізованим європейським стандартам є комплексною процедурою, що регулюється як самим Регламентом ЄС № 305/2011 Європейського Парламенту та ради «Про встановлення гармонізованих умов для поширення на ринку будівельної продукції та скасування директиви 89/106/ЄЕС», так і законодавством країн-учасниць ЄС.

З метою уніфікації вимог до оцінки відповідності Регламентом ЄС № 305/2011 встановлені схеми підтвердження відповідності різної продукції, які вже імплементовано в Україні шляхом затвердження Постанови Кабінету Міністрів України №596 від 9 червня 2021 р. «Про затвердження систем оцінки та перевірки стабільності показників



будівельної продукції» [2].

На сьогодні існує п'ять можливих схем підтвердження відповідності (схеми 1+, 1, 2+, 3, 4), відмінності яких наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація схем підтвердження відповідності і постійності характеристик [1]

Характеристики	Схеми				
	1+	1	2+	3	4
<b>Обов'язки виробника</b>					
визначення типу продукції на основі випробувань	-	-	+	-	+
виробничий контроль на підприємстві	+	+	+	+	+
випробування зразків, відібраних на підприємстві	+	+	+	-	-
<b>Обов'язки нотифікованого органу:</b>					
визначення типу продукції на основі випробувань	+	+	-	+	-
початковий огляд підприємства	+	+	+	-	-
безперервного спостереження, обстеження та оцінки виробничого контролю підприємства	+	+	+	-	-
ревізійні випробування зразків	+	-	-	-	-
Умовні позначення	+	-входить у обов'язки			
	-	-не входить у бов'язки			

Для оцінки відповідності у гармонізованих європейських стандартах існує спеціальний додаток, який завжди носить найменування «Додаток ZA» та описує спосіб підтвердження відповідності з вибором однієї з вказаних схем. В Україні потрібно розробити багато власних нормативних документів, щоб система визначення прийнятності будівельної продукції почала повноцінно працювати [5-7].

Здійснення переходу українських підприємств будівельної індустрії на нові європейські стандарти оцінювання власної продукції дозволить останнім перейти на нові, більш ефективні вимоги, спростить вихід на європейські ринки шляхом усунення технічних бар'єрів до будівельної продукції, дозволить на рівних конкурувати із європейськими підприємствами, що має позитивно вплинути на якість української будівельної продукції і забезпечити сталий розвиток сектору будіндустрії

у довгостроковому періоді, оскільки перехід до європейських норма є довгостроковою тенденцією розвитку будівельного сектору.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про надання будівельної продукції на ринку», який набирає чинності з першого січня 2023 року

2. Постанова Кабінету Міністрів України №596 від 9 червня 2021 р. «Про затвердження систем оцінки та перевірки стабільності показників будівельної продукції»

3. Литвиненко О.В. Нові вимоги до технічної прийнятності будівельної продукції як складова системи забезпечення якості будівництва. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2021. № 47 (1). С. 108-118.

4. *Organizational and technological model engineering in the construction industry : collective monograph / P. Ye. Hryhorovskiy, S.P. Stetsenko, O. I. Menejljuk, A. S. Molodid, etc. Lviv - Toruń : Liha - Pres, 2019. 128 p.*

5. Беленкова О.Ю. Тенденції розвитку будівельної галузі як чинники формування стратегічної конкурентоспроможності будівельних підприємств. Будівельне виробництво. 2014. Вип. 57. С. 24–30.

6. Гойко А.Ф., Сорочіна Л.В., Скакун В.А. Емпіричне оцінювання безпеки економічного розвитку підприємств будівництва: європейський аспект. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин, 2019. № 40. С.3-18.

УДК 330.322

**Гойко Анатолій Францович**

*к.е.н., професор, професор кафедри економіки будівництва, КНУБА*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Розвиток у сучасних економічних умовах одного із пріоритетів забезпечення сталого розвитку і поліпшення своїх позицій у ринковому середовищі підприємств є активізація інвестиційних процесів. Інвестиційна привабливість при цьому відіграє роль ключового елемента, оскільки їх динамічність залежить від можливостей підприємства

відповідати умовам потенційних інвесторів. Зважаючи на це, все більшої актуальності набувають питання, пов'язані з отриманням об'єктивної і адекватної оцінки цих можливостей. Саме це і є головним завданням оцінювання інвестиційної привабливості підприємства.

Вагомий внесок у теорію інвестиційної діяльності, оцінки ефективності інвестицій та інвестиційної привабливості зробили вітчизняні науковці: І.О. Бланк, В.М. Геєць, М.С. Герасимчук, А.А. Пересада, В.П. Савчук, В.Г. тощо. Але значна частина питань, пов'язаних з дослідженням сутності та оцінки інвестиційної привабливості підприємств, ще залишається не розкритою або потребує удосконалення.

Як показує практика при оцінці інвестиційної привабливості підприємства слід брати до уваги специфіку сфери його діяльності, місце розташування, систему управління, виробничий потенціал, інвестиційну програму, показники соціально-економічного розвитку, ефективності управління та оцінки ринкової стійкості.

На нашу думку, комплексна оцінка інвестиційної привабливості підприємства повинна здійснюватися на основі системного використання кількісних і якісних показників та характеристик. При цьому кількісні показники, які застосовуються для оцінки діяльності підприємства-об'єкта інвестування в період, що передує оцінці, являють собою об'єктивні вимірники, що дозволяють оцінити внутрішні фактори розвитку суб'єкта господарювання. Вони, в основному, визначені в існуючих підходах фінансового менеджменту і активно використовуються на практиці. Однак, кількісні показники та характеристики без врахування впливу зовнішнього середовища не описують повну картину розвитку підприємства та того сегмента ринку, на якому воно функціонує. Тому з метою отримання оперативної інформації про зміну впливу зовнішніх факторів на інвестиційну привабливість підприємства до складу системи показників необхідно включати якісні показники.

Виходячи із сутності інвестиційної привабливості підприємства, а також методичних основ її оцінки загальну методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства можна представити у вигляді ряду етапів.

*На першому етапі* ми пропонуємо обмежити коло факторів впливу за допомогою методу Делфі [3]. Це необхідний захід, оскільки дослідження всієї їх сукупності є досить складним.

*На другому етапі* слід переходити до використання багатофакторної регресійної моделі [3], яка оцінює вплив на результативний показник, в даному випадку це рентабельність продукції за ряд років, зовнішніх і внутрішніх чинників, під впливом яких формується інвестиційна привабливість підприємства. За допомогою моделі можна проводити експрес-аналіз привабливості підприємств, характеризуючи ситуацію в загальному..

*На третьому етапі* проводиться аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників інвестиційної привабливості. Сукупність зовнішніх факторів визначається на основі анкетування. Аналіз внутрішніх факторів обмежується дослідженням негативних складових інвестиційної привабливості, виявлених емпіричним шляхом на основі опитування репрезентативної вибірки, яка складається з фахівців і управлінських працівників.

*На четвертому етапі* проводиться оцінка фінансового стану за показниками ефективності діяльності підприємства та оборотності активів. Аналіз фінансового стану дає можливість скласти загальне уявлення про господарську діяльність підприємства, джерела її фінансування, виявити форми і масштаби інвестиційної діяльності підприємства та дати попередню оцінку підприємства як об'єкта для вкладення інвестицій.

*На п'ятому етапі* запропонованого методичного підходу здійснюється розробка рекомендацій, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості підприємства. На основі отриманих даних приймаються рішення щодо усунення негативного впливу і посилення позитивного впливу факторів на інвестиційну привабливість.

Таким чином, практична значимість запропонованого підходу полягає в тому, що він може бути використана як підприємствами для оцінки свого становища на певний період часу, так й інвестором для вибору об'єкта інвестування. Окрім того оцінка інвестиційної привабливості підприємства відкриває для вітчизняних та іноземних інвесторів нові можливості диверсифікації, підвищує гарантію вкладення коштів в інвестиційні проекти.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бланк И.А. *Инвестиционный менеджмент* / И.А. Бланк – К.: МП ИТЕМ Лтд: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 447 с.

2. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 119-128.

3. Горбатенко В. Методы политических исследований. Учеб. Пособие для студентов вузов / К.П. Боршшполец. – М.: Аспект Пресс, 2005. – С. 181.

4. Полуянов В.П., Головчанська М.А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств житлово-комунального господарства України. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013, вип. 2(1). С 391 - 396.

УДК 331.2:69

*Дрона Ігор Юрійович,  
Директор ПП «ВІР-ЗАХІДБУД»*

## **СИСТЕМНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Успіх роботи будівельних підприємств великою мірою залежить від доходів працюючих, наявності ефективної системи стимулювання працівників до високопродуктивної праці, стану соціально-трудова відносин та соціального захисту. У вирішенні цих питань важливу роль відіграє політика доходів населення держави, в тому числі регулююча функція державних соціальних стандартів і гарантій.

Необхідним є наукове обґрунтування розміру мінімальної заробітної плати як основи регулюючої функції всієї заробітної плати з метою підвищення добробуту населення, персоналу будівельних підприємств. Одним із головних напрямів у підвищення частки витрат на оплату праці є орієнтація виробництва будівельної продукції на впровадження інноваційних, ресурсозберігаючих технологій, оскільки однією з причин низької заробітної плати працівників будівельних підприємств є неефективне використання наявних ресурсів на всіх рівнях виробничої діяльності. Політика ресурсозбереження на будівельних підприємствах реалізується за рахунок комплексного функціонування як внутрішніх (ефективна робота будівельного підприємства), так і зовнішніх чинників. Серед внутрішніх чинників основними є: створення ефективної системи управління витратами, удосконалення системи стимулювання мотивації праці працівників (зокрема, стимулювання ресурсозбереження та

підвищення продуктивності праці). До зовнішніх умов відносяться рівень розвитку економічної та політичної систем, чинна правова база, відносини власності, кон'юнктура галузевого ринку і т.д. У силу того, що ці умови прямо впливають на результати будівельної діяльності, здійснити оцінку динаміки доходів і заробітної плати будівельних підприємств неможливо у відриві від аналізу становища в економіці України. Стан будівельної сфери є відображенням макроекономічної ситуації в країні, оскільки будівельний сектор одним з перших реагує як на погіршення економічної ситуації, так і на позитивні зміни.

Необхідним є – посилення участі держави у створенні умов для розвитку виробництва на принципах ресурсозбереження (зокрема, додаткове інвестування у виробництво та кредитування інноваційної діяльності).

В умовах системного використання стимулюючих функцій людського капіталу на будівельних підприємствах визначальну роль відіграє компетентність персоналу, який постійно розвиває виробничі здібності, стає здатним здійснювати функціональні обов'язки із застосуванням сучасних, більш досконаlih, прогресивних прийомів, способів та методів.

Інвестиції в людський капітал є важливим джерелом збереження і розвитку людського капіталу будівельних підприємств, де ключовим завданням є забезпечення безперервної підготовки кадрів та взаємозв'язку такої підготовки з менеджментом знань. Запровадження моделі безперервної професійної підготовки кадрів в контексті менеджменту знань на будівельних підприємствах, включає: удосконалення технічних вмінь і навичок; сучасних методів управління; навичок роботи у соціальній сфері; знань ринку будівельної продукції; очікувань і вимог споживачів; законодавчих норм і вимог; внутрішніх і зовнішніх стандартів; роботи з документацією; індивідуальних програм підготовки і саморозвитку працівників будівельних підприємств.

Отже, необхідно на рівні кожного будівельного підприємства розробити і впровадити в практику господарської діяльності системи індивідуального матеріального, соціального, морального стимулювання, та, одночасно, індивідуальної і колективної відповідальності за кінцеві результати відтворення благ та послуг.

На рівні будівельного підприємства система стимулювання персоналу повинна базуватися на таких вимогах:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати послуг праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей персоналу;
- підтримування в колективі атмосфери довіри й зацікавленості в реалізації загальної кінцевої мети будівництва.

Найбільш важливими напрямками системного стимулювання персоналу будівельних підприємств є створення належних стимулів і мотивів пов'язаних із факторами внутрішнього і зовнішнього середовища; прогресивних систем організації і оплати праці; удосконалення тарифної системи оплати праці шляхом установаження співвідношень тарифних ставок залежно від рівня кваліфікації робітників; удосконалення мотивуючого механізму регулювання міжпосадових, міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці; запровадження гнучких тарифних систем оплати праці; удосконалення договірного регулювання оплати праці, включаючи використання соціальних пакетів як важливого мотивуючого чинника на будівельному підприємстві.

Системне стимулювання персоналу будівельних підприємств забезпечить підвищення еколого-соціально-економічної ефективності господарської діяльності та прискорить процеси формування економіки інтелектуально-інноваційного капіталу.

UDC 658.193

***Edison Daniel Yandun Burbano,***  
*Ph.D. docent of Faculty of Business Specialties Catholic University of*  
*Santiago de Guayaquil (Guayaquil, Ecuador)*

## **CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN TERMS OF LABOR SAFETY**

An important aspect to consider is that any business depends directly on human capital, so it is a priority that companies take care of this to guarantee

the minimum conditions of safety and health for operations, management Comply with these basic principles.

Social responsibility is a concept according to which organizations take into account the interests of society, taking maximum responsibility for their activities. It can be said that the organization voluntarily takes additional measures to improve the quality of products or services provided, the living standards of workers and their families, working conditions in the workplace.

With the creation of strict laws that protect the employee and greater demand for care by the employer, social pressure and the demand of employees for safer jobs, the need to apply occupational safety and health practices became imminent. For this reason, the growing concern to protect the safety of the workers that encompasses all the areas in which they can be protected during their working hours.

The limits of social responsibility for labor protection are outlined by a number of regulations.

Article 326 numeral 5 of the Constitution of the Republic, establishes that: "Every person shall have the right to carry out their work in an adequate and conducive environment that guarantees their health, integrity, security, hygiene and well-being"; (Nacional, 2008) and, numeral 6 establishes that: "Any person rehabilitated after an accident at work or illness, will have the right to be reintegrated to work and to maintain the employment relationship, in accordance with the law" (National, 2008) [5].

The Regulation of Safety and Health of Workers and Improvement of the Work Environment states in its article 15 that "In permanent companies that have one hundred or more stable workers, there must be a Safety and Hygiene Unit, directed by a technician in the matter that will report to the highest authority of the company or entity. In companies or Work Centers classified as high risk by the Inter-Institutional Committee, which have a number of less than one hundred workers, but more than fifty, there must be a technician in occupational safety and hygiene. According to the degree of danger of the company, the Committee may demand the creation of a Department of Safety and Hygiene. " (Executive Decree, 1986) [1].

Ecuador is a member of the Andean Community; and, Decision 584 of the Andean Council of Ministers of Foreign Affairs; and, Resolution 957 of the General Secretariat of the Andean Community, indicate for the countries that make up the Andean Community fundamental standards in matters of safety and health at work, which are intended to promote and regulate actions to be



developed to reduce or eliminate damage to the health of the worker through the application of control measures, and the development of the activities necessary for the prevention of risks derived from work.

The Labor Code establishes the regulations to verify technical and legal compliance in matters of safety and health at work in Chapter V of Title IV, as indicated in articles 412, 434, 435, 436; and what is established in article 42 in № 2, 3 [6].

In the General Labor Risk Insurance Regulations, Resolution CD 513 speaks of minimum conditions and principles of preventive action that an organization must apply and may be accompanied by standards issued by the Ecuadorian Institute for Standardization (INEN) that provide guidelines in various aspects to Safety and Health at Work [2].

On the universalization of social responsibility as a mechanism increasing the importance of assessing the social consequences of employers' organizations, developed in 2007 by the International Association for Standardization, which is a global federation of national standardization organizations, the draft international standard ISO 26000 "Guidelines for Social Responsibility" [4]. According to ISO 26000, the organization includes components such as protection of human rights, the environment, occupational safety, consumer rights and local community development, as well as organizational management and business ethics. Great importance is attached to the actions of the organization in relation to the impact on the environment as the ability to continue its effective functioning [5].

The provisions of this standard allow organizations to voluntarily streamline their activities in the field of social responsibility, by providing it with a common understanding and detailed instructions for all organizations. It is important to note that the ISO 26000 standard is designed not only for employers' organizations, but also for trade unions, NGOs and government agencies. It identifies areas of responsibility for each organization in the relationship of all stakeholders.

These regulations on labor protection are aimed at building a clear system of labor protection management and ensuring safe and harmless working conditions at each workplace, prevention of injuries in organizations from a technical and legal point of view. Therefore the internal rules of work and behavior of employees on the territory of the enterprise, in production facilities, on construction sites, workplaces in accordance with regulations on labor protection. In accordance with certain standards, hazard identification, risk

assessment and analysis is carried out, offering precautionary measures to be able to eliminate or minimize the impact that employees, infrastructure and environment of the organization may have; planning information and training activities for risk prevention workers; checking compliance with the control and risk reduction program; emergency and first aid management.

There are two aspects to recognizing an organization's social responsibility. The first aspect is that the organization understands how its activities affect others and the environment. The second is that the organization understands the public expectations of its socially responsible behavior.

The responsibility of labor relations, in particular, lies in the responsibility for employment, working conditions, training and retraining of workers, labor protection, as well as employee representation and participation in collective agreements, social dialogue and tripartite relations [6].

International standard ISO 26000 supports every employer organization in its efforts to become more socially responsible, take into account the interests of all business entities, meet the requirements of current legislation and respect international health and safety standards in the industry.

Businesses, organizations and institutions that use socially responsible labor relations, of course, should expect to receive the appropriate potential benefits. Socially responsible labor relations in the field of labor protection can positively affect employment opportunities, improve motivation and retention and fulfillment of labor protection obligations, positively affect the reputation of the employer organization, reduce costs, increase economic efficiency, maintain morale the state of staff, to influence the opinion of investors, donors, sponsors and the financial community, to influence relations with the government, the media, suppliers, similar enterprises, organizations and institutions, consumers of goods and services and the community in which they operate, develop mutual trust with all stakeholders.

### ***References:***

- 1. Comisión Europea. (2001). Libro Verde, Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52001DC0366>*
- 2. Comisión Europea. (2011). Estrategia renovada de la UE 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas. Bruselas.*
- 3. Decreto Ejecutivo, D. E. (1986). El Reglamento de Seguridad y Salud*

*de los Trabajadores y Mejoramiento del Ambiente de Trabajo. Quito.*

4. ISO 26000:2010. *Guidance on social responsibility.* URL: <https://www.iso.org/standard/42546.html>

5. Nacional, A. (2008). *Constitución Política De La República Del Ecuador. Montecristi: Asamblea Nacional.*

6. *Organización Internacional del Trabajo. (2006). Iniciativa InFocus sobre responsabilidad social de la empresa.* URL: [http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/GB/295/GB.295\\_MNE\\_2\\_1\\_span.pdf](http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/GB/295/GB.295_MNE_2_1_span.pdf)

УДК 351.82

**Зінченко Мирослава Михайлівна,**  
*к.е.н, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування, КНУБА*

## **ЕКОНОМІЧНА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Досягнення конкурентоспроможного стану на ринку є основним завданням підприємства, оскільки це засвідчує зростання обсягу реалізації продукції, зменшення непродуктивних витрат та підвищення ефективності здійснених витрат, сформованість інтелектуально-кадрового потенціалу, високу інвестиційно-інноваційну активність та фінансову стійкість. Тому бути конкурентоспроможним для підприємства означає функціонувати на ринку, отримувати прибуток, виконувати фіскально-соціальні функції перед державою.

Ст. 42 Конституції України гарантовано захист конкуренції в підприємницькій діяльності, заборонено обмеження конкуренції, зловживання монопольним становищем та недобросовісну конкуренцію. Ст. 92 Конституції України встановлено, що правила конкуренції та норми антимонопольного регулювання визначаються виключно законами України.

Для створення та розгляду механізму регулювання конкуренції, з точки зору законодавчого та управлінського забезпечення реалізації гарантованого державою права на підприємницьку діяльність, що передбачено ст. 13, 42 Конституції України, необхідно чітко уявляти об'єкт владного впливу держави. Особливості об'єкта зумовлюють форми, способи і засоби державного впливу.

Уперше сформулював поняття конкуренції у 1776 р. відомий

економіст Адам Сміт, який визначив її як суперництво, що підвищує ціни під час скорочення пропозиції товарів і знижує ціни під час перевищення пропозиції над попитом. Крім того, він визначив головний принцип конкуренції, принцип “невидимої руки”, який полягає в тому, що, незважаючи на устремління бізнесменів до власної вигоди, обставини щоразу повертаються так, що, переслідуючи власний інтерес, він одночасно реалізує й інтереси всього суспільства [1].

Існує щонайменше чотири моделі економічної конкуренції: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія, кожна з яких орієнтована на різні умови економічного середовища та різні ресурси, які перебувають у розпорядженні суб’єктів господарювання [2].

Аналізуючи визначення конкуренції різними фахівцями, можна виділити такі підходи до визначення економічної конкуренції.

По-перше, це поведінкове тлумачення конкуренції, відповідно до якого конкуренція – це суперництво, боротьба за гроші покупців та інші майнові блага, шляхом задоволення потреб споживачів.

По-друге, це зміщення уваги з боротьби фірм на аналіз структури ринку, його стану, тих умов, що панують на ньому. Головним є визначення ступеня монополізації ринку, свободи продавця й покупця.

По-третє, функціональний підхід, що забезпечує реалізацію двох найважливіших функцій конкуренції – порівняльної й селективної.

Також розглядається управлінський підхід, коли конкуренція зводиться до внутрішнього процесу управління суб’єктом господарювання власними перевагами, прийняття рішень у сфері підприємництва для отримання перемоги в боротьбі з конкурентами для задоволення власних об’єктивних і суб’єктивних потреб.

Ст. 1 Закону України “Про захист економічної конкуренції” економічна конкуренція визначена як змагання між суб’єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб’єктами господарювання, у результаті чого споживачі, суб’єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб’єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

У ст. 25 ГК України під конкуренцією розуміється змагання між суб’єктами господарювання, що забезпечує завдяки їх власним досягненням здобуття ними певних економічних переваг, унаслідок чого

споживачі та суб'єкти господарювання отримують можливість вибору необхідного товару і при цьому окремі суб'єкти господарювання не визначають умов реалізації товару на ринку.

Надане визначення конкуренції в українському законі найбільш збігається із поняттям конкуренції в моделі досконалої конкуренції, яка характеризується станом рівноваги та передбачає рівновагу попиту і пропозиції товару на ринку.

Така позиція визначення відносин конкуренції обґрунтовано критикується, оскільки теоретики рівноваги стали використовувати термін “конкуренція” для визначення ринку, у якому кожний учасник занадто слабкий, щоб викликати зміни в ціні. У стані рівноваги немає місця діяльності, спрямованої на те, щоб перевершити зусилля інших щодо задоволення бажань ринку [3]. Тобто втрачається мета, інтерес сторін у підприємстві та у конкуренції – отримання перемоги у суперництві та додаткового прибутку. У цьому можливо проявляється один з чинників, що стримує розвиток підприємства та конкуренції як змагання в Україні та потребує відповідного впливу з боку держави.

Разом з тим такий підхід не зовсім узгоджується із визначенням у ст. 10 ГК України антимонопольно-конкурентної політики як складової економічної політики держави, яка має бути спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, сприяння зростанню ефективної соціально орієнтованої економіки.

Державна політика реалізується за допомогою механізму правового регулювання, тобто “системи правових засобів, упорядкованих найбільш послідовним чином з метою подолання перешкод, які є на шляху задоволення інтересів суб'єктів права” [4].

При цьому правові засоби розуміються як “правові явища, які реалізуються правовими інструментами (установленнями) і діями (технологіями), за допомогою яких задовольняються інтереси суб'єктів права, забезпечується досягнення соціально корисних цілей” [4].

Розглядаючи застосування таких правових засобів з боку держави у сфері економічної конкуренції, урахуовуючи вимоги ч. 2 ст. 19 Конституції України, необхідно зазначити, що установлення реалізуються насамперед у нормативних правових актах (нормативних та індивідуальної дії). Технології реалізуються як в актах реалізації прав та обов'язків держави

стосовно об'єкта регулювання (ринкова економіка та економічна конкуренція), охоронних правозастосувальних актах, так і конкретних діях щодо створення ринкової інфраструктури, які забезпечуються державним фінансуванням.

Сьогодні механізм правового регулювання економічної конкуренції розглядається однобоко, тільки з точки зору захисту. Такий підхід притаманний ліберальній економіці, яка не передбачає систематичного державного управління економікою. Держава обмежує свободу підприємницької діяльності тільки за загальними вимогами запобігання небезпеки, передбаченими нормами охорони суспільного порядку. Держава створює тільки рамкові умови функціонування ринкової конкуренції. Для функціонування такого порядку необхідна наявність відповідної інфраструктури як невід'ємної складової системи ринкової економіки [5].

Україна не має розвиненої ринкової інфраструктури та має перехідну економіку змішаного типу. Тому є помилковою ставка на дію ринкових механізмів і усунення механізму державного регулювання там, де не спрацьовують ринкові сили. На жаль, у сучасний період Українська держава недостатньо уваги приділяє питанням регулювання економічної конкуренції.

Тобто з позицій державного регулювання економічної конкуренції домінуючим в Україні є управлінський та функціональний підходи, які сприяють суперництву самих підприємців.

Держава здійснює регулювання конкуренції, захист споживачів і господарської системи у цілому, може застосовувати дискримінаційні заходи щодо порушників, або, навпаки, державне субсидування певних суб'єктів, що може або стимулювати, або спотворювати конкуренцію. Суб'єкти господарювання безпосередньо правомірно чи неправомірно конкурують між собою. Споживачі, які придбають відповідні товари, впливають на економічний стан підприємців та процес конкуренції.

За будь-яких обставин метою державного регулювання є розвиток конкуренції, а не її гальмування з підстав правопорушень певними суб'єктами правил економічної конкуренції. З цього випливає і мета – домогтися за допомогою засобів державного впливу відповідності реальної поведінки бажаної моделі, установленій в нормі, оскільки реалізація правовідносин у сфері відносин держави і порушника економічної конкуренції прямо не вирішує питання існування моделі

економічної конкуренції, хоча і має превентивний вплив на поведінку підприємців [6].

#### **Список використаних джерел:**

1. *Smith A. The Wealth of Nations / A. Smith // Glazgo: R.X.Campbell, A.S.Skinner, 1976. – 1002 p.*
2. *Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1997.*
3. *Кирицнер И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирицнер; пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.*
4. *Теория государства и права: курс лекций. – М.: Юристь, 2005.*
5. *Штобер Р. Хозяйственно-административное право: основы и принципы. Экономическая конституция / Рольф Штобер. – Минск: Изд-во Европейского гуманитар. ун-та, 2000.*
6. *Юдіцький О. Л. Правові засади економічної конкуренції як об'єкта державного регулювання. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10yolodr.pdf>.*

УДК 620.92(477)

**Молодід Олена Олексіївна**

*к.е.н., с.н.с., доцент кафедри економіки будівництва, КНУБА*

**Співак Вікторія Юріївна**

*магістр, КНУБА*

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ**

Сучасна світова економіка демонструє чітку тенденцію до екологічності та збереження природи. Ці два орієнтири безперечно впливають на всі виробничі галузі економіки, в тому числі і на енергетику. На сьогодні основою енергетики є так звані первинні джерела енергії, що покривають близько 87% світових енергетичних потреб. Якби поставки даних обсягів вуглеводнів були істотно порушені, це стало б великим шоком для всієї світової системи [3].

Енергетична політика України називається Енергетична стратегія України на період до 2030 р. У даній Стратегії йдеться, що використання відновлюваних джерел енергії є важливим елементом з покращення

енергетичної безпеки та скорочення негативного впливу енергетики на стан навколишнього середовища. Відновлювана енергетика в Україні розглядається не лише на національному рівні, але також має міжнародний вимір, що виявляється у допомозі з покращення енергетичної безпеки в Європі та боротьбі зі зміною клімату [2].

За даними міжнародних інституцій, Україна має значний потенціал щодо розвитку відновлюваних джерел енергії, але на сьогодні в загальному енергобалансі держави вони займають мізерну частину. За даними ДержСтату України ця цифра коливається в межах 5 %.

Головним чином до альтернативної енергетики відносять: сонячну; ітрову; геотермальну енергію; біогаз; енергію біомаси; гідроенергію та вторинні енергетичні ресурси.

Основна перевага відновлюваних джерел енергії порівняно з традиційними полягає в їх невичерпності, екологічній чистоті, що у свою чергу позитивно впливає на поліпшення екологічного стану та не спричиняє зміни енергетичного балансу на планет [4, с.59].

Дохід будь-якої компанії сектору відновлюваних джерел енергії щонайменше залежить від трьох основних факторів. Перш за все, це техніко-економічні показники діючих об'єктів генерації, зокрема встановлена потужність і тариф відпуску товарної продукції, а також собівартість виробництва електроенергії. По-друге, це фактор фінансової ліквідності та кон'юнктури ринку, який включає структуру виробництва і споживання; середньозважені ціни в усіх сегментах ринку; рівень взаєморозрахунків і боргових зобов'язань; тариф оператора системи передачі; небаланси; обмеження генерації; компенсації, тощо. По-третє, політичний фактор, який наприклад виражається у впливі на торгову стратегію найбільших учасників ринку електричної енергії; прийняття рішень центральних органів виконавчої влади та НКРЕКП. Ділова та інформаційна активність учасників ринку найбільше впливає на вагу цих факторів, особливо в умовах настання комплексної кризи [1].

Згідно з новим дослідженням Міжнародного агентства з відновлюваних джерел енергії (IRENA), відновлювальні джерела енергії у більшості регіонів світу стали найдешевшим та найдоступнішим новим джерелом енергії.

Україна має достатню сировинну базу для вироблення альтернативної енергетики, але недосконалість та мінливість законодавчої бази, тіньова економіка, борги держави перед виробниками



альтернативної енергетики не дають можливості для активної конкуренції на ринку та стрімкого розвитку галузі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білявський М. Орієнтири розвитку альтернативної енергетики України до 2030 р. [Електронний ресурс]. Український центр економічних та політичних досліджень імені О. Разумкова. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/orientyryrozvytku-alternatyvnoi-energetyky-ukrainy-do-2030r>
2. Енергетична стратегія України на період до 2035 року, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. №605-р.
3. Когда закончится нефть и к чему это приведет? 30 апреля 2019 р. [Електронний ресурс]. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/kogda-zakonchitsia-neft-i-k-chemu-eto-privedet>
4. Рязанова Н. О. Економічні механізми розвитку відновлюваної енергетики. Економіка та держава. 2017. № 9. С58-61.
5. Савенко Б. В. Екологічно-економічна оцінка ефективності використання альтернативних джерел енергії. Збалансоване природокористування. 2017. №1. С. 136-142

УДК 334.7

**Мостовенко Олексій Олександрович,**

к.е.н, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування, КНУБА

### **ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В теперішній час перед кожним підприємством постає завдання щодо забезпечення стабільного, незалежно від зовнішніх умов (економічного росту, стагнації, кризи) розвитку свого потенціалу. Досягнення поставленої мети можливе лише при стратегічному підході до управлінської діяльності.

Стратегічне планування на підприємстві є дуже важливим елементом стратегічного управління та виступає в ролі цілісної системи, та являє собою:

1. Процес моделювання майбутнього у відповідності із конкретною

метою концепції багаточасового розвитку.

2. Це управлінський процес створення і реалізації стратегії відповідно до потенційних можливостей організації та умов зовнішнього середовища.

3. Це адаптований процес в результаті якого відбуваються регулярні коригування рішень, оформлені у вигляді планів та програм з урахуванням виникаючих змін [1].

Основною метою стратегічного планування є обґрунтування можливостей та шляхів ефективного функціонування і розвитку підприємства на ринку в довгостроковій перспективі. Особливістю стратегічного планування є припущення, що майбутнє обов'язково повинно бути кращим за минуле [2].

На практиці стратегічне планування є складним процесом, який охоплює декілька етапів: прогнозування показників у майбутньому, на основі обґрунтованого аналізу; передбачення можливостей і загроз; визначення і вибір варіантів розвитку на основі оцінки альтернатив, з урахуванням потреби в ресурсах (матеріальних, трудових і фінансових), реальності планів, ризику і прибутковості; формування цілі і визначення строків її досягнення; розробка програми дій і поетапного здійснення робіт; обґрунтування необхідних фінансових ресурсів. Велику увагу провідні зарубіжні підприємства надають удосконаленню методів аналізу, прогнозуванню та обробці вихідної інформації.

Метод портфельного аналізу є одним з нових у стратегічному плануванні, якій полягає в аналізі великого обсягу інформації, що віддзеркалює ринкові позиції підприємства і його основних конкурентів. На підставі цих матеріалів формуються стратегії підприємства, здійснюється оцінка їх результатів, можливість реалізації, вибір кращого варіанта. Цінність цього методу полягає в тому що він дає достатній обсяг інформації для прийняття обґрунтованих рішень.

Стратегічне планування розраховане на 5-10 і більше років, а конкретний його строк залежить від життєвого циклу товару і попиту на продукцію, яка виробляється підприємством.

При стратегічному плануванні використовують різні підходи: задовольняючий оптимізаційний, адаптаційний. Самим поширеним є задовольняючий підхід, який ґрунтується на досягненні певного задовольняючого рівня. Оптимізаційний підхід використовується якщо є можливість надати кількісний показник поставленій цілі, що підвищує

обґрунтованість планів. Адаптаційний підхід полягає в обов'язковому реагуванні на можливі зміни умов, що протидіятимуть реалізації планів.

Особлива роль в стратегічному плануванні відводиться менеджеру, який повинен постійно удосконалювати стратегічне управління, робити постійний аналіз існуючих стратегій, посилення контролю за їх використанням.

В зарубіжних фірмах відповідальність за стратегічне планування покладають на відділ маркетингу, який розробляє стратегічні маркетингові плани і які складаються практично по кожному продукту, наближаючи його до ринкових потреб. Але в практиці стратегічного планування в іноземних фірмах існують ряд недоліків і проблем, які доцільно використовувати в практиці вітчизняного менеджменту. Так, виявлялись не досить точними прогностичні показники на далеку перспективу; впровадження стратегічних планів не супроводжувалося внесенням змін у раніше визначені показники; система мотивації менеджерів в основному спрямована на досягнення результатів у короткостроковому періоді [3].

Якщо стратегія є баченням місця і ролі підприємства на ринку товарів, то стратегічне планування – це конкретна вказівка на спосіб досягнення цього стану. Воно базується, з одного боку, на цілях і задачах, поставлених в ході розробки стратегії, а з іншого – на прогнозах у різних сферах розвитку.

Таким чином, можна константувати, що стратегічне планування – це процес моделювання ефективної діяльності підприємства на певний період функціонування, зі встановлення його цілей і їх змін в умовах невизначеності ринкового середовища, а також визначення способу реалізації цих цілей і задач відповідно до його можливостей.

Узагальнюючи викладене, зазначимо найбільш характерні риси сучасного стратегічного планування підприємства:

- у системі стратегічного планування розв'язується декілька стратегічних проблем підприємства;
- стратегічне планування має творчий, ітеративний характер;
- в основу стратегічного планування покладено підхід «від майбутнього до сьогодення»;
- за умов нестабільності та невизначеності зовнішнього оточення стратегічне планування відрізняється стохастичним характером;
- стратегічні плани відрізняються концептуальним та описовим

характером, у яких містяться переважно якісні та інтервальні кількісні показники;

- розробка стратегії ґрунтується на принципі альтернативності;
- стратегічне планування спрямоване на пошук нових можливостей підприємства;
- у системі стратегічного планування визначається потенціал успіху підприємства;
- стратегічне планування потребує значних інформаційних, інтелектуальних, а також часових витрат;
- система стратегічного планування створює передумови ефективної діяльності підприємства;
- суб'єктом формування головної стратегічної ідеї є вищий стратегічний рівень управління підприємством;
- стратегічне планування відрізняється гнучкістю.

Головними недоліками практичного застосування стратегічного планування вважаються відсутність необхідної інформації для прийняття стратегічних рішень та розробки стратегічних планів (через що спостерігається низький рівень обґрунтованості планових документів); відсутність альтернативних планів; недостатнє використання науково-методичного арсеналу планування - сценаріїв і методів ситуаційного планування (застосування моделі типу «Що буде, якщо...») тощо [4]; слабо розвинена система поточного аналізу, контролю та коригування стратегічних планів; догматична гіперболізація значення цифрових показників; недосконала система стимулювання працівників, які беруть участь у розробці та виконанні стратегічних заходів; недостатній рівень організаційного, соціально-психологічного та фінансового забезпечення стратегічного планування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Григорьев, С. А., Стрельцов А.В. Особенности стратегического планирования на предприятии в современных условиях. Экономические науки: Научно-информационный журнал. 2009. №1. С. 205-209.
3. Строченко Н.І., Коблянська І.І. Планування і контроль на підприємстві: навч. посіб. Суми: СНАУ, 2015 271 с.
4. Рудьєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент: Навчальний посібник. - Київ: Центр учбової літератури, 2011. 312 с.
5. Швець Л.М. Процес стратегічного планування на підприємстві.

УДК 69.003:338

*Оленіч Дар'я Сергіївна,*

*магістр, КНУБА*

*Гусарова Лариса Валентинівна,*

*к.е.н., доц., доцент кафедри економіки будівництва, КНУБА*

### **ПРОБЛЕМИ РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах конкурентного середовища, що характеризуються різноманітними ризиками і прихованими загрозами, для будівельного підприємства вибір методу обліку та розподілу загальновиборничих витрат від використання якого багато в чому залежить точність їх віднесення до собівартості будівельної продукції, правильність визначення кінцевих результатів виробничої діяльності та перспективи розвитку підприємства, залишається складною та невирішеною проблемою.

Метою дослідження є критичний аналіз загальноприйнятих методів розподілу непрямих витрат для вдосконалення процедури обліку загальновиборничих витрат підприємств будівництва.

Дослідженню питання поведінки, обліку та розподілу загальновиборничих витрат підприємств будівництва присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема роботи Ізмайлової К.В., Гойко А.Ф., Сорокіної Л.В., Конової О.Є та інших авторів [2- 4].

Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць за цією тематикою, виникає необхідність перейти від традиційних систем і методів обліку, класифікації, аналізу та розподілу витрат до сучасних концепцій розвитку підприємств будівельної галузі.

Для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідна детальна інформація про витрати, які формуються при використанні всіх видів ресурсів і мають різну цільову спрямованість, та приділення значної уваги до процесу розподілу цих витрат. Адже розподіл загальновиборничих витрат, які не мають безпосереднього

зв'язку з технологічним процесом виготовлення продукції, а пов'язані з організацією, управлінням та обслуговуванням виробництва, є достатньо складним.

Проведення облікових процесів регламентується П(С)БО 16 «Витрати» [1] та П(С)БО 18 «Будівельні контракти», але на практиці здійснення розподілу загальновиробничих витрат перетворюється на формальну процедуру у зв'язку з недостатнім визначенням та представленням у чинній нормативній базі класифікаційних ознак витрат.

Розподіл загальновиробничих витрат, що ґрунтується на використанні відповідних методів та баз розподілу, сприятиме оптимізації виробничо-збутового процесу та управлінської діяльності на будівельному підприємстві.

Виокремлення прямих і непрямих витрат, їх розподіл на постійну та змінну частини та розподіл загальновиробничих витрат є дуже трудомісткою процедурою, потребує додаткових розрахунків та витрат часу [3]. Але отримана інформація дозволяє не тільки визначати рівень беззбиткової діяльності, проводити ефективну політику цін, простежувати зміну прибутку не тільки внаслідок зміни змінних витрат або ціни реалізації, а також при впливі на невиробничі витрати, здійснювати оперативне планування показників майбутньої діяльності.

Таким чином, систематизування обліку загальновиробничих витрат повинно бути елементом стратегічного управління на будівельному підприємстві [4]. При цьому проведення коректного розподілу загальновиробничих витрат потребує подальшого розвитку нормативно-методологічної бази, по-перше, шляхом вдосконалення класифікації непрямих витрат з розділенням їх постійної та змінної частини, по-друге, розробки критеріїв щодо вибору оптимальної бази розподілу, що буде враховувати особливості виробничої діяльності підприємств будівельної галузі.

#### ***Список використаних джерел:***

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 "Витрати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. №353. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

2. Економетричний інструментарій управління фінансовою безпекою підприємств будівництва: моногр. / Л.В. Сорокіна, А.Ф. Гойко,

С.П. Стеценко, К.В. Ізмайлова та ін. Київ: Київський національний університет будівництва і архітектури, Кривий Ріг: Видавець ФОП Чернявський Д.О. 2017. 404 с.

3. Кононова О.Є., Просенко К.І. Удосконалення організації обліку витрат будівельного підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 6, ч. 2, 2016. С.23-27. URL : [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6\\_2\\_2016ua/7.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_2_2016ua/7.pdf)

4. Мужевич Н.В. Удосконалення методики обліку витрат на утримання та експлуатацію будівельної техніки. Економіка і суспільство. Вип.11/2017. С. 535 -540. URL : [https://economyandsociety.in.ua/journals/11\\_ukr/86.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/11_ukr/86.pdf)

УДК 69.003.658.012.2

*Оліферук Сергій Леонідович,  
ст. викладач, магістр, КНУБА*

### **ВИКОРИСТАННЯ КРИТЕРІАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкової конкуренції можуть складатися різні виробничо-економічні ситуації, обумовлені як внутрішніми, так і зовнішніми факторами, зокрема:

- ситуація з низьким рівнем ефективності використання виробничих ресурсів, що призводить до виникнення кризисного стану і загрози банкрутства, що вимагає вжиття відповідних термінових заходів;
- ситуація з появою зниження ефективності використання виробничих ресурсів, погіршенням фінансового стану, що вимагає здійснення кардинальних стабілізуючих заходів;
- ситуація з стабільним ефективним використанням виробничих ресурсів, забезпеченням самоокупності та самофінансування, що обумовлює конкурентоспроможне положення на ринку [1, с. 143].

Негативні ситуації виникають як наслідки погіршення використання виробничих ресурсів і, перш за все, матеріальних і трудових. З метою створення механізму техніко-економічного аналізу (ТЕА) і оцінки ефективності використання виробничих ресурсів та своєчасного виявлення появи негативних тенденцій необхідно сформувати блок

відповідних характеризуючих показників.

1. Для ТЕА і оцінки ефективності використання основного виробничого капіталу, який виступає у вигляді основних виробничих фондів пропонуються два основних показники:

- коефіцієнт фондівдачі, який відображає обсяг створеної товарної продукції (обсяг виконаних будівельних робіт (БР)) на одиницю облікової вартості основних виробничих фондів і розраховується за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{T}{K_o}, \quad (1)$$

де  $K_{\phi}$  – коефіцієнт фондівдачі, грн. / грн.;

$T$  – обсяг створеної товарної продукції, грн.;

$\Phi_o$  – облікова вартість основних виробничих фондів, грн.

- коефіцієнт оновлення активної частини основних виробничих фондів, який відображає темпи інноваційного оновлення протягом року і розраховується за формулою:

$$K_o = \frac{\Phi_n}{\Phi_o}, \quad (2)$$

де  $K_o$  – коефіцієнт інноваційного оновлення;

$\Phi_n$  – облікова вартість введених в дію активних основних фондів протягом року, грн [2, с. 89].

2. Ефективність використання оборотного капіталу виробництва, який виступає у вигляді оборотних засобів пропонується аналізувати і оцінювати за наступними показниками:

- тривалість одного повного обороту оборотних засобів, який відображає сукупність тривалості руху виробничих ресурсів, починаючи з руху матеріальних ресурсів і закінчуючи надходженням оплати виконаних (реалізованих) БР на розрахунковий рахунок підприємства в банку. Цей показник розраховується за формулою:

$$n_{об} = \frac{365}{K_{об}}, \quad (3)$$

де  $n_{об}$  – тривалість одного повного обороту оборотних засобів, дн.;

365 – календарне число днів року;

$K_{об}$  – коефіцієнт обертання оборотних засобів.

- коефіцієнт обертання оборотних засобів, який відображає кількість оборотів протягом року або іншого періоду і розраховується за формулою:



$$K_{об} = \frac{T}{\Phi_{об}}, \quad (4)$$

де  $K_{об}$  – коефіцієнт обертання оборотних засобів протягом року або іншого періоду, оборотів;

$\Phi_{об}$  – сума наявних оборотних засобів на початок кожного року, грн.

3. Для аналізу і оцінки ефективності поточних витрат виробничих ресурсів можна застосувати наступні основні показники:

-коефіцієнт віддачі поточних витрат виробничих ресурсів, який відображає рівень продуктивної віддачі витрачених виробничих ресурсів і розраховується за формулою:

$$K_c = \frac{T}{C}, \quad (5)$$

де  $K_c$  – коефіцієнт продуктивної віддачі виробничих ресурсів;

$C$  – сумарні поточні витрати виробничих ресурсів, грн.

-рівень поточних затрат виробничих ресурсів на створення одиниці товарної продукції, який відображає ефективність затрат виробничих ресурсів і розраховується за формулою:

$$Z_c = \frac{C}{T}, \quad (6)$$

де  $Z_c$  – поточні затрати виробничих ресурсів на створення товарної продукції, грн.

4. Ефективність використання трудових виробничих ресурсів характеризується багатьма кількісними і якісними показниками, з яких в даному дослідженні пропонується застосувати наступні:

-показник продуктивної віддачі працюючого персоналу, який відображає продуктивність праці одного працюючого в грошових одиницях виміру (виробітку) і розраховується за формулою:

$$B_{п} = \frac{T}{\chi_{п}}, \quad (7)$$

де  $B_{п}$  – виробіток одного працюючого, грн./люд.;

$\chi_{п}$  – середньооблікова чисельність працюючого персоналу, люд.

-показник продуктивної віддачі витраченої заробітної плати, який відображає скільки гривень товарної продукції створюється на одну гривню витраченої зарплати і розраховується за формулою:

$$T_{зп} = \frac{T}{\Phi_{ОП}}, \quad (8)$$

де  $T_{зп}$  – віддача товарної продукції на одиницю витраченої зарплати;

ФОП – фонд заробітної плати, витрачений на створення відповідного обсягу товарної продукції, грн. [3, с.60].

Для проведення ТЕА і оцінки ефективності використання основних виробничих ресурсів за наведеними характеризуючими показниками розробляється оціночна таблиця з використанням наступних оцінних балів:

оцінка «0» – коли фактичне значення характеризуючого показника гірше від передбаченого бізнес-планом; оцінка «0,5» – коли фактичне значення на рівні передбаченого бізнес-планом; оцінка «1,0» – коли фактичне значення краще передбаченого бізнес-планом.

На основі оцінних балів характеризуючих показників розраховується комплексний оцінний бал ефективності використання виробничих ресурсів ( $K_{ep}$ ). Комплексний оцінний бал характеризує рівень стабільності функціонування виробничо-економічного потенціалу підприємства і узагальнюється наступними умовами: значення комплексного оцінного бала складає від 0 до 0,5, що відображає низький рівень використання виробничих ресурсів, виникнення кризової ситуації і загрозу банкрутства; від 0,5 до 0,75, що відображає зниження ефективності використання виробничих ресурсів, загрозу появи кризової ситуації і необхідність стабілізації виробничо-господарської ситуації; від 0,75 до 1,0, що відображає збалансованість і стабільність використання виробничих ресурсів та забезпечення конкурентоспроможного положення на ринку.

За результатами виконаних досліджень можна зробити наукове узагальнення про те, що економічною основою попередження кризисних ситуацій і банкрутства, а також виходу з таких ситуацій є підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і, перш за все, матеріальних і трудових. Це потребує щорічного здійснення інноваційних нововведень і заходів, впровадження яких спрямоване на підвищення продуктивності праці і якості робіт, на економічне і ефективне використання усіх виробничих ресурсів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гойко А. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації: Монографія. / А.Ф. Гойко. – Київ: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.

2. Тугай А.М., Шилов Е.Й., Гойко А.Ф. Економіка будівельної організації: курс лекцій. Київ: Міленіум, 2002. – 224 с.

3. Крикун К.В., Оліферук С.Л. *Управління ефективністю використання виробничих ресурсів в будівництві. Будівельне виробництво. № 44. Київ: НДІБВ, 2003. 78 с.*

УДК 658.51(075.8): 331.108.26

*Омельяненко Марина Максимівна,  
аспірантка, КНУБА*

### **АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Формування ефективної бізнес-моделі управління підприємством в цілому та менеджменту персоналу зокрема, вимагає ідентифікації управлінської ситуації в конкретний момент часу на основі ґрунтового аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів розвитку середовища, як внутрішнього, так і зовнішнього.

Реалізація управлінських повноважень в сфері менеджменту персоналу повинна спиратися не тільки на мистецтво управління керівних кадрів, а й ґрунтуватися на наукових засадах, дослідження чого набуло бурхливого розвитку протягом останнього століття.

Аналізуючи соціально-економічні умови забезпечення формування бізнес-моделей управління персоналом будівельних підприємств можна виділити наступні групи впливу умов на середовище: політична; законодавча; економічна, технологічна, демографічна, соціальна, культурна, природна, ринкова.

До політичних умов належать політичні ризики, політична нестабільність/протести, революції, часті зміни уряду; політика приватизації/регулювання.

Законодавчі передбачають закони і обмеження, характер та частоту змін законодавчого поля, особливості регулювання ринку праці України та національне трудове законодавство, рівень регулювання діяльності підприємств будівельної галузі, законодавчий захист прав кредиторів та власників майна, законодавчий захист у сфері злиття та поглинань, зокрема, від рейдерства.

Економічне середовище включає:

- характер та темпи інфляції, рівень зайнятості в країні, регіоні, на

локальному ринку; загальну економічну ситуацію (спад промислового виробництва, зменшення виробництва споживчих товарів на тлі збільшення виробництва промислової продукції);

- стан державного бюджету (загрозливий дефіцит державного бюджету);
- податкову систему (ставки податку, податкова політика для великих, середніх та малих підприємств, політика санкцій та штрафів);
- стан платіжного балансу країни; інституційні та структурні перетворення в економіці; галузеву структуру економіки;
- ринки ресурсів та товарів; економічну культуру та стереотипи економічної поведінки населення та професійних груп;
- розмір, структуру валового внутрішнього продукту, дохід на душу населення;
- рівень доходів населення; стан розвитку інфраструктури;
- пільги для населення, соціальне, медичне, пенсійне забезпечення.

До технологічних впливів на середовище входять рівень технологічного розвитку підприємства прогресивні управлінські технології, у тому числі і в сфері управління персоналом, використання альтернативних джерел енергії, поновлюваних ресурсів, нові відкриття у галузі, рівень передачі технологій, рівень державного і галузевого фінансування досліджень і розробок, зміна комунікаційних технологій, нові виробничі технології.

Демографічні умови - демографічна структура населення, гендерна та професійна структура зайнятості у будівельній галузі, гендерне рівноправ'я тенденції зміни демографічної ситуації в країні, регіоні (старіння нації в цілому, загальний стан здоров'я населення, в тому числі працездатного віку), відтік професійних кадрів за кордон).

Соціальні умови це - науково-технічні зміни в технології виробництва будівельної продукції та управління будівельними підприємствами, кількість патентів, ліцензій, ноу-хау та інших форм інтелектуальної власності будівельних підприємств країни, науково-дослідні установи, що здійснюють розробки для будівельних підприємств, ступінь інноваційності підприємств.

З культурних можна виділити національні, історично сформовані традиції, прийняті в межах конкретної території, національно-етнічна структура населення, культура як сукупність знань, переконань, цінностей, комунікаційні засоби мови (офіційна, письмова, розмовна), діалекти, мовний плюралізм, мова невербального спілкування (пози,

жести), релігійні переконання, система моральних принципів, основні вірування, норми, табу, свята та ритуали естетика з точки зору колірної гами і символів, умови та стиль життя населення (працюючих), народні ремесла, мистецтво, культурне життя.

Географічні та топографічні особливості території проживання економічно активного населення та розташування будівельного підприємства, наявність та доступність до природних ресурсів, екологічна ситуація, можливість виникнення небезпечних ситуацій кліматичного характеру формують природні умови.

Тоді як ринкові - це життєві цикли виробів і послуг, структура суб'єктів ринку (національні й зарубіжні постачальники, посередники, партнери, власники, акціонери, інвестори, спонсори, внутрішні та зарубіжні споживачі, засоби масової інформації, консалтингові та кадрові агенції, освітні заклади, органи влади національного та локального рівнів, зарубіжні представництва, кредитори, стратегічні союзники, професійні спілки), частка ринку будівельного підприємства, кількість конкурентів в межах обраного будівельним підприємством ринку, ринкова сила виробників будівельної продукції, конкурентні переваги та недоліки як будівельних підприємств, так і продукції будівельного характеру, приплив закордонних товарів конкурентів на ринок країни, в тому числі тіньовий імпорт продукції будівельного характеру, зовнішня репутація підприємства, перелік будівельної продукції, що випускається конкретним підприємством.

Управління сучасними підприємствами напряму залежить від впливу умов зовнішнього середовища, саме тому при формуванні бізнес-моделей управління персоналом, потрібно враховувати комплекс факторів та створювати гнучкі умови праці персоналу, а також мати можливість функціонувати за максимально різних, нестабільних умов.

## **ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ТЕХНІЧНОГО НАГЛЯДУ ЗА БУДІВНИЦТВОМ В УКРАЇНІ**

Однією з важливих складових зведення об'єктів будівництва в питанні забезпечення високої якості виконаних робіт є технічний нагляд. Сучасні зміни в законодавстві, у стандартах, вимогах Замовника до виконаних робіт не можуть не відобразитися на роботі інженерів технічного нагляду за будівництвом. В той час, коли основним замовником масштабних інвестицій є країна, то головним завданням технічного нагляду є контроль за бюджетом. Важливим моментом є не тільки якість виконаних робіт, а й чітке дотримання кошторисної документації. Крім того, оплата послуг технічного огляду чітко визначається кошторисним документом, який може не відповідати реальній складності та кількості виконаних робіт. Це пов'язано з суворим дотриманням нормативних документів (ДСТУ) при складанні кошторисів на об'єкти державного будівництва. Суворі вимоги до бюджетних проектів зробили процес будівництва жорстким і бюрократичним.

Мета - аналіз економіко-правових аспектів у будівництві в контексті технічного нагляду

Як відомо, в Україні обсяг коштів на здійснення технічного нагляду визначається згідно з ДСТУ Б Д.1.1-1:2013 Правила визначення вартості будівництва [1], а загальна тривалість періоду будівництва і, відповідно, тривалість авторського та технічного нагляду визначається згідно з ДСТУ Б А.3.1-22:2013 «Визначення тривалості будівництва об'єктів» [2].

Основні функції із здійснення технічного нагляду передбачені Постановою КМУ від 11 липня 2007 р. № 903 [3]. Відповідно до якої особи, що здійснюють технічний нагляд:

1) проводять перевірку:

- наявності документів, які підтверджують якісні характеристики конструкцій, виробів, матеріалів та обладнання, що використовуються під час будівництва об'єкта, - технічного паспорта, сертифіката, документів, що відображають результати лабораторних випробувань тощо;

- відповідності виконаних будівельно-монтажних робіт, конструкцій, виробів, матеріалів та обладнання проектним рішенням,

вимогам державних стандартів, будівельних норм і правил, технічних умов та інших нормативних документів;

- відповідності обсягів та якості виконаних будівельно-монтажних робіт проектно-кошторисній документації;

- виконання підрядником вказівок і приписів, виданих за результатами технічного нагляду, державного архітектурно-будівельного контролю та державного нагляду;

2) ведуть облік обсягів прийнятих і оплачених будівельно-монтажних робіт, а також будівельно-монтажних робіт, виконаних з недоліками;

3) проводять разом з підрядником огляд та оцінку результатів виконаних робіт, у тому числі прихованих, і конструктивних елементів;

4) повідомляють підряднику про невідповідність виробів, матеріалів та обладнання вимогам нормативних документів;

5) оформляють акти робіт, виконаних з недоліками;

6) беруть участь у проведенні перевірки: робочою комісією якості окремих конструкцій і вузлів, будівельно-монтажних робіт усіх видів, відповідності змонтованого спеціального обладнання, устаткування і механізмів технічним умовам; органами державного нагляду та архітектурно-будівельного контролю;

7) виконують інші функції, пов'язані з технічним наглядом на відповідному об'єкті.

Забезпечення здійснення технічного нагляду – згідно з українським законодавством є функцією замовника будівництва

Наказом Міністерства розвитку громад та територій України від 13.04.2020 № 89 затверджена Примірні форма договору про здійснення технічного нагляду у будівництві [4].

Цією формою визначені наступні основні обов'язки технічного нагляду:

1. Здійснювати технічний нагляд за будівництвом об'єкта відповідно до вимог цього Договору.

2. Здійснювати технічний нагляд якісно та в установлені Сторонами строки згідно Календарного плану надання послуг зі здійснення технічного нагляду.

3. Перевіряти якість та відповідність виконаних будівельних робіт, застосованих конструкцій, виробів, матеріалів та змонтованого обладнання, устаткування і механізмів проектним рішенням, вимогам

будівельних норм, стандартів і правил, технічних умов та інших нормативних актів і документів.

4. Проводити разом з підрядником огляд та оцінку результатів виконаних робіт, у тому числі прихованих, і конструктивних елементів.

5. Інформувати підрядника про невідповідність виробів, матеріалів та обладнання вимогам нормативних документів.

6. Перевіряти наявність документів, які підтверджують якісні характеристики конструкцій, виробів, матеріалів, устаткування та обладнання, що використовуються під час будівництва об'єкта: технічних паспортів, сертифікатів, документів, що відображають результати лабораторних випробувань тощо.

7. Зупиняти роботи: у випадках застосування конструкцій, матеріалів та виробів неналежної якості чи які не відповідають нормативним актам та документам; для оформлення актів на приховані роботи та у разі виявлення недоліків виконання будівельних робіт.

8. Здійснювати контроль за веденням загального журналу виконання робіт згідно зі зразком, наведеним у додатку А до ДБН А.3.1-5:2016 «Організація будівельного виробництва».

9. Приймати участь у виробничих нарадах, що проводяться Замовником і стосуються виконання Послуг згідно з умовами цього Договору.

10. Повідомляти відповідний орган державного архітектурно-будівельного контролю для вжиття заходів відповідно до законодавства та інформувати про це Замовника у разі виявлення відхилень від проектних рішень, допущених під час будівництва об'єкта, та відмови підрядника їх усувати.

11. Приймати участь у проведенні перевірки органами державного нагляду та архітектурно-будівельного контролю.

12. Перевіряти виконання підрядником вказівок і приписів, виданих за результатами технічного нагляду, державного архітектурно-будівельного контролю та державного нагляду.

13. Фіксувати результати технічного нагляду за роботами на об'єкті в журналі виконання робіт із зазначенням дефектів, порушень та винних у роботах, виконаних із порушенням, а також зобов'язувати підрядника усунення виявлених дефектів і порушень.

14. Перевіряти та візувати акти приймання виконаних будівельних робіт, змонтованого обладнання та устаткування в частині відповідності



обсягів виконаних робіт.

15. Брати участь у підготовці актів на приховані роботи, приймання закінчених будівництвом об'єктів в експлуатацію.

16. Вести облік обсягів прийнятих будівельних робіт, а також будівельних робіт, виконаних з недоліками.

17. Оформлювати акти робіт, виконаних з недоліками.

18. Здійснювати контроль за обліком всіх необхідних випробувань, своєчасне реагувати та перевіряти усунення усіх відхилень і невідповідностей.

19. Здійснювати фото та відеофіксацію окремих відповідальних конструкцій та закінчених будівельних робіт, у тому числі прихованих, визначених ДБН А.3.1-5:2016.

20. Своєчасно складати та надавати на перевірку Замовнику Акти приймання наданих послуг зі здійснення технічного нагляду.

21. Надавати Замовнику інформацію у повному обсязі про хід реалізації Договору, у тому числі у письмовій формі/електронним документом.

Формою передбачений розрахунок договірної ціни зі здійснення технічного нагляду калькуляційним способом – виходячи з фактичних витрат організацій, що здійснюють технічний нагляд.

Акти виконаних робіт закриваються виходячи з фактичних виходів інженерів-технічного нагляду на об'єкт. В той же час згідно з усталеною практикою, вартість робіт з технічного нагляду у договорах фіксується у відсотках від вартості будівельних робіт і таким же чином відображається потім в актах виконаних робіт з технічного нагляду.

З проведеного аналізу українського будівельного ринку можна підсумувати, що проблем залишається ще достатньо багато, і питання щодо здійснення технічного нагляду ще не повністю вирішене. На законодавчому рівні необхідно чітко визначити залежність кваліфікації працівників, складність побудови об'єкта. Також визначення орієнтовної вартості послуг технічного нагляду потребує додаткового уточнення.

### ***Список використаних джерел:***

1. ДСТУ Б Д.1.1-1:2013. *Правила визначення вартості будівництва.*- Чинний від 01.01.2014 р. К.: Мінрегіон України, 2013. 91 с.

2. ДСТУ Б А.3.1-22:2013. *Визначення тривалості будівництва об'єктів.* Чинний від 01.01.2014 р. К.: Мінрегіон України, 2014. 30 с.

3. Про авторський та технічний нагляд під час будівництва об'єкта архітектури: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 липня 2007. №903. Офіційний вісник України. 2007 № 52, ст. 39, ст. 2107.

4. Про затвердження примірних форм договорів про здійснення технічного нагляду та про надання інженерно-консультаційних послуг у будівництві: Наказ Міністерства розвитку громад та територій України від 13.04.2020 № 89 [Електронний ресурс]. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FN060850> (дата звернення: 25.10.2021)

УДК 338.51

**Скрипник Андрій Леонідович,**

*к.е.н., доцент, в.о. директора ДП "Науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут будівельних матеріалів та виробів"*

**Скрипник Ольга Василівна,**

*аспірантка кафедри економіки будівництва КНУБА*

**Моголівець Антон Анатолійович,**

*к.е.н., доцент кафедри економіки будівництва, КНУБА*

## **РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ БУДІНДУСТРІЇ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ**

Сталий розвиток вітчизняних підприємств будіндустрії є одним із вагомих чинників розвитку будівництва в Україні. Це пов'язано із тим, що будівельні роботи є досить матеріаломісткими, і тому ціноутворення на будівельні матеріали та вироби безпосередньо впливають на собівартість будівельної продукції та рентабельність будівельних підприємств. При цьому за рахунок дешевої сировини та робочої або низьких транспортних витрат саме вітчизняні підприємства будіндустрії мають забезпечити вітчизняних будівельників якісними і дешевими будівельними матеріалами та виробами.

В сучасних умовах сталий розвиток підприємств будіндустрії обов'язково має враховувати вплив економічної циклічності, оскільки вона впливає як на собівартість їх продукції, так і на попит на неї на ринку будіндустрії, що і зумовлює актуальність обраної теми.

Метою дослідження є визначення впливу економічної циклічності на діяльність підприємств будіндустрії та формування концептуальних засад антициклічного управління ними.

Розвиток підприємств будіндустрії в умовах економічної циклічності тісно пов'язаний із розвитком будівництва, хоча при цьому має зовсім інші тенденції. Вони пов'язані із двома відмінностями між будівництвом та будіндустрією:

1. В будіндустрії на відміну від будівництва немає можливостей різкої зміни цін на свою продукцію в той чи інший бік при зміні фази економічного циклу. Істотно знизити ціну під час негативної частини циклу не дозволяє невисока рентабельність галузі, а істотно підвищити її на позитивних фазах циклу – конкуренція з боку товарів-замінників та імпортерів.

2. Підприємства будіндустрії не можуть також різко змінювати обсяги свого виробництва при зміні фази економічного циклу. Так під час негативної частини циклу істотно знизити обсяги виробництва не дозволяє межа безбитковості та потенційне зростання собівартості внаслідок негативного ефекту від масштабу виробництва. В той же час на позитивній частині циклу обсяги виробництва можуть бути збільшені тільки в межах виробничої потужності.

Внаслідок вказаних особливостей на ринку будіндустрії спостерігається дві тенденції:

1. Ціна на продукцію зростає постійно, але темпи її зростання значно вище на позитивних фазах циклу, аніж на негативних (окрім випадків різкої девальвації гривні).

2. На негативних фазах циклу деякі виробники, що програють конкурентну боротьбу не знижують обсяги виробництва а взагалі заморожують його і реалізують лише залишки готової продукції. Часто після цього відновити виробництво їм вже не вдається.

Проведений нами аналіз процесів, що відбуваються в мікро- та макросередовищі підприємств будіндустрії на різних фазах економічного циклу дозволив нам виявити деякі закономірності.

На фазі пожвавлення прибутки підприємств галузі найчастіше зростають як за рахунок збільшення обсягів виробництва, так і за рахунок більш швидкого зростання ціни на продукцію порівняно із собівартістю виробництва (що приводить до збільшення рентабельності). Фінансова стійкість підприємств будіндустрії зазвичай також різко зростає, оскільки вони не потребують кредитних ресурсів для свого поточного функціонування (хоча інколи вимушені віддавати кредити, використані для створення та розширення виробництва).

На фазі піднесення обсяги реалізації стабілізуються, а рентабельність вже не зростає та навіть може дещо знизитись, якщо собівартість продукції зростатиме швидше, ніж її ціна. Проте фінансова стійкість підприємств будіндустрії залишається на максимальному рівні.

Під час рецесії фінансова стійкість підприємств будіндустрії на цьому етапі зазвичай падає, оскільки зменшення масштабів виробництва відбувається повільніше, аніж падіння попиту, тобто відбувається різке зростання накладних витрат на одиницю продукції, що в умовах неможливості істотного підвищення ціни на неї зазвичай призводить до збитків. Ці збитки можуть бути компенсовані за рахунок раніше накопичених резервів або стабілізаційних кредитів.

На фазі депресії підприємствам уже вдається знайти нову рівновагу. Ціни на продукцію не зросли, а можливо, і дещо впали, але впала і її собівартість. Накладні витрати на одиницю продукції також більше не зростають, оскільки масштаби виробництва вже зменшилися. Водночас в умовах мінімального попиту у підприємств будіндустрії є проблеми із реалізацією продукції, які можна частково вирішити кредитуванням покупців. Фінансовий стан підприємства будіндустрії на цій фазі економічного циклу визначається двома факторами: яку частину виробленої продукції підприємству вдається реалізувати на ринку та чи залишились у нього фінансові резерви, сформовані на фазі піднесення. У період кризи існує відставання темпів реалізації продукції від темпів її виробництва, що спостерігається сьогодні в Україні. Зменшуються інвестиції в товарні запаси, що ще більше скорочує збут. Зменшуються також і доходи суб'єктів господарської діяльності, падають обсяги прибутку. Все це зумовлює зниження ліквідності підприємств, їхньої платоспроможності та формує передумови для масових банкрутств.

На основі вказаних закономірностей можна визначити орієнтири поведінки підприємств будіндустрії за зміни фаз економічного циклу (табл. 1).

Для практичної реалізації вказаних підходів є необхідність розроблення математичних моделей, на основі яких можна визначити розміри підвищення чи зниження цін за зміни фаз економічного циклу, використовуючи як основу для цього дані щодо зміни собівартості, обсягів виробництва та фінансового стану підприємства будіндустрії.

Вказані моделі можуть також бути використані для прогнозування цінової динаміки на ринку будівельних матеріалів та виробів, а також для

Стратегічні орієнтири економічної поведінки підприємств будіндустрії  
за зміни фаз економічного циклу

Фаза економічного циклу	Напрямок зміни виробничої потужності та обсягів виробництва	Стратегія зміни цін	Напрямок використання прибутку
Пожвавлення	Збільшення виробничої потужності (та, відповідно, обсягів виробництва)	Підвищення цін такими темпами, щоб втрати валового прибутку від зростання собівартості продукції компенсувались прибутком від реалізації додаткових одиниць продукції	Реінвестування прибутків для збільшення виробничої потужності та обсягів виробництва
Піднесення	Збереження виробничої потужності та обсягів виробництва на максимальному рівні	Збереження цін на максимальному рівні.	Використання прибутків для формування резервів, призначених для компенсації збитків під час рецесії та депресії
Рецесія	Зниження виробничої потужності та обсягів виробництва	Зниження цін не вищими темпами, ніж падіння собівартості	Використання накопичених на стадії піднесення резервів для компенсації збитків. У випадку відсутності фінансових резервів необхідна державна підтримка
Депресія	Збереження виробничої потужності та обсягів виробництва на мінімальному рівні.	Збереження цін на мінімальному рівні	Використання накопичених прибутків для кредитування покупців. У разі відсутності фінансових резервів необхідна державна підтримка

регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії економічними методами – наприклад, за допомогою надання податкових пільг, субсидій, пільгових кредитів тощо, за допомогою яких можна бути досягнути цілей.

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ БУДІНДУСТРІЇ**

Як відомо, будівельна галузь є рушійною силою розвитку національної економіки, оскільки капіталовкладення в будівництво дає мультиплікативний ефект у вигляді значно більшого приросту обсягів виробництва в суміжних галузях та ВВП країни в цілому. Однією із суміжних галузей, що найбільш чутлива до зростання і спаду обсягів будівництва, є промисловість будівельних матеріалів України (або будіндустрія).

Для стимулювання виробництва та використання в Україні прогресивних вітчизняних будівельних матеріалів та виробів необхідно забезпечити регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії з метою встановлення та дотримання такої ціни на них, яка забезпечуватиме їх високу конкурентоспроможність на ринку та одночасно достатню рентабельність їх виробників. Ключовим елементом такого регулювання в ринкових умовах має бути маркетингова цінова політика підприємств будіндустрії, а додатковий вплив на ціни будматеріалів має за необхідності здійснювати держава за допомогою непрямого державного регулювання цін .

**Мета дослідження** - охарактеризувати особливості маркетингової цінової політики підприємств будіндустрії як ключового елементу регулювання ціноутворення на будівельні матеріали та вироби.

Ціна визначається продавцем товару у процесі ціноутворення, етапи якого наведені на рис 1.

Ціноутворення при цьому може відбуватись на основі 2 підходів:

1. Немаркетинговий (виробничий). Ціна товару встановлюється продавцем на основі його собівартості та планової рентабельності.

Такий підхід в сучасних мовах успішно може застосовуватись лише монополістами. Водночас компанії, що працюють в ринкових структурах інших типів, при застосуванні виробничого підходу ризикують швидко збанкрутувати.

2. Маркетинговий підхід. Передбачає встановлення ціни товару на рівні, на якому готові за нього платити більшість споживачів незалежно

від витрат на виробництво та очікуваної рентабельності. На практиці маркетинговий підхід до ціноутворення реалізується через маркетингову цінову політику – сукупність цілей продавця у сфері маркетингового ціноутворення, а також принципів і методів їх досягнення.

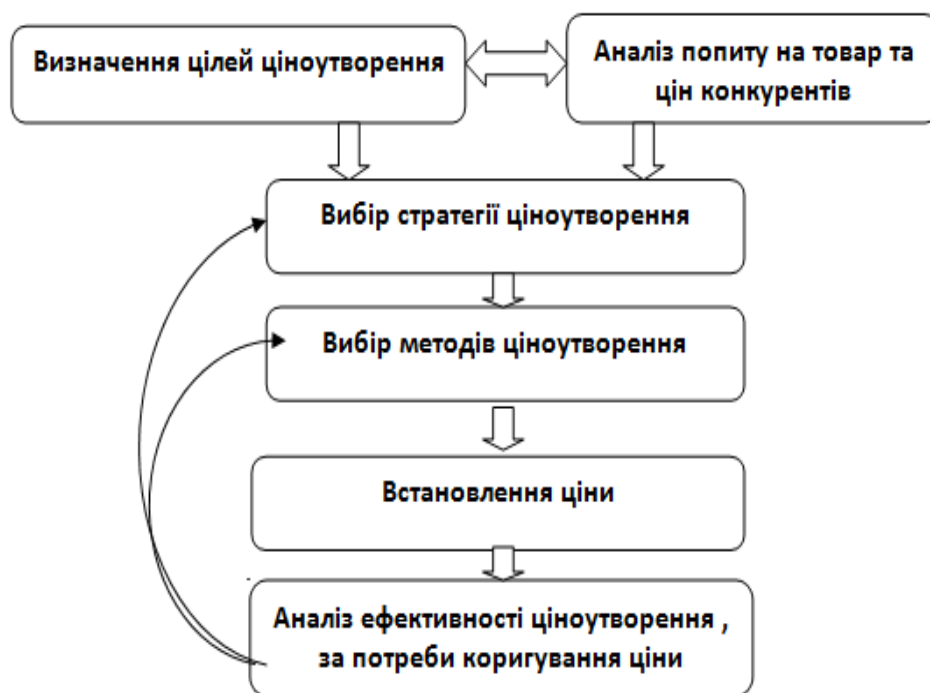


Рис.1. Етапи процесу ціноутворення

Маркетингова цінова політика продавців товару, як вже зазначалось, є одним із елементів системи регулювання ціноутворення, яке в сучасній ринковій економіці становить комплексний вплив на економічні процеси учасників ринку :підприємств та споживачів, держави, а також галузевих об'єднань з метою досягнення цілей кожного із цих суб'єктів, що, відповідно до ринкових економічних законів, трансформується у встановлення і збереження певних економічних пропорцій.

Регулювання ціноутворення здійснюються не тільки продавцями товару в межах своєї маркетингової цінової політики, але також і державою в межах своєї фіскальної, антимонопольної, грошово-кредитної політики, а також галузевими об'єднаннями виробників (рис.2).

Слід зазначити, що наразі державне регулювання ціноутворення в Україні здійснюється лише стосовно соціально значущих товарів таких як продукти харчування, ліки, паливо, комунальні послуги. Втім, на нашу думку, державне регулювання ціноутворення слід розповсюдити і на

товари, що мають істотне значення для суспільного виробництва, оскільки їх ціна значною мірою визначає обсяги ВВП відповідних галузей, утому числі – і на будівельні матеріали та вироби, які є соціально значущими виробничими товарами.

Зміст маркетингової цінової політики підприємств будіндустрії визначається перш за все тим, який тип ринкової структури сформувався в їх галузі.

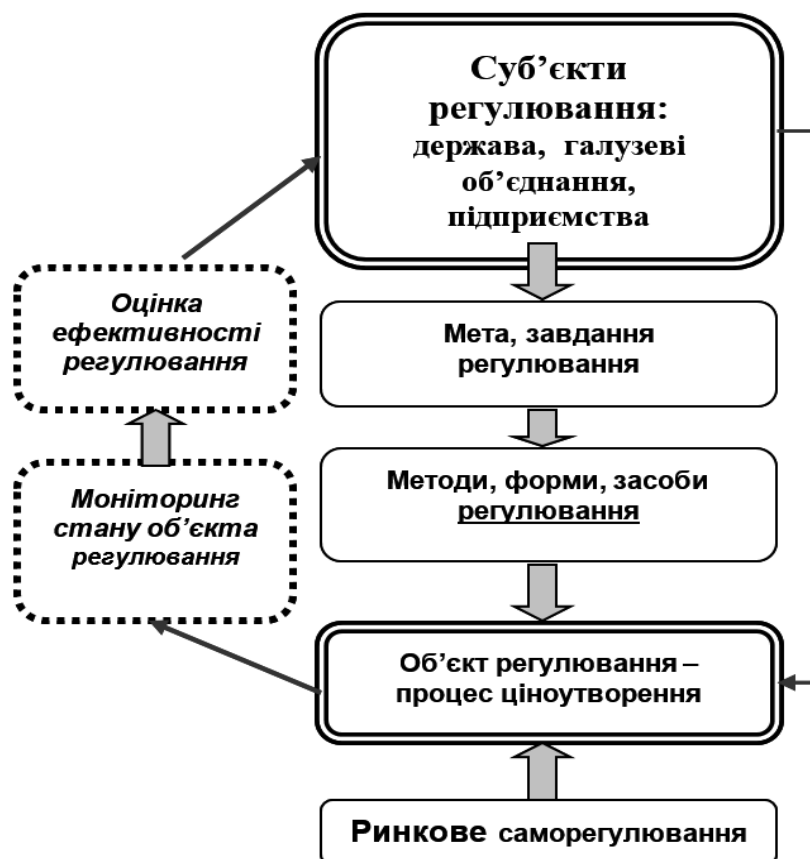


Рис. 2. Система регулювання ціноутворення

Наразі на ринку будіндустрії України представлені усі відомі економічній науці типи ринкових структур, а саме:

### *1. Монополістична конкуренція.*

Як відомо, такий тип ринкової структури характеризується наявністю на ринку різноманітної продукції, що істотно відрізняється між собою за споживними властивостями, і тому ціна продукції за даного типу ринкової структури не є ключовим критерієм її вибору для споживачів. Найбільш ефективним методом маркетингового ціноутворення за даного типу ринкової структури буде якісно-цінове позиціонування.

У будіндустрії такий тип ринкової структури спостерігається на



ринках шпалер, покриттів для підлог (паркету, ламінату, лінолеуму), керамічної плитки, лакофарбових матеріалів тощо, оскільки товари, представлені на вказаних ринках, мають різну якість та різну ціну, і при цьому завдяки представленню на вітчизняному ринку широкої гами імпортованих товарів у вказаних товарних групах, олігополізації відповідних ринків збуту в Україні не спостерігається.

### *2. Чиста (досконала) конкуренція.*

Даний тип ринкової структури характеризується високим ступенем однорідності продукції різних виробників, завдяки чому саме ціна товару є ключовим критерієм його вибору для споживачів. В результаті єдиним дієвим методом ціноутворення є прийняття ринкової ціни.

У будівництві такий тип ринкової структури спостерігається на ринках цементу, будівельного гіпсу, вапна будівельного негашеного, товарного бетону, керамічної цегли тощо.

### *3. Олігополія.*

Це тип ринкової структури, для якого характерна присутність на ринку незначної кількості фірм-виробників, кожна з яких володіє значною часткою ринку.

Саме цей тип ринкової структури і спостерігається на ринку газобетону, який є одним з найбільш прогресивних стінових будівельних матеріалів в сучасній Україні. Тому саме на прикладі виробників газобетону ми розглянемо особливості маркетингової цінової політики підприємств будівництва.

Товар у олігополістив може бути як однорідним, так і диференційованим. У першому випадку олігополія буде максимально наближена за поведінкою учасників ринку до ринку чистої конкуренції, а в другому – до ринку монополістичної конкуренції. Що стосується ринку газобетону України, то на ньому газобетон різних виробників істотно відрізняється як за ціною, так і за своїми споживними властивостями, оскільки деякі виробники спромоглися істотно перевищити нормативні вимоги нормативних документів щодо якості газобетонних виробів. Тому ринок газобетону України відноситься до олігополії з ознаками монополістичної конкуренції. Відповідно єдиним методом ціноутворення є якісно-цінове позиціонування, а домінуючі позиції на ринку при цьому займають 2 підприємства із найдорожчою продукцією: ТОВ «Аерок» та ТОВ «Орієнтир-Буделемент».

Виробники газобетону, рідко змінюють ціну на свою продукцію,

намагаючись конкурувати неціновими методами (що є типово для олігополії). Вони не встановлюють регіональні ціни на свою продукцію, хоча кон'юнктура регіональних ринків України істотно відрізняється. При цьому вони встановлюють однакову ціну за 1м<sup>3</sup> газобетону різної щільності, хоча його собівартість істотно відрізняється. Знижки від обсягу фактично не застосовуються, однак інколи застосовується фіксація цін при попередній оплаті. Відсутній контроль за ціновою політикою дистриб'юторів, однак активно проводиться моніторинг цін іноземних конкурентів, і при необхідності проти них ініціюються антидемпінгові розслідування з накладенням додаткових антидемпінгових митних платежів. Не здійснюється достатнє врахування впливу економічної циклічності, завдяки чому ціни на продукцію недостатньо знижуються під час економічного спаду та недостатньо підвищуються під час економічного зростання.

Сучасна маркетингова політика підприємств будіндустрії в Україні є недостатньо різноманітною і гнучкою, тому вона повинна бути вдосконалена та доповнена державним регулюванням ціноутворення з метою сталого розвитку будіндустрії та будівництва в Україні.

УДК 365.262

*Титок Вікторія Вікторівна*

*к.е.н., доцент кафедри економіки будівництва, КНУБА*

### **ФАКТОРИ ВИТРАТ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ДОСТУПНОГО ЖИТЛА**

Зміна рівня доступності житла із плином часу є результатом дії чинників, пов'язаних із вартістю нерухомості, насамперед, витрат на створення й забезпечення експлуатаційної придатності об'єктів житла й соціальної інфраструктури.

Витрати на будівництво включають придбання землі (витрати на придбання, титулування, реєстраційні обов'язки, отримання схвалення планування та будь-яке необхідне екологічне відновлення чи переселення); створення комунальної інфраструктури (витрати на розробку, наприклад, водопровідної системи, електромережі, мережі опалення та охолодження, дороги, охоронні системи, системи водовідведення); і витрати на будівництво (включаючи працю та

матеріали). Оскільки витрати на землю та інфраструктурні витрати, як правило, є *фактором розташування*, розробники можуть спільно враховувати витрати на придбання землі та комунальну інфраструктуру, порівнюючи місця майбутньої забудови.

У різних частинах світу *витрати на землю* становлять різну пропорцію до загальних витрат, залежно від таких факторів, як землеволодіння, домовленості та розподіл, а також місцевий рівень соціального та економічного розвитку. Витрати на придбання землі мають тенденцію бути вищими для ділянок, розташованих близько до міських центрів, хоча підвищена щільність дає можливість зменшити споживання землі на будівельну одиницю, а вартість підключення до існуючої комунальної інфраструктури, як правило, нижча, ніж у більш периферійних районах. Вартість землі – під впливом політики планування, попередньої вартості продажу, динаміки ринку та наявності базової міської інфраструктури на ділянці – часто вирішує, чи існує комерційна життєздатність приватного сектора для будівництва доступного житла.

*Витрати на інфраструктуру* залежать від наявності комунальних послуг. Муніципальні витрати на міські послуги сильно і нелінійно співвідносяться з щільністю населення. Дослідження обсягів витрат близько 8 600 муніципалітетів Бразилії, Чилі, Еквадору та Мексики показало, що видатки на душу населення були найнижчими, коли щільність населення наближається до 9000 жителів на квадратний кілометр. Переважна більшість (85%) досліджуваних міст опинилася нижче цього рівня щільності, що призвело до "витрат на загушення" [1]. Витрати на комунальну інфраструктуру, як правило, нижчі в міських центрах, ніж на периферії, оскільки основна інфраструктура мережі вже закладена для міста, і розширення може вимагати збільшення інвестицій із меншими запасами.

*Витрати на будівництво* демонструють значну економію масштабу: забудовники, як правило, істотно економлять на витратах праці та матеріалів для житлових забудов понад 500 одиниць [2]. Витрати на будівництво відрізняються в різних регіонах залежно від таких факторів, як трудове законодавство, будівельні норми та вибір сировини.

Дослідження, що охоплювало 30 міст Африки, показало, що витрати на будівництво становлять від 35% до 72% витрат проекту забудови, при цьому земля та інфраструктура становлять від 11% до 45% [3].

Дослідження забудовників нерухомості у Бразилії та Мексиці виявили, що приблизно третина витрат на будівництво припадає на "землю та інфраструктуру" [2]. У густонаселених мегаполісах Індії витрати на землю, як правило, вищі – близько 50–60% від загальних витрат на проект, проти 30–40-ї частки витрат на будівництво [4].

*Витрати на технічне обслуговування* включають ремонт покрівельного покриття, сантехніки, електрики, перефарбовування або штукатурки, садово-паркового господарства тощо, а також експлуатаційні витрати, такі як опалення, охолодження, електроенергія, споживання води, податок на майно та страхування. Експлуатаційні витрати можуть бути значно зменшені за допомогою таких заходів, як вимірювання в окремих квартирах, термостатичні клапани та розподільники витрат на тепло на радіаторах. Квартирні блоки вимагають приблизно вдвічі менше енергії нагріву та охолодження на квадратний метр, ніж окреме житло [5], а також мають менші витрати на обслуговування.

Розвиток енергетичної інфраструктури району міг би сприяти відтермінуванню інвестицій в індивідуальну енергетичну інфраструктуру, зменшенню рахунків за використане паливо, а також генеруванню місцевих податкових надходжень та створення робочих місць у проектуванні, будівництві, експлуатації та обслуговуванні спільної інфраструктури.

Витрати на житло не можна розглядати ізольовано від якості життя – житло не можна вважати "доступним", якщо воно розташоване далеко від суспільних благ. Хоча взаємозв'язок між ринками житла та ринками праці потребує подальшого вивчення, вони, очевидно, часто пов'язуються: наприклад, високий рівень злочинності може впливати на ціни на нерухомість і ускладнювати роботу; незахищеність від безробіття ускладнює розрахунки за обслуговування житла.

Наприклад, у мексиканському місті Публе, домогосподарства на периферії витрачають вдвічі більше грошей і втричі більше часу на поїздки, ніж ті, хто проживає в центрі [1]. Коли програма *Iniciamos Tu Casa* переселила бідних жителів у нові будинки за межами центру міста та якнайдалі від місць роботи і транспортних магістралей, багато будинків були покинуті протягом року [5]. Те саме стосується таких послуг, як освіта та медичні послуги.

Плани щодо розроблення доступних житлових приміщень повинні

враховувати транзитні станції та інфраструктуру для пішохідного й велосипедного руху: Концепція "20-хвилинного мікрорайону" має на меті щоденну роботу, яка не потребує поїздки, повинна бути доступна протягом 20 хвилин пішки. Грамотно спроектовані для мешканців мікрорайони із низьким рівнем доходу можуть запропонувати високу якість життя.

### **Список використаних джерел:**

1. Duren N.L. *Why There? Developers' Rationale for Building Social Housing in the Urban Periphery in Latin America*. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S026427511730570X>.

(дата звернення: 15.10.2021)

2. Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF), 2017. *Benchmarking Housing Construction Costs in Africa*. URL: <http://housingfinanceafrica.org/dashboards/benchmarking-housing-construction-costs-africa/> (дата звернення: 15.10.2021)

3. IDFC Institute. *India Infrastructure Report 2018: Making Housing Affordable*. URL: [http://idfcinstitute.org/site/assets/files/14428/idfc\\_institute\\_housing\\_report.pdf](http://idfcinstitute.org/site/assets/files/14428/idfc_institute_housing_report.pdf). (дата звернення: 15.10.2021)

4. Litman T. *True Affordability: Critiquing the International Housing Affordability Survey*. Victoria Transport Policy Institute. URL: ([www.vtpi.org](http://www.vtpi.org)); at [www.vtpi.org/ihasc.pdf](http://www.vtpi.org/ihasc.pdf). (дата звернення: 15.10.2021)

5. King R., Orloff M., Virsilas T., Pande T. *Confronting the Urban Housing Crisis in the Global South: Adequate, Secure and Affordable Housing*. URL: <https://www.wri.org/sites/default/files/towardsmore-equal-city-confronting-urban-housing-crisis-globalsouth.pdf>. (дата звернення: 15.10.2021)

*Крживанек Руслан*

*магістр, КНУБА*

*Іовенко Юрій Олександрович*

*магістр, КНУБА*

*науковий керівник - Бєлєнкова О. Ю., д.е.н., доц., професор КНУБА*

## **УПРАВЛІННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЄЮ ВИРОБНИЦТВА ПРИ БУДІВНИЦТВІ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ**

Одним з напрямків підвищення ефективності діяльності та фінансової стабільності будівельного підприємства чи організації є диверсифікація виробництва. Даний напрямок розвитку є особливо актуальним, коли на ринку діє жорстка конкуренція серед подібних будівельних організацій, коли вузька спеціалізація кожної із них знижує можливість отримання будівельною організацією підяду на виконання робіт. Тому актуальним для будівельних підприємств і організацій є перехід на диверсифіковану модель розвитку і огляд переваг та недоліків такого переходу.

Мета дослідження - огляд підходів і видів диверсифікації українських будівельних підприємств.

Диверсифікація діяльності будівельного підприємства - одна із його стратегій, розроблена з метою виконання нових видів діяльності та проникнення на нові ринки будівельних робіт чи послуг. Диверсифікація будівництві означає проникнення будівельного підприємства в нові сектори будівельного, або навіть небудівельного, ринків, розвиток декількох видів робіт, послуг, виробництв, або поєднання будівельних робіт і виробництва товарів (робіт, послуг) в різнорідних сферах діяльності [1, с.120].

Диверсифіковано-орієнтована будівельна компанія завжди буде мати більшу фінансову стійкість, ніж та, яка орієнтується тільки на один вид робіт, замовника, об'єкт будівництва [2, с.174]. Але недоліком диверсифікації є зменшення ефективності виробничої діяльності, так як різні види робіт і проекти можуть суттєво відрізнятись між собою за ступенем ефективності, терміном реалізації, умовами контракту і так далі, що може у довгостроковій перспективі зменшити ефективність усієї майбутньої діяльності. По-суті, управління диверсифікацією зводиться до

вибору будівельною організацією свого місця на шкалі «диверсифікація-концентрація» або «збільшення видів діяльності – ефективність».

У праці [5, с. 133] зазначається, що: «Диверсифікація створює нові можливості для підприємства, може значно прискорити процеси формування та розвитку бізнесу. Але одночасно важливо враховувати те, що для здійснення диверсифікації потрібні значні витрати ресурсів. Невдача у виборі нових видів діяльності може привести до втрати значних коштів та зниження фінансової стійкості. В умовах дії кризових явищ, це може мати серйозні наслідки для підприємства – аж до його ліквідації». Для здійснення диверсифікації будівельним підприємствам необхідні ресурси: сертифікати і ліцензії, основні засоби і нематеріальні активи, кваліфікована робоча сила і бажання управлінського персоналу до переходу до нових напрямків діяльності [3, с.198].

Диверсифікація буває запланованою і вимушеною, як засіб збереження роботи підприємства від банкрутства або суттєвої втрати фінансової стійкості.

Внаслідок науково-технічного прогресу, зменшення життєвого циклу продукції, зростання конкуренції та перманентних кризових явищ у економіці, виникає задача диверсифікації діяльності підприємства. Диверсифікація є стратегією будівельного підприємства, спрямованою на зменшення ризиків виробничої і операційної діяльності, розширення ринків збуту і збереження фінансової стійкості [4, с.23]. Виявлення основних переваг і недоліків диверсифікації для окремих будівельних підприємств дозволить учасникам будівництва обґрунтовано і зважено прийняти рішення про проведення диверсифікації в умовах будівельного ринку.

Для підрядних будівельних підприємств перспективними можуть бути напрямки роботи, обрані за принципом неспорідненої диверсифікації. Найбільш перспективні напрямки діяльності поряд із основною, для підрядних підприємств є транспортні послуги, здача в оренду будівельної техніки, машин і механізмів, здача в оренду приміщень, інжинірингова та консалтингова діяльність. Але для більшості підрядних будівельних підприємств доцільним є проведення спорідненої диверсифікації у межах будівельної діяльності [6, с.11], і можна виділити значну частину підприємств, для яких проведення диверсифікації виробничої діяльності буде більш вигідним і економічно доцільним, якщо не виходити за межі робіт із будівництва і надання будівельних послуг.

### **Список використаних джерел:**

1. Лі Ю., Білощицька С. В. *Задача вибору стратегії диверсифікації будівельного підприємства в умовах ризику. Науковий вісник Ужгородського університету.* 2019. № 2(35), С. 119–126. [https://doi.org/10.24144/2616-7700.2019.2\(35\).119-126](https://doi.org/10.24144/2616-7700.2019.2(35).119-126)
2. Yuanyuan, L., Biloshchytska S. *Diversification of activity as a component of adaptive strategic management of construction enterprise. Management of development of complex systems,* 2019, № 37, С. 173–177. <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.9783233>
3. Кузьмін О.Є., Фещур Р.В., Скибінський О.С., Дрималовська Х.В. *Особливості диверсифікації підприємств як чинник забезпечення їх інноваційно-технологічного розвитку. Бізнес Інформ.* Харків: ХНЕУ, 2015. №7. С. 194-201.
4. Беленкова О.Ю., Франчук О.В. *Управління розвитком підприємства шляхом диверсифікації виробництва. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин.* 2010. Вип. 22. С. 21–26.
5. Беленкова О.Ю. *Алгоритм управління диверсифікацією діяльності підприємства. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин.* 2021. № 47(2). С. 132-144.
6. Богуславський Є. І., Бобро М. К. *Вертикальна диверсифікація як спосіб досягнення синергетичного ефекту. Інвестиції: практика та досвід.* 2017. № 21. С. 8–13.

УДК 338.432:657.471.

*Литвин Олена Георгіївна*

*студентка КНУБА,*

*науковий керівник - Беленкова О. Ю., д.е.н., доц., професор КНУБА*

### **УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Останні десятиліття в Україні спостерігається тенденція до переходу на засади сталого розвитку. Це питання є актуальним для економіки в цілому, окремих регіонів, міст, секторів економіки, підприємств та домогосподарств. Сталий розвиток дозволить досягати економічних цілей суспільства, при цьому зберігаючи навколишнє середовище і



зменшуючи, або хоча б не збільшуючи суспільні проблеми, які викликані асиметрією розвитку економічних систем сучасності.

Оскільки сталий розвиток є довгостроковою стратегією Української економіки, то перехід до нього є актуальним і своєчасним для підприємств будівельного сектору, які здебільшого прикладають недостатньо зусиль для забезпечення сталого розвитку та пошуку свого місця у цьому процесі.

Для переходу на засади сталого розвитку необхідні резерви, які пропонується винаходити за рахунок управління собівартістю.

Характерною особливістю українських будівельних підприємств в цілому є велика матеріаломісткість витрат. Так, у структурі собівартості на деякі види будівельних робіт матеріальні витрати досягають 65%, що є особливістю будівельної галузі. Від рівня витрат підприємств будівельної галузі залежать якість, на основі них формується вартість будівельних робіт.

Важливим завданням для будівельних підприємств є зниження собівартості продукції різними методами [5-7]. Хоча багато авторів звертають увагу на методи формування прибутку будівельного підприємства або зростання доходів [1, 2, 4, 7], але не слід забувати, що без управління витратами зростання доходів не принесе бажаного ефекту. Але не слід забувати, що собівартість будівельної продукції здебільшого залежить від самого підприємства, його здатності управляти будівництвом, організовувати будівельний процес, постачання матеріально-технічних ресурсів, процес виконання будівельних і монтажних робіт, своєчасність проектування та раціональність з точки зору організації і технології будівництва проектних рішень, раціональність і ефективність використання матеріально-технічних, людських, інформаційних ресурсів. У той же час на собівартість продукції істотно впливає раціональне і ефективне використання цих ресурсів [2].

Зниження собівартості будівельної продукції можна досягти за рахунок [2, С.234-237]:

- застосування продуктивної техніки (знизити витрати палива і електроенергії, витрати на ремонт і техобслуговування будівельних машин і механізмів);
- підвищення змінності зі зміною режиму роботи будівельних організацій, транспорту, зайнятого на перевезеннях в межах

- будмайданчика, впровадження економічної технології;
- реорганізації управління будівельним виробництвом;
  - економії матеріалів за рахунок раціонального постачання, зберігання і витрачання.

Для вирішення проблем зниження собівартості на підприємстві повинні бути розроблені заходи, які мають щорічно коригуватися, які стосуються більш раціонального використання матеріальних ресурсів, поліпшення використання основних засобів, поліпшення використання робочої сили, пов'язані зі зниженням загальновиробничих витрат, вдосконалення організаційно-технологічних рішень проекту, удосконалення бізнес-процесів, документообігу, інформаційного обміну, впровадження нових технічних, технологічних, інформаційних рішень, удосконалення організаційної структури управління фірмою та ін [4].

Існує рід інших шляхів зниження собівартості, які вимагають залучення наукової методології, великої інформаційної бази, економічно висококваліфікованих управлінських кадрів, здатних в умовах високого навантаження і інтенсивного інформаційного обміну забезпечити зменшення витрат [3, С.234-237]: вибір раціональних темпів, термінів будівництва; оптимізація номенклатури випуску продукції, типів робіт; визначення раціонального ступеня використання виробничої потужності; політика поновлення будівельних машин і механізмів; вибір ефективного портфеля замовлень; оптимальне управління запасами сировини, матеріалів, конструкцій; професійний маркетинг.

Управління собівартістю має стати дієвим засобом формування резервів для підвищення ефективності будівельного виробництва, а отже і переходу його на засади сталого розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

- 1. Измайлова К. В. Влияние нематериальных активов, интеллектуальной составляющей их собственности, технических средств ит предприятия на темпы роста чистого дохода. Будівельне виробництво. 2016. № 61(2). С. 30-36.*
- 2. Цифра Т.Ю. Формування початкової максимальної ціни контракту при будівництві доступного житла. Будівельне виробництво, 2014, № 57, С. 80-83.*
- 3. Гумба Х. М. Економіка будівництва: навч. посіб. 4-те вид.*

перероб. та доп. М.: МГСУ, 2017. С. 234-237

4. Ізмайлова К.В., Беленкова О. Ю. Імітаційне моделювання розвитку будівельного підприємства [Електронний ресурс]. Проблеми системного підходу в економіці. 2007. вип.4.: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-3/Belenkova\\_307.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-3/Belenkova_307.htm).

5. Тополенко Н.М. Гетьман А.А. Актуальні питання зниження витрат на формування собівартості продукції та послуг. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Дніпро, 2018. URL:: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/46-2020/7.pdf>

6. Оліферук С.Л. Структуризація собівартості з метою зниження витрат підприємства. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2020. № 46. С. 65-71.

7. Сорокіна Л.В., Гойко А.Ф. Методичний підхід до оптимізації витрат будівельних підприємств в умовах невизначеності. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2014. №31. С.76-84.

УДК 69.003

*Момотюк Дмитро Валерійович,  
магістр кафедри економіки будівництва, КНУБА*

*Папаш Владислав Валентинович  
магістр кафедри економіки будівництва, КНУБА*

*науковий керівник - Беленкова О. Ю., д.е.н., доц., професор КНУБА*

## **ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У БУДІВНИЦТВІ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

Існують декілька підходів до поняття «інтелектуальний капітал». У [1] Інтелектуальний капітал — вартість сукупності наявних інтелектуальних активів, зокрема інтелектуальної власності, його природних і придбаних інтелектуальних здатностей й навичок, а також накопиченої бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами, за [2] інтелектуальний капітал - це інформація й знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування

й організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж підприємства. Питаннями інтелектуального капіталу займаються багато провідних учених [1-4], що свідчить про актуальність дослідження.

У складі інтелектуального капіталу виділяють наступні складові [5]:

- «Людський капітал: знання, навички, досвід, ноу-хау, творчі здібності, креативний спосіб мислення, моральні цінності, культура праці та ін.;
- Організаційний капітал: патенти, ліцензії, ноу-хау, програми, товарні знаки, промислові зразки, технічне й програмне забезпечення, організаційна структура, корпоративна культура й т.п.;
- Споживчий капітал: зв'язки з економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, кредитно-фінансовими установами, органами влади та ін.), інформація про економічних контрагентів, історія взаємин з економічними контрагентами, торговельна марка (бренд)».

До найпоширеніших стандартів управління якістю будівництва можна віднести LEED та BREEAM. Це сертифікати екологічного будівництва, які використовуються як ефективні інструменти для оцінки еко-будівництва, виявлення відповідності будівель і споруд «зеленим стандартам» за енергоефективністю, впливом на навколишнє середовище, відходами та іншими параметрами. Обидві системи сертифікації розроблені для оцінювання будівельних проектів за заданими параметрами. Так, LEED є системою рейтингу екологічних та енергетичних будівель, буквально — «лідерство в енергетичному та екологічному проектуванні», а BREEAM перекладається як «метод оцінки екологічної ефективності будівель». І LEED, і BREEAM регламентують створення якісного середовища, енерго- та водозбереження, використання регіональних матеріалів, вторинної сировини, безпечних оздоблювальних матеріалів, роздільний збір відходів, управління параметрами середовища та приміщень та інші параметри, але прописують вимоги по-різному [6].

Обидві системи призначені для сертифікації об'єктів нерухомості, серед яких може бути будівля будь-якого призначення, що реконструюється та експлуатується, а також частина будівлі, або мають різне функціональне призначення: житлові, офісними, торговими, складськими, промисловими, а також зі школами, готелями,

виставковими залами та іншими.

Не дивлячись на переваги сертифікації, вона є достатньо дорогим процесом, тому не усі власники будівель, особливо це стосується будівель економ-класу, можуть собі дозволити проходження сертифікації [7]. Але отримані сертифікати стають вагомим конкурентною перевагою на ринку, якщо власники все ж таки приймають рішення про її проведення. Також, отримані сертифікати підвищують рівень організаційного капіталу девелоперів, збільшуючи їх ринкову вартість.

Сертифікація за «зеленими стандартами» є раціональним кроком з точки зору формування інтелектуального, а саме організаційного капіталу: це імідж, конкурентна перевага, підвищення поінформованості про об'єкт у професійній спільноті, залучення інвестицій, енергоефективність та економія при експлуатації, безпека, якість та надійність, а також можливість збільшення орендної ставки та покращення умови для працівників чи мешканців об'єкта, тобто є позитивним для розвитку учасників будівництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. М.: Academia. Наука, 1988. 640 с.*
2. *Економіка інтелектуального капіталу: сутність та особливості формування у будівництві. Колективна монографія. / за заг.ред. В.М. Лича. КНУБА. К.: 2017. 196 с.*
3. *Nikolaiev V.P., Hryhorovskyi P.Ye., Khyzhniak V.O., Ryzhakova G.M., ets. Technical and economic aspects of real estate properties: collective monograph. Lviv-Toruń: Liha-Pres, 2019. 124 p*
4. *Згалат-Лозинська Л. О. Державно-управлінський механізм формування банку інтелектуально-інноваційного капіталу. Приазовський економічний вісник. [Електронний ресурс]. 2020. №4(21). URL: <http://rev.kpi.zp.ua/vypusk-21>*
5. *Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: Підручник. Суми: ВТД Університетська книга, 2010. 334 с.*
6. *Литвиненко О.В. Нові вимоги до технічної прийнятності будівельної продукції як складова системи забезпечення якості будівництва. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2021. № 47 (1). С. 108-118.*

7. Куліков П.М., Журавська Н.Є., Цифра Т.Ю. Система сертифікації ринку житла – нові реалії України. *Environmental protection: колективна монографія*. Київ: Видавництво «Людмила», 2020. С.117-129.

УДК 69.003

**Москаленко Я.В.**

*студент, КНУБА*

**Мусаєв А.А.**

*студент, КНУБА*

**Моголівець Антон Анатолійович,**

*к.е.н., доцент кафедри економіки будівництва, КНУБА*

## **ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЗА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ДОГОВОРАМИ**

Огляд основних схем фінансування будівництва дозволить виявити їх сильні і слабкі сторони, ризики і переваги для інвестора. Серед схем фінансування будівництва особливу цікавість являє інвестиційний договір на будівництво, оскільки дана схема фінансування діє на українському ринку вже більше тридцяти років, що свідчить про її дієвість.

Мета дослідження - здійснити огляд схеми фінансування будівництва за інвестиційними договорами, визначивши їх переваги і недоліки.

Інвестиційний договір на будівництво (пайова участь у будівництві, інвестування). Ця схема діє ще з 1991 року та базується на положеннях Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1]. Так згідно ст. 1 вказаного закону, інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Основним правовим документом, який регулює взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є договір (угода) (ч.1 ст. 9 Закону України «Про інвестиційну діяльність»).

До сторін інвестиційного договору належать:

Інвестор - громадянин або юридична особа України чи іноземних держав, яка приймає рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування (ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1]).

Забудовник - фізична або юридична особа, яка має у власності або у користуванні земельну ділянку, яка має намір її забудови та отримала на це право у встановленому законодавством порядку.

Інвестиційні договори у будівництві передбачають, що інвестор добровільно, на свій страх і ризик вносить забудовнику певну грошову суму (інвестицію), в результаті чого він може отримати у власність певний об'єкт нерухомості (квартиру, нежитлове приміщення, окрему будівлю, споруду тощо), якщо цей об'єкт буде збудований і введений у експлуатацію. Для покупця нерухомості це найгірша із усіх схем фінансування будівництва, оскільки як правило інвестиційний договір складається забудовником таким чином, щоб не дати інвестору жодних конкретних гарантій вчасного завершення будівництва та не передбачати жодних санкцій для забудовника у випадку затримки введення об'єкту в експлуатацію [2, 3].

Слід також зазначити ще декілька суттєвих недоліків інвестиційного договору.

По-перше, оскільки майнові права на недобудований об'єкт нерухомості належать забудовнику, а не інвестору, він може узяти під їх заставу кредит, при неповерненні якого інвестор втратить об'єкт нерухомості (оскільки його стягне із забудовника банк у рахунок погашення кредиту), а сам забудовник при цьому збанкрутує, оскільки буде не в змозі виконати свої зобов'язання перед інвесторами [4].

По-друге, оскільки інвестиційний договір зберігається тільки у інвестора і у забудовника, то ніщо не заважає забудовникам здійснити шахрайство, уклавши інвестиційний договір декілька разів на той самий об'єкт нерухомості [3, 5].

По-третє, завдяки невідповідності Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1], укладені інвестиційні договори за рішенням суду можуть бути визнані недійсними (ст. 203, 215 ЦК України), що призведе до повернення сторін договору до початкових умов. Тобто після завершення будівництва інвестор ризикує отримати не об'єкт нерухомості, у який він інвестував, а сплачену ним забудовнику суму без будь-яких додаткових відсотків та компенсацій. Даний ризик стосується також усіх інших схем фінансування будівництва, не вказаних у ч.3. ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1].

Запропонована система фінансування будівництва за інвестиційним договором з точки зору фінансової стійкості будівельних компаній та

захисту прав інвесторів будівництва є досить ризикованою, оскільки права інвесторів вони не захищають взагалі, а також дозволяють передати незавершене будівництво у заставу за банківський кредит. Тому бажано використовувати альтернативні схеми фінансування, наприклад Фонди фінансування будівництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ
2. Беленкова О.Ю., Титок В.В. Вплив розвитку інституційного середовища на конкуренцію у житловому будівництві. Український журнал прикладної економіки, 2020, Т.5 №20. С.214-221.
3. Стеценко С. П., Ільїна Т.А. Ієрархічна модель оцінювання інфраструктурних ризиків підприємницької діяльності у будівництві. Наукові праці НДФІ. 2019. № 1. С. 119-129.
4. Сорокіна Л. В., Гойко А.Ф., Регіда О.В. Дослідження ефективності інвестування житлового будівництва: регіональний аспект. Будівельне виробництво. 2014. № 57. С. 56-63.
5. Сорокіна Л. В., Гойко А.Ф. Аналітична характеристика розвитку ринку житла м. Києва. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин.: зб. наукових праць. 2016. №34. С.83- 97.

УДК 69.003

**Опанащук Олександр Миколайович,**

магістр, КНУБА

науковий керівник - **Беленкова О. Ю.**, д.е.н., доц., професор КНУБА

#### **ЛОГІСТИЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КОШТОРИСНОЮ ВАРТІСТЮ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ**

За різними оцінками частка матеріально-технічних ресурсів у структурі кошторисної вартості будівництва складає від 0,55 до майже 0,80. Така значна вага названого компоненту вимагає збільшення уваги до формування вартості будівельних матеріалів, виробів і конструкцій на усіх стадіях життєвого циклу об'єктів будівництва.



Аналіз структури витрат для різних типів будівельних робіт, аналіз існуючих логістичних методів управління постачанням матеріально-технічних ресурсів, а також формування пропозицій про застосування логістичних методів для формування кошторисної вартості будівництва.

Кошторисна вартість будівельно-монтажних робіт (Вбмр) складається із [1, с.7]:

$$\text{Вбмр} = \text{ПВ} + \text{ЗВ}, \quad (1)$$

де Вбмр – вартість будівельно-монтажних робіт;

ПВ – прямі витрати;

ЗВ – загальновиробничі витрати.

Прямі витрати враховують у своєму складі: заробітну плату робітників; вартість матеріалів, виробів, конструкцій; вартість експлуатації будівельних машин та механізмів, а загальновиробничі витрати заробітну плату лінійного персоналу, нарахування на заробітну плату робітників, робітників, які здійснюють управління і обслуговування будівельних машин і механізмів, а також лінійного персоналу та інші статті загальновиробничих витрат.

Відповідно до п. 4.2.2. ДСТУ-Н Б Д.1.1-2:2013 «Настанова щодо визначення прямих витрат у вартості будівництва», вартість будівельних виробів і конструкцій у кошторисі включається у прямі витрати і визначається як сума декількох складових. Так, за [2, с. 5]: поточні ціни на матеріальні ресурси для будівництва визначаються франко-приоб'єктний склад будівельного майданчика і на встановлену одиницю виміру враховують такі елементи вартості:

- відпускну ціну;
- вартість тари, упаковки і реквізиту;
- вартість вантажних робіт;
- вартість транспортування;
- заготівельно-складські витрати [1, с.25].

Отже раціональна організація складського господарства, вибір найбільш вдалого маршруту доставки матеріалів, виробів і конструкцій, надійних постачальників поряд із ціновими факторами безпосередньо впливають на економіку підприємства, кошторисну вартість та майбутній прибуток, оскільки втрати матеріалів під час зберігання, витрати на вантажно-розвантажувальні роботи та складські операції збільшують собівартість продукції [3, с.39].

Рішення щодо кількості матеріальних запасів - ще одна проблема у

сфері логістики будівельних підприємств, яка впливає на вартість і надійність виконання робіт. Замовникам, хотілося б, щоб підрядники мали запаси матеріалів, виробів і конструкцій, достатні для негайного виконання усіх робіт.

Однак зберігання таких великих запасів є нерентабельним, мало того, на майданчику просто може не бути місця для зберігання великої кількості запасів матеріальних ресурсів, наприклад коли будівництво ведеться в міських умовах, коли проводиться реконструкція або капітальний ремонт вже існуючої будівлі, або зведення об'єкта проводиться в умовах стісної забудови. У міру підвищення кількості матеріальних ресурсів витрати на зберігання їх запасів стрімко зростають. Керівництво має бути обізнаним у тому, достатньо чи недостатньо зростають прибутки і зменшується ризик зриву поставок матеріалів на об'єкт для того щоб виправдати збільшення кількості запасів.

Крім того, існують ресурси на кшталт бетонної суміші, які просто неможливо складувати і тривало зберігати на будівельному майданчику. Для таких матеріальних ресурсів важливим є налагодження логістичної системи управління постачанням. Для доставки вантажів точно в строк і з можливо меншими витратами ресурсів повинен бути розроблений і здійснений план постачання, який об'єднує в єдиний процес увесь комплекс управління матеріально-технічними ресурсами із прив'язкою до календарного плану виконання робіт на основі інтеграції виробництва, транспорту й споживання.

Використання логістичних методів при плануванні будівництва, організації будівельних робіт на майданчику і формуванні кошторисної вартості дозволить підрядним підприємствам планувати власну діяльність, скорочувати фактичні витрати і збільшувати отриманий прибуток [4, 5]. Для служб замовника управління логістичними витратами є також потужним інструментом управління власними матеріальними і технічними ресурсами, матеріально-технічними ресурсами підрядних організацій, які приймають участь у проекті будівництва у рамках зведеного об'єкта.

### ***Список використаних джерел:***

1. Гойко А.Ф., Ізмайлова К.В. та ін. *Складання кошторисної документації за допомогою укрупнених показників: Навчальний посібник.* – К.: КНУБА, 2010. – 144 с.

2. ДСТУ-Н Б Д.1.1-2:2013 «Настанова щодо визначення прямих витрат у вартості будівництва»

3. Zeltser R.Ya., Bielienskova, O.Yu., Novak, Ye., Dubinin D.V. *Digital Transformation of Resource Logistics and Organizational and Structural Support of Construction. Science and Innovation. 2019. №15(5). 38-51.*

4. Беленкова О.Ю., Саушева Л.С. *Оцінювання кошторисної вартості об'єктів у дипломних проектах спеціальності ПЦБ. Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. 2011. – Вип. 1. С. 182-185.*

5. Гойко А.Ф., Сорокіна Л.В. *Оцінювання ризиків інвестиційних проектів в умовах невизначеності: інноваційний підхід. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2013, вип.29. С. 65-80.*

УДК 69.003

*Петрик Тетяна Олександрівна,*

*магістр, КНУБА*

*Науковий керівник - Цифра Т.Ю., к.е.н., доцент КНУБА*

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ**

Проблематика трансформаційних процесів вимагає наукового розв'язання сучасних економічних завдань, серед яких особливе місце належить оцінюванню вартості бізнесу.

Ефективність оцінки вартості будівельного підприємства абсолютно залежить від того інструментарію, яким буде здійснюватися оцінка, це є поштовхом до модернізації традиційних підходів оцінки вартості та внесення корективів, зважаючи на стрімкі тенденції розвитку інтелектуально-інноваційного капіталу [1].

Практичне застосування національних та зарубіжних підходів потребує доповнення четвертим підходом – інформаційний підхід до оцінки вартості будівельного підприємства. Ця пропозиція ґрунтується на детальному розгляді традиційних методів, в жодному з яких немає інформації про результати інноваційної діяльності та розвитку

інтелектуального капіталу підприємства.

Інноваційна активність виступає своєрідним прискорювачем розвитку будівельного підприємства, і людському фактору відводиться в цьому процесі ключова роль. В загальному сенсі, здатність реалізовувати інновації залежить від інтелектуальних активів і знань, а також від можливостей їх використання.

За таких умов основним джерелом зростання вартості будівельного підприємства стає створення ефективної системи формування та використання інноваційно-інтелектуального капіталу [2, с.47].

Інформаційний підхід слід розробити на основі коефіцієнта інноваційного розвитку будівельного підприємства [3, с.316] та інтелектуального коефіцієнта доданої вартості, що враховує додану вартість фізичного капіталу, додану вартість людського капіталу та додану вартість структурного капіталу будівельного підприємства.

Таке вдосконалення має бути розроблене за результатами емпіричного аналізу, побудови та перевірки на адекватність економетричних моделей залежності результатів інноваційної діяльності будівельного підприємства до загальної вартості будівельного підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гойко А.Ф., Сорокіна Л.В. Оцінювання ризиків інвестиційних проектів в умовах невизначеності: інноваційний підхід. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2013, вип.29. С. 65-80.

2. Цифра Т.Ю. Практичний досвід реалізації міжнародних будівельних контрактів в Україні. Будівельне виробництво. 2017. 62/2. С.45-48.

3. Згалат-Лозинська Л.О. Державне регулювання інноваційної діяльності в будівництві: теорія, методологія, стратегія розвитку : монографія. Київ : «ДКС-Центр», 2020. 470 с.

## **ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ТЕРМОМОДЕРНІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬ І СПОРУД**

Враховуючи економічні труднощі України, термомодернізація будівель і споруд дає можливість оновити житловий фонд та зменшити витрати на обслуговування.

Зменшення обсягу невиробничих і технологічних втрат енергоресурсів у результаті термомодернізації будівель і споруд, створення умов для залучення інвестицій з метою здійснення заходів із забезпечення (підвищення рівня) енергетичної ефективності будівель.

Згідно зі статистикою за 30 років незалежності України будівництво житлового фонду скоротилося. У 45% житлового фонду, що експлуатується, жодного разу не проводили капітальний ремонт. Що призвело до погіршення їх енергетичного і конструктивного стану і потребують модернізації. В Україні близько 90% багатоповерхівок потребують термомодернізації [1].

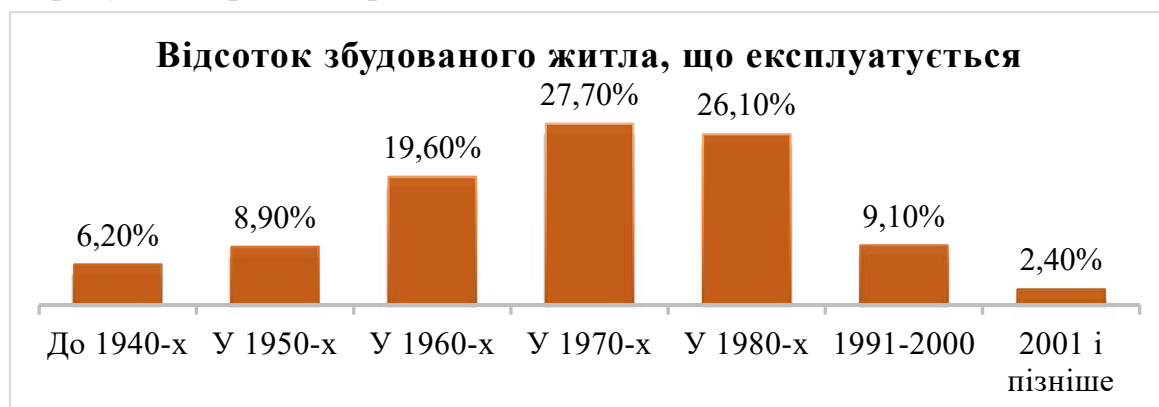


Рис. 1. Відсоток збудованого житла, що експлуатується

*Джерело: Державна служба статистики України [3].*

Останні роки ціни на комунальні послуги мають тенденцію на постійне зростання. Завдяки чому стала очевидна проблема неефективного і надмірного енергоспоживання. Значні обсяги витрати тепла через магістральних і розподільних теплових мереж. Вони пов'язані з незадовільним станом майже 70% їх загальної протяжності. Сумарно

тепловтрати від виробника теплоносія до споживача оцінюється на рівні 40-45% [2].

Так само, будинки і споруди є причиною надмірного споживання енергоресурсів. Тепловтрати через огорожувальні конструкції, які складають: з вентиляційним повітрям – 30-40%, через стіни – 20-30%, через вікна – 15-25%, через дах – 10-25%, через підвал – 3-6%.

Одним з дієвих рішень є термомодернізація. Це комплекс заходів, націлені на збільшення енергоефективності будівлі: від проведення енергоаудиту до модернізації інженерних систем і утеплення.

Модернізацію виконують в декілька етапів. Для початку необхідно провести енергоаудит будинку. Наступним етапом є створення проекту [3]. Найбільш ефективні й розповсюдженні термомодернізаційні заходи наведено в табл.1.

Таблиця 1

Найбільш ефективні й розповсюдженні термомодернізаційні заходи

Термомодернізаційний захід	Зниження втрати тепла
Утеплення огорожувальних будівельних конструкцій (стін, даху, суміщеного перекриття, перекриття над підвалом), не включаючи вікна.	25-40%
Заміна вікон на герметичні, з кращим опором теплопередачі * враховуючи інфільтраційні втрати	25-47%*
Модернізація теплового пункту, включаючи регулювання по погод-ними умовами і насосну циркуляцію	10-30%
Комплексна модернізація внутрішньої системи центрального опалення, включаючи влаштування терморегуляторів на всіх опалювальних приладах, автоматичних клапанів на стояках, теплоізоляцію трубопроводів	10-25%

Найбільший ефект термомодернізації будівлі, можна досягти шляхом утеплення будинку в комплексі з удосконаленням інженерних систем. Тому що саме лише утеплення огорожувальних конструкцій, або поширене серед населення «латочне» найчастіше не дає необхідного результату. Першочергово необхідно почати з термомодернізації опалювальної системи, а потім заміна вікон і утеплення. Завдяки чому, заходи будуть відчутні жителям і інвесторам, оскільки за допомогою

засобів поквартирного регулювання (радіаторних терморегуляторів) у них є можливість знизити споживання тепла на величину, адекватну скороченню тепловтрат будівлі, досягнуто в результаті утеплення [4].

Вище перелічені заходи вимагають значних витрат на реалізацію. Пошук інвесторів і коштів лягає на плечі співвласників будинку, або їх об'єднань ОСББ. Але тільки за рахунок населення складно реалізувати проект термомодернізації. Тому існують державні програми, які можуть компенсувати від 40 до 70% бюджету [5]. Також ефективність термомодернізації можна прослідити за однією з державних програм «Теплий кредит», проведеної Держенергоефективності, Фондом ім. Ф. Еберта та Українським центром соціальних реформ. За результатами:

- середня річна економія споживання газу для приватного домогосподарства складає понад 25%;
- середня річна економія споживання тепла для ОСББ становить 20%, газу – 10%, а електроенергії – 9%.

Крім цього, отримано важливі висновки щодо мультиплікаційного ефекту програми на економіку, а саме:

- щорічна економія газу у рамках програми – близько 330 млн м<sup>3</sup>;
- одна вкладена гривня в рамках програми дає додатково 3 грн залучених приватних коштів в економіку;
- житлові субсидії знижують стимул до енергоефективності;
- при цьому після утеплення кількість отримувачів субсидій знижується в ОСББ.

Головне завдання – залучення інвестицій в проекти термомодернізації. Інвестору необхідно запровадити наскільки енергоефективні заходи, щоб отримати найбільшу економію енергоресурсів. Адже повернення вкладених коштів виконується за рахунок отриманої економії на комунальних послугах. Також не треба забувати, що не лише економічну вигоду, а й про створення комфортних та безпечних умов проживання.

### **Список використаних джерел:**

1. В Україні близько 90% багатопверхівок потребують термомодернізації : Міністерство розвитку громад та територій України URL: <https://www.minregion.gov.ua/press/news/v-ukrayini-blizko-90-bagatopoverhivok-potrebuyut-termomodernizatsiyi/>

2. *Енергоефективність в муніципальному секторі. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Максимов А.С. та інші. – AMU, USAID, 2015. –184 с.*

3. *Ізмайлова К.В. Регресивна модель впливу проектних рішень на енергоефективність будівлі. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2020. № 44. 108 с.*

4. *Економія витрат на тепло завдяки інвестиціям в енергоефективність. URL: <https://thermomodernisation.org/investitsiyi-v-energoefektivnist-ekonomiya-vitrat-na-teplo/>*

5. *Державна підтримка термомодернізації житлових будівель в Україні. Урядовий портал [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua). (Процитовано 2021-09-20).*

УДК 69.003

**Філіппов Олександр Володимирович,**  
*аспірант кафедри організації і управління будівництвом, КНУБА*  
**Вільхівський Юрій Володимирович,**  
*студент, КНУБА*  
**Артюх Сергій Михайлович,**  
*студент, КНУБА*

## **ЄВРОПЕЙСЬКА СИСТЕМА СТАНДАРТИЗАЦІЇ – ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Ліцензії, патенти, товарні знаки, сертифікати, промислові зразки, програмне і технічне забезпечення, а також організаційна структура є складовими організаційного капіталу підприємства, який, у свою чергу є частиною інтелектуального капіталу [2, 3]. Відомо, що формування інтелектуального капіталу в будівництві йде досить повільними темпами, долаючи безліч інституційних, організаційних, технічних перешкод, а отже досвід країн ЄС із побудови дієвої системи стандартизації у будівництві стане у нагоді для формування інтелектуального капіталу будівельної галузі, окремих будівельних організацій і усієї країни [2, 4].

Метою Європейського комітету зі стандартизації є розробка нових гармонізованих стандартів, що діють у рамках нового Регламенту (ЄС) № 05/2011 Європейського парламенту та Ради від 9 березня 2011 року, а



також розробка підтримуючих стандартів на випробування та оцінку відповідності для надання виробникам можливості нанесення маркування СЕ на будівельну продукцію.

Фактично європейські стандарти EN можна поділити на три найпоширеніші види:

- стандарти на продукцію, що випускається;
- стандарти на методи випробувань, вимірів певної продукції;
- стандарти на технологію виробництва певної продукції.

У середньому, вся процедура, від розгляду пропозицій до публікації стандарту займає 3 роки.

Для деяких європейських регламентів встановлено особливий вигляд додатків, серед яких можна виділити:

- регламент з екодизайну;
- регламент з маркування класом енергоефективності;
- регламент на медичні вироби;
- регламент на будівельну продукцію.

Це передбачено у статті 10 Регламенту EU 1025/2012, так звані «мандати», у статті 17(1) Регламенту на будівельну продукцію (CPR) EU 305/2011) розроблено цей стандарт, що вважається відповіддю на розробку стандарту (заявку на стандарт) підготовлену Технічним Комітетом (ТС) та прийнятий Європейською Комісією (ЄС) [1].

Однією з особливостей продукції, випущеної відповідно до гармонізованих європейських стандартів, є можливість внесення країнами-учасницями ЄС змін, які можуть замінити, уточнити поставити більш жорсткі або більш м'які вимоги до параметрів окремих виробів, оскільки сфера застосування будівельної продукції у кожній країні може відрізнятися за кліматичними та іншими параметрами. Зміни до стандартів EN вносять з метою забезпечення безпеки при застосуванні будівельних матеріалів у будівлях та спорудах.

Крім самого виробника у роботі з оцінки відповідності продукції задіяна ще одна сторона – нотифікований орган, який оцінює відповідає чи не відповідає якість продукції стандартам, чи необхідна розробка нового стандарту на інноваційну або іншу будівельну продукцію.

Визначення того, які органи будуть нотифікованими здійснюють країни-учасниці ЄС. Вони мають визначати такі органи та нести відповідальність за зроблений вибір.

Вивчення структури європейської системи стандартизації, яка є

обов'язковою для усіх країн ЄС, підходів до розробки стандартів для оцінювання якості будівельної продукції, а також органів, які здійснюють таку оцінку, дозволить Україні розробити власний механізм переходу до європейської системи стандартизації.

### **Список використаних джерел:**

1. Регламент (ЄС) № 05/2011 Європейського парламенту та Ради від 9 березня 2011 року, що встановлює гармонізовані умови для розміщення на ринку будівельних виробів та скасовує Директиву Ради 89/106/ЄЕС // Офіційний вісник Європейського Союзу

2. Економіка інтелектуального капіталу: сутність та особливості формування у будівництві. Колективна монографія. / за заг.ред. В.М. Лича. КНУБА. Київ, 2017. 196 с.

3. Беленкова О.Ю., Санига П.А. Досвід формування нормативно-правової бази ЄС у сфері енергоефективності. Презавантаження будівництва: економіка, організація, менеджмент: програма та тези доп. II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 9–11 листоп. 2016 р.). Київ: КНУБА, 2016. С. 23.

4. *Organizational and technological, economic quality control aspects in the construction industry: collective monograph/ Tugai O.A., Hryhorovskiyi P.Ye., Khyzhniak V.O., etc. Lviv Toruń : Liha-Pres, 2019. 136 p.*

#### Секція 4

### ОНОВЛЕНІ ПАРАДИГМАЛЬНО-ОСВІТНІ, КОГНІТИВНІ ТА КВАЛІМЕТРИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В БУДІВНИЦТВІ

УДК 338:504

*Чернишев Денис Олегович,  
д.т.н., професор, перший проректор КНУБА*

#### КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА БІОСФЕРОСУМІСНОСТІ ЯК СКЛАДОВА БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА КРИТЕРІЙ ФОРМУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОГРАМ ЗАБУДОВИ МІСЬКИХ РАЙОНІВ

В умовах курсу спрямування курсу національної економіки на євроінтеграцію, ратифікацію міжнародних екологічних стандартів та стандартів якості актуалізуються питання формування програм забудови міських районів на засадах біосферосумісності. У зв'язку з цим слід відзначити, що біосферосумісність як комплексна інтегративна категорія організаційно-технологічної надійності проектів будівництва в умовах урбанізації, глобалізаційних викликів передбачає застосування нового підходу до організації будівництва та експлуатації на засадах екологічності та енергоощадності, що забезпечується сучасними організаційними та інформаційно-аналітичними технологіями будівельного девелопменту.

В Україні перспективи впровадження біосферосумісного будівництва відтермінуються через відсутність належних методологічних та практичних розробок. Натомість в країнах ЄС набувають поступового розвитку інноваційні будівельні програми забудови міських районів на засадах біосферосумісності.

Ключовими стратегічними напрямками таких програм визначено:

- організація будівництва на інноваційних засадах з використанням нових екологічно безпечних технологій, що в перспективі спрямовано на формування безпечного та сприятливого середовища для життєдіяльності людини;
- забезпечення біо-, техно-, соціо- балансу різних сфер урбанізованих територій;
- успішне залучення місцевої влади, стейкхолдерів, будівельних організацій та цільових споживачів до організації циклу «проекування-

інвестування-будівництво-експлуатація» об'єктів будівництва, що комфортно імплементуються до існуючої екосистеми територій забудови (параметри якої в умовах Євросоюзу є об'єктом підвищеної уваги).

Нарізі в Україні констатуємо відсутність стимулів до впровадження організаційно-технічних критеріїв оцінки проектів на засадах забезпечення конструкційної надійності, довговічності будівель та дотримання екологічних норм, відсутній дієвий механізм посилення мотивації учасників будівництва до дотримання принципів біосферосумісності при розробці архітектурно-проектних, будівельно-технологічних рішень. Відзначимо також, що залучення закордонних інвестицій від іноземних партнерів, які мають наміри вкласти фінансові ресурси у вітчизняне будівництво на засадах девелоппенту, також стримується відсутністю організаційно-технічного базису оцінки біосферосумісності будівництва.

Оскільки будівництво є одним із потужних антропогенних факторів впливу на навколишнє середовище, а його вплив є різноманітним за своїм характером і відбувається на всіх етапах будівельної діяльності – від видобутку та виробництва будівельних матеріалів, будівництва об'єктів, їх експлуатації до демонтажу відпрацьованих будівель, розроблення методики оцінювання біосферної сумісності архітектурних об'єктів пропонується побудувати на ідеях, закладених для розрахунку показника рівня реалізації функцій біосферосумісного поселення. Показник біосферної сумісності архітектурного об'єкта  $Z_{bs}$  пропонується розраховувати за формулою [1, с.583]:

$$Z_{bs}=(Z_i \cdot m_i) = Z_M \cdot m_M + Z_B \cdot m_B + Z_J \cdot m_J + Z_D \cdot m_D, \quad (1)$$

де  $Z_M$  – показник біосферної сумісності матеріалів та будівельних виробів заводського виготовлення, які використані для зведення будівлі;

$Z_B$  – показник біосферної сумісності етапу будівництва будівлі;

$Z_J$  – показник біосферної сумісності етапу життя (експлуатації) будівлі;

$Z_D$  – показник біосферної сумісності етапу демонтажу та утилізації матеріалів та конструкцій, з яких була збудована будівля;

$m_i = \{m_M; m_B; m_D\}$  – вагові коефіцієнти відповідних показників.

Пропонується визначати рейтингову оцінку біосферосумісності за наступними категоріями, які вміщують в собі такі критерії:

- якість внутрішнього середовища (15 критеріїв, серед них:

температура повітря, відносна вологість повітря, швидкість руху повітря, світловий режим приміщень, шумовий режим приміщень, амплітудні і частотні характеристики магнітного та електричного полів, концентрація негативних та позитивних іонів у повітрі, контроль запахів, радіаційний фон та захищеність приміщень від накопичення радону, прогнозований рівень екологічності внутрішніх приміщень; характеристика успішності проекрованої системи інженерного забезпечення будівлі, ергономічність, візуальний комфорт);

- використання земельної ділянки і якість зовнішнього середовища (13 критеріїв, серед них: наявність археологічних досліджень, резерви розширення, доступність до комунальної, транспортної інфраструктури; правові, технічні, інженерно-геологічні ризики розміщення ділянки, ін.);

- енергія та енергоефективність (7 критеріїв: визначається типом теплоізоляції, наявністю автономної системи опалення, сонячних колекторів, конструкцій дверей та вікон, лічильників тепла, рекуператорів);

- життєвий цикл об'єкту (14 критеріїв);

- матеріали, конструкції та якість архітектурних рішень (10 критеріїв);

- відповідність системи девелопменту вимогам організації будівництва на засадах біосферосумісності (3 критерії).

Показник біосферної сумісності етапу будівництва будівлі (ЗБ) враховує вплив на біосферу технологічних процесів будівництва, включаючи транспортування виробів і матеріалів з заводів будівельної індустрії чи безпосередньо з місць видобування. Цей показник є функцією від показників викидів відповідно у повітря, стічні води та ґрунт переліку забруднюючих та враховує фактор токсичності, небезпечності забруднюючих речовини, їх концентрації та обсягів, а також перевищення нормативно допустимих меж.

При оцінці біосферосумісного впливу будівельних матеріалів слід враховувати вплив на навколишнє середовище не тільки самого матеріалу, але й усього комплексу процесів, що супроводжують матеріал за його повний життєвий цикл – від видобутку до повного знищення, поховання чи, що більш бажано, повторного використання для одержання нових матеріалів або виробів.

Показник біосферної сумісності на етапі експлуатації будівлі (ЗЖ) є комплексним показником, що враховує вплив на біосферу процесів, що

тривають під час її експлуатації. Цей показник є функцією показника енергоємності, показника відновлення природного середовища, показника впливу на здоров'я населення на одиницю об'єму і-го повсякденного процесу, а також тривалості експлуатації до запланованого капітального ремонту.

Показник біосферної сумісності поточних ремонтів  $D_{П.Р}$  може бути розрахований за формулою:

$$D_{П.Р} = (D_{М1})^{m_{М1}} \cdot (D_{Б1})^{m_{Б1}} \cdot (D_{Д1})^{m_{Д1}}, \quad (2)$$

де  $D_{М1}$  – показник біосферної сумісності матеріалів та виробів заводського виготовлення, необхідних для проведення поточних ремонтів;

$D_{Б1}$  – показник біосферної сумісності процесу проведення поточних ремонтів;

$D_{Д1}$  – показник біосферної сумісності утилізації матеріалів та конструкцій які були вилучені у при поточних ремонтах;

$m_{М1}$ ,  $m_{Б1}$ ,  $m_{Д1}$  – вагові коефіцієнти відповідних показників.

Показник біосферносумісності капітальних ремонтів пропонується розраховувати за аналогічною формулою.

Показник біосферної сумісності етапу демонтажу будівлі та утилізації відпрацьованих матеріалів та конструкцій  $ZД$  є комплексним показником, що враховує вплив на біосферу процесу руйнування будівлі, сортування відходів, транспортування на заводи вторинної переробки для виготовлення матеріалу або виробу чи на звалища з подальшою утилізацією. Показник біосферної сумісності процесу руйнування має також враховувати транспортування відходів на заводи вторинної переробки та їх утилізації.

Точність комплексного оцінювання підвищується у разі врахування коефіцієнтів вагомості властивостей показників. При врахуванні коефіцієнтів вагомості можливим є застосування методу кваліметрії, що дозволить визначити ступінь шкідливості впливу на навколишнє середовище, та враховує узагальнений досвід експертів в галузі будівництва та екологічних аудиторів [2, с.164].

Крім того, впроваджуючи принципи біосферосумості, забудовники та девелопери отримують «кредит довіри», йдеться про те, що компанії беруть на себе добровільні соціальні зобов'язання, домагаючись тим самим позитивного ставлення з боку місцевої громади та органів

управління та отримання певного «дозволу» на здійснення своєї діяльності. Таким чином, оцінка біосферосумісності є своєрідним індикатором того, що підприємство є «соціально відповідальним» і серйозно ставиться до питань охорони довкілля, праці, підтримки біорізноманіття [3]. Такий кредит довіри є розширеним розумінням «ліцензії на діяльність», коли забудовник може вибудовувати плідні партнерські взаємини з усіма своїми стейкхолдерами.

Комплексна оцінка біосферосумісності дозволить визначити перелік забудовників та девелоперів, лояльних до оточуючого природного середовища та населення певної території, що дозволить сформувати позитивний бренд і підвищити рівень їх конкурентоспроможності відносно наступних проектів. У свою чергу, формування еколого безпечного бренду дозволить активізувати впровадження нових проектів на засадах державно-приватного партнерства.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Chemyshev D., Ivakhnenko I, Klymchuk M. The organization of biosphere compatibility construction justification of the predictors of building development and the implementation prospects. Intematlonal Journal of Engmeermg & Technology UAE: Science Publishing Corporation, 2018- Vol 7, №3.2: Issue 2. pp. 584-586.*

2. *Рижаківа Г.М., Приходько Д.О, Предун К. М., Лугіна Т.С., Коваль Т.С. Моделі цільового вибору репрезентативних індикаторів діяльності будівельних підприємств: етимологія та типологія систем. Управління розвитком складних систем. - 2017. № 32. С. 159 -165.*

3. *Шпакова Г. В. Детермінація системи оцінки еколого-економічних ефектів на основі індикаторів біосферосумісного виробництва. Ефективна економіка. 2020. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7739>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.3.77*

**ІНТЕГРАЦІЯ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ ACTIVITY-BASED  
MANAGEMENT ТА ACTIVITY-BASED COSTING ЯК ОСНОВА  
РОЗВИТКУ МОНІТОРИНГОВИХ І ДІАГНОСТИЧНИХ СИСТЕМ  
В УПРАВЛІННІ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

В умовах конкурентного ринку, посиленого фінансовою кризою та політичною нестабільністю у будівельних підприємств виникає об'єктивна потреба у нових аналітичних методах, які дозволять обрати оптимально правильне управлінське рішення, здійснити його аналітичну підготовку на науковій основі, з використанням інтеграції кількох методів, що дозволяють ідентифікувати дійсне фінансово-економічне стан досліджуваного підприємства, розпізнавати характер змін, що відбуваються, і розробити заходи щодо оптимізації виконання виробничої програми.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності інтеграції сучасних концепцій Activity-Based Management та Activity-Based Costing як основи розвитку моніторингових і діагностичних систем в управлінні будівельним підприємством в сучасних умовах господарювання.

З точки зору управління підприємством моніторинг розглядається як процес спостереження за конкретними значеннями параметрів господарюючого суб'єкта, в інтервалах часу, протягом яких значення параметрів істотно не змінюються, для визначення та передбачення моменту переходу в граничний стан. При проведенні моніторингу діяльності підприємства необхідно врахувати галузеві особливості діяльності, його стратегію. При впровадженні збалансованої системи показників пропонується застосувати комплекс ключових показників ефективності і результативності, а також виробничих показників, які дають можливість реагувати на виявлені своєчасно негативні тенденції в діяльності підприємства [1, с. 39].

Для ефективного моніторингу необхідним є визначення параметрів діагностування, що дозволяють системно оцінити стан господарюючого суб'єкта, а також виробити методичний інструментарій для формування інтегральної оцінки системи управління [1, с. 153]. Для підприємств будівельної галузі моніторинг господарської діяльності ускладнений



наявністю у виробничій програмі значної кількості проєктів будівництва, що реалізують одночасно. Це обумовлює диференціацію грошових потоків залежно від стадії виконання об'єкту будівництва. Одним з шляхів вирішення вказаної проблеми є застосування концепції Activity-Based Management (ABM) - підходу до калькулювання та моніторингу окремих видів діяльності, який включає відстеження споживання ресурсів та калькулювання собівартості кінцевої продукції. Ресурси розподіляються за видами діяльності, а види діяльності - за об'єктами витрат на основі оцінок їх споживання. Для віднесення витрат на продукцію використовуються носії витрат, пов'язані з об'єктами. Activity-Based Management базується на концентрації і групуванні економічних показників і ґрунтується на твердженні, що невелика кількість виробів, видів робіт складає більшу частину собівартості підприємства, та прогнозуванні на основі цього виробничої програми (рис.1).

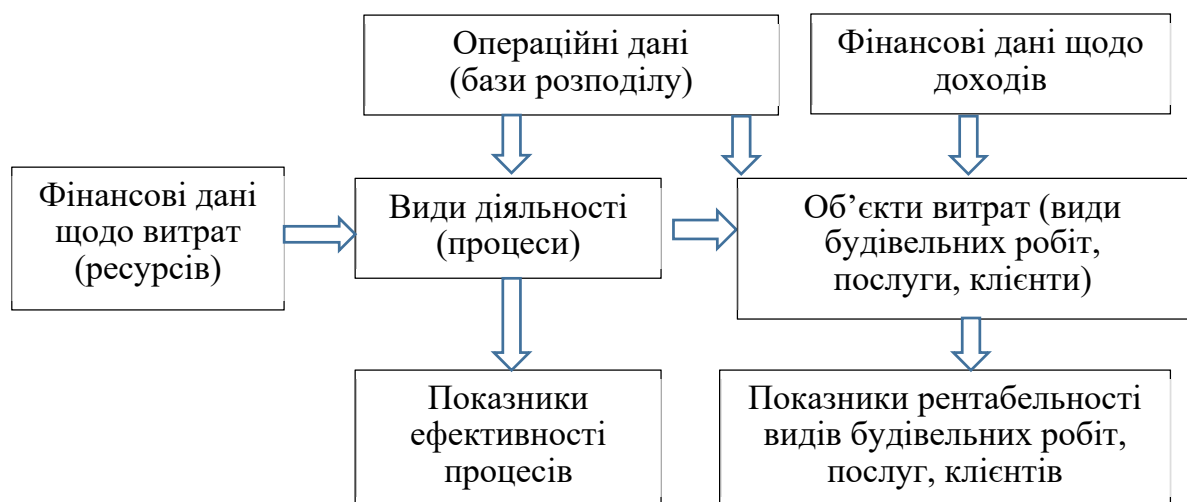


Рис. 1. Activity-Based Management модель

Впроваджуючи Activity-Based Management (ABM) будівельні підприємства здійснюють ціноутворення на основі витрат, приймають рішення про купівлю або виробництво продуктів, скорочення витрат, бюджетування, проєктування нових об'єктів, аналіз рентабельності у розрізі окремих видів робіт, покупців, управління витратами та моделювання витрат [3, с. 4029]. Модель ABM використовує фінансові та операційні дані, що дозволяє послідовно розрахувати собівартість кожного процесу та послуги.

В останні десятиліття в зарубіжній теорії та практиці активно розвивається новий напрямок в управлінському обліку, що охоплює

калькулювання (activity-based costing) та бюджетування (activity-based budgeting) (рис.2). В основі калькуляційної системи «activity-based costing» (облік витрат за видами діяльності) лежить принципово інший підхід до формування собівартості продукції на підприємствах з високою питомою вагою непрямих витрат – розподіл непрямих витрат на основі встановлення причинно-наслідкових зв'язків із включенням до розрахунків проміжного об'єкта калькулювання – операції.



Рис. 2. Інтеграція концепцій Activity-Based Management та Activity-Based Costing

Актуалізація даного методу обумовлена тим, що будівництво має справу зі значним розмаїттям продукції, що випускається, яка відрізняється за розмірами, витратами ресурсів, архітектурним дизайном. Внаслідок автоматизації виробничих процесів відбулося скорочення частки прямих трудових витрат у структурі собівартості продукції та зростання накладних витрат, порушилися кореляції між накладними витратами та прямими трудовими витратами, зросла вартість ресурсів, не пов'язаних безпосередньо з виробничою діяльністю підприємства: витрати на логістику, налагодження переналагодження обладнання,

технічний контроль, витрати на продаж тощо. На відміну від позамовного методу, який використовує єдину базу розподілу накладних витрат, Activity-Based Costing передбачає, що для кожного виду діяльності використовується своя база розподілу накладних витрат.

Етапи впровадження Activity-Based Management:

1. Визначаються основні види діяльності організації на основі встановлення переліку видів діяльності, що здійснюються підприємством як з позиції генерування витрат, так і з точки зору приналежності до бізнес-процесів.

2. Кожному виду діяльності приписується власний носій витрат (своя база розподілу накладних витрат), що оцінюється у відповідних одиницях виміру. Далі визначаються чинники, що зумовлюють величину витрат за видом діяльності. Ці фактори зветься «Носії витрат (cost driver)».

Носій витрат (cost driver) - це будь-який фактор, який впливає на величину витрат за конкретним видом діяльності. Будь-який вид діяльності може мати безліч пов'язаних з ним носіїв витрат і таким чином впливати на величину необхідних ресурсів [4].

3. Акумулюються витрати по кожному носію витрат у «групи витрат» за видам діяльності (cost pool- це поєднання витрат, пов'язаних з певним видом операцій, у системі обліку витрат за видами діяльності).

4. Оцінюється вартість одиниці носія витрат шляхом розподілу суми накладних витрат за кожною функцією (операцією) на кількісне значення відповідного носія витрат.

5. Визначення собівартості продукції (робіт, послуг), для чого вартість одиниці носія витрат множиться на їх кількість за тими видами діяльності (або функцій), виконання яких необхідне виготовлення продукції, робіт, послуг.

Інтеграція концепцій Activity-Based Management та Activity-Based Costing дозволить спростити процес прийняття управлінських рішень щодо ціноутворення та вибору виробничої програми, полегшити аналіз діяльності центрів відповідальності та окремих виробничих процесів в ході моніторингову і діагностики системи управління.

### **Список використаних джерел:**

1. Рижаківа Г.М. Теоретичні основи розвитку моніторингових і діагностичних систем в управлінні підприємством. Шляхи підвищення

ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2013. №29/2. С. 31-43.

2. Малихіна О. М., Рижаків Д. А. Модернізація економічного розвитку будівельних організацій: детермінанти моделі та пріоритети стратегії. Управління розвитком складних систем. 2018. Вип. 34. С. 152-160.

3. Ryzhakova G., Ryzhakov D., Petrukha S., Ishchenko T., Honcharenko T. The innovative technology for modeling management business process of the enterprise // International Journal of Recent Technology and Engineering, 8(4), 4024–4033. <https://doi.org/10.35940/ijrte.D8356.118419>.

4. Чуприна Ю.А. Системний інструментарій вияву та нейтралізації відхилень при реалізації цільових інвестиційних програм. Матеріали I міжнар. наук.-практ. конф. «Просторовий розвиток територій: традиції та інновації» К.: КНУБА, 2019. С.202-206. <https://iino.knuba.edu.ua/images/Zbirnyk-2019.pdf#>

УДК 658.518.3:69.003

**Аксельрод Роман Борисович**

кандидат політичних наук, доцент кафедри політичних наук і права,  
КНУБА

### **ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЯВУ ПРОДУКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ДЕВЕЛОПЕРА В БУДІВНИЦТВІ**

**Актуальність теми.** З розгортанням світової економічної кризи та активізації трансформаційних (і поряд з ними –деструкційних) процесів в економіці, відчуваються значне гальмування темпів розвитку у комерційно- житловому будівництві, що призводить до численних «довгобудів» та значних економічних втрат як підприємств-учасників проектів будівництва, так і фізичних осіб, що лишились без очікуваного житла.

З метою активізації ринку комерційного житлового будівництва та подолання стану, коли інвестиції в житлове будівництво стають найризикованішим видом бізнесу, і, насамперед, забезпечення узгодження економічних інтересів учасників будівництва з мотивацією покупців житла, слід звернутись до інструментально-аналітичних засобів вдосконалення операційної діяльності девелоперських компаній. Саме ці

компанії в умовах спаду активності ринку інвестування комерційного житлового будівництва мають забезпечити зростання ділової активності на цьому сегменті будівництва та подолати провідні проблеми, які супроводжують бізнес-процеси циклу підготовки, інвестування та спорудження житла – деструкції в організації інвестування та бюджетування, порушення термінів ходу виконання будівництва, неналежна узгодженість взаємодії основних учасників (стейкхолдерів) будівництва.

Отже, на порядок денний виходить питання вдосконалення науково-методичного забезпечення діяльності девелоперських компаній у будівництві.

Стан такої галузі, як житлове будівництво дуже сильно залежить від наявної системи фінансування будівництва. За статистикою в Україні близько 60% житла будується за рахунок коштів населення, до 5% – за рахунок бюджетних коштів, близько 1,5% – кредити банків, останнє – засоби підприємств різних форм власності. Інвестування будівництва та незахищеність інвесторів протягом останніх десятиліть все ще залишаються проблемними питаннями [1], які пов'язують зі складним регулюванням цих інститутів та невиконанням (неналежним виконанням) управителем та/або забудовником своїх зобов'язань [2].

Варто відзначити, що відповідно до ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, а також шляхом випуску цільових облігацій.

Відповідно до ч. 1 ст. 18 зазначеного Закону, держава гарантує стабільність умов здійснення інвестиційної діяльності, додержання прав та законних інтересів її суб'єктів. В той же час згідно з даними Міської інформаційно-аналітичної системи забезпечення містобудівної діяльності «Містобудівний кадастр Києва», станом на січень 2018 р. у столиці налічується 67 незаконних новобудов. Фінансування нерухомості – досить ризиковий вид вкладення, який виправданий лише в тому випадку, якщо будівництво закінчено. Водночас майже все залежить від порядності забудовника або компанії з управління активами (КУА). Багато банків виконували функцію адміністраторів Фонди фінансування будівництва (далі – ФФБ), але через «банкопад» (коли у багатьох банків

відкликали ліцензію) ці фонди фінансування залишилися без адміністраторів. Інвестори мають єдиний спосіб добудувати об'єкт – це примусова процедура заміни такого адміністратора (КУА).

Також, варто було б на користь інвестору детально прописати в законі норми в частині зміни неефективного забудовника. Існує проблема в тому, що ніхто не контролює подвійні, потрійні схеми продажу. Тут значну роль відіграє саме репутація забудовника. Однак зараз в Україні системна папка забудовника (інвестиційний портфель компанії-девелопера) відкривається тільки після введення будівлі в експлуатацію. Хоча, насправді, він може знати всі майбутні проектні рішення на етапі, коли у нього існують майнові права і він здійснює продаж. Якби майнові права на квартиру після продажу одразу потрапляли до реєстру речових прав, то продати вдруге цю квартиру було б неможливо. Потрібно лише додати цю інформацію до реєстру речових прав. Було б доречним доповнити ст. 4 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» (та інші похідні норми) пунктом щодо державної реєстрації майнових прав на набуття права власності на нерухоме майно при інвестуванні в будівництво.

Модулі програмного комплексу, створеного на ґрунті теоретичних розробок, були спрямовані на продуктивно-формалізоване управління процесами: відбору проектів до складу портфеля девелопера, їх підготовки, обслуговування продажів, будівництва та введення в дію завершених об'єктів житлового будівництва [3]. Фрагмент відображеного системного алгоритму функціонування операційної системи для компанії-девелопера, яка працює на ринку комерційного житлового будівництва, представлено формалізацією наступного змісту:

$$\max \leftarrow \delta(\hbar) = \rho(\hbar) * \delta(\hbar) \quad (1)$$

- $\delta(1)$  - фінансовий результат від реалізації портфеля проектів компанії девелопера, зважений на весь час його впровадження (млн. грн./рік)

- $\delta(2)$  - частку власних джерел девелопера в загальному обсязі бюджету ППБЖ-КД, (частка одиниць);

- $\delta(3)$  - показник рентабельності власних джерел, (% , середньозважено по всім проектам портфеля )

- $\delta(4)$  - рівень поточної ліквідності активів девелопера (частка одиниць, середньозважена по всім проектам за весь час припровадження портфеля);

- $\delta(5)$  - приріст обсягу всіх активів девелопера (млн.грн.)

### **Список використаних джерел:**

1. Герасимова О.Л., Бородін М.О. Оцінка інвестиційної привабливості будівельних проєктів. *Економічний простір: збірник наукових праць ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*, 2008. №20/1. С. 76 – 81.

2. Винник Т.М. Оцінювання інвестиційної привабливості будівництва. *Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Тернопільський інститут агропромислового виробництва НААН України*. 2012. № 9. С. 240 – 244.

3. Карпушенко М.Ю., Михайленко А.В. Особливості оцінки інвестиційної привабливості об'єктів будівництва в сучасних умовах. *Комунальне господарство міст: збірник наукових праць. Харківська національна академія міського господарства, 2010. Серія «Економічні науки». Вип. 92. С. 95 - 98.*

УДК 658.5.012.42

**Гриненко Ігор Миколайович**

*аспірант кафедри менеджменту в будівництві, КНУБА*

### **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ТА СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОПЕРАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ-СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВНИЦТВА**

Системні перетворення в будівельній сфері сформували нове господарське середовище, що детермінує умови функціонування будівельних організацій, пов'язані з необхідністю вирішення ряду складних завдань: від зміни філософії бізнесу до пошуку нових моделей економічної поведінки. Сьогодні будівельні підприємства функціонують у вкрай динамічних, висококонкурентних та малопрогнозованих умовах, що спричиняє необхідність застосування дієвих та ефективних підходів до управління, які б сприяли максимальному симбіозу ситуаційного, системного, динамічного, структурного, процесного, функціонального управління. Йдеться про становлення новітнього інструментарію менеджменту – функціонально-економічної діагностики, що ґрунтується на концепції, відповідно до якої функціонально-економічна діагностика розглядається як процес, який є послідовністю певних завершених етапів оцінювання та ідентифікації ретроспективного, поточного та

перспективного стану підприємства з метою формування інформаційної бази для розроблення превентивних, санаційних та реактивних управлінських рішень. В сукупності етапи функціонально-економічної діагностики забезпечують здійснення управлінського впливу з урахуванням бізнес-індикаторів функціонування інвестиційного будівельного проекту, який в силу специфіки його організаційно-бюджетної структури презентується і досліджується як мобільна будівельна організація специфічного типу, що за змістом і стадіями функціональної та адміністративної діяльності підпорядкована життєвому циклу будівельного проекту.

Проблемні аспекти діагностики різних видів діяльності, сфер, станів, параметрів функціонування підприємств розкрито у працях вітчизняних та іноземних науковців, зокрема: Е.Альтман, В.Анін, А.Асаул, У.Бівер, І.Бланк, Ю.Брігхем, В.Верба, О.Волошин, В.Геєць, В.Герасимчук, М.Голдер, С.Ілляшенко, Г.Кадиков, Ж.Конан, П.Микитюк, Т.Момот, О.Терещенко, О.Тридід, С.Ушацький, В.Федоренко, Н.Чухрай, І.Школа, О.Ястремська та ін.

Відзначаючи наукову й практичну значущість внеску названих учених, необхідно зазначити, що аналіз наявних наукових праць показав глибину і складність проблем функціонально-економічної діагностики підприємств підрядного будівництва, пов'язаних з необхідністю урахування багатьох чинників у процесі формування управлінських рішень, а саме: макроекономічних чинників, техніко-економічних показників інвестиційного будівельного проекту, реалістичності виконання проекту компанією-забудовником, виробничих потужностей підприємств-виконавців, попиту на готову будівельну продукцію, впливу стейкхолдерів на проект, наявних ризиків та ін. Необхідність наукової розробки окреслених проблем з урахуванням специфіки реалізації інвестиційного будівельного проекту обумовлює актуальність даної роботи та її прикладне значення для забезпечення ефективної діяльності вітчизняних будівельних підприємств.

Метою дослідження є розвиток методико-аналітичного інструментарію функціонально-економічної діагностики інвестиційного будівельного проекту, який в організаційно-структурному та управлінському контексті презентується і досліджується як мобільна будівельна організація специфічного типу, яка за змістом і етапами функціональної та адміністративної діяльності підпорядкована



життєвому циклу будівельного проекту.

Узагальнення базових положень сучасних управлінських концепцій, які прямо або опосередковано досліджують проблематику діагностики на мікрорівні, дозволяє нам відштовхнутися від тези, яка є беззаперечною в усіх наукових працях [1-5]: діагностика (з грец. *Diagnosis = dia+gnosis* = «роз+пізнання») - це визначення об'єктивного стану обраних параметрів у діяльності підприємства щодо відповідності поставленим цілям і завданням, вивчення відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин цих відхилень, тривалості їх протікання, їх інтерпретація для формування висновків і рекомендацій.

Існуючі концептуальні, теоретико-методологічні та прикладні напрацювання у сфері діагностики характеризуються значною різноманітністю методичного, нормативно-критеріального та ідентифікаційного забезпечення, відсутністю уніфікованості та універсальності у діагностиці ідентичних об'єктів, неврахуванням усіх істотних складових під час реалізації цільової діагностики підприємств як відкритих економічних систем.

Якщо ж йдеться про типологію поняття «діагностика» на рівні діяльності підприємств, то у літературі розглядається: економічна [1, с.24; 3, с.51], інформаційна [4, с.8]; аналітична [5, с.15], управлінська [2, с.36], антикризова, консультаційно-дорадча [3, с.22], фундаментальна [5, с.11], регульовальна, симптоматична, дослідницька, експрес- діагностика [1, с.25; 3, с.57; 4, с.18] та інші визначення, що свідчить про відсутність єдності та комплексності трактування даної категорії.

З огляду на це, запропоновано концепцію функціонально-економічної діагностики мобільної будівельної організації на засадах обґрунтування структурної декомпозиції типових елементів відкритих економічних систем (суб'єктів, об'єктів, цілей, технології діагностики, бізнес-індикаторів, критеріїв, методів, методик) з метою виконання специфічних діагностичних функцій досягнення цільових орієнтирів впровадження інвестиційного будівельного проекту: параметрів надійності провідного виконавця та середовища втілення проекту в межах послідовної реалізації етапів оцінювання та ідентифікації ретроспективного, поточного та перспективного стану підприємства з метою формування інформаційної бази для розроблення превентивних, санаційних та реактивних управлінських рішень.

Для вирішення аналітичних завдань, що постають у процесі

проведення функціонально-економічної діагностики підприємства, пропонуються спеціальні методи, наведені на рис. 1.



Рис. 1. Багатовекторне оцінювання діяльності будівельних організацій на засадах функціонально-економічних індикаторів діагностики

*Джерело: складено автором на основі [1;3]*

Слід зазначити, що діагностика будівельного підприємства, якщо не брати до уваги оцінку фінансового стану з боку контролюючих органів у значній мірі використовується і з метою оцінки суб'єктів будівельної галузі проявляється у входженні на українські ринки житлового та промислового будівництва великих багатонаціональних корпорацій, укладанням як урядових угод в рамках державно-приватного партнерства

зі світовими компаніями, так і транснаціональних контрактів між приватними компаніями, які прагнуть реалізувати більш глобальні проекти, впровадити більш прогресивні та сучасні технології, охопити більшу частинку ринку тощо. І в таких умовах будівельні компанії, як безпосередні виконавці будівельних робіт, не є самостійними учасниками ринку, вони вступають у партнерські відносини, що реалізуються або за допомогою девелоперських компаній, або через інвестиційні фонди, або через створення мобільних будівельних організацій, учасниками яких є проектні, фінансові, інвестиційні та власне будівельні компанії.

Використання запропонованого комплексу методів забезпечить наочність і простоту відтворення вихідних даних, дозволить отримати достовірну, об'єктивну й адекватну оцінку показника підприємства на ринку та його змін, що стає аналітичною основою наукового обґрунтування управлінських рішень щодо розробки заходів, спрямованих на укріплення позицій підприємства на ринку. Відтак процес діагностики того чи іншого будівельного підприємства зводиться до оцінки його позицій на ринку у порівнянні з іншими учасниками ринку, що потребує встановлення групи підприємств з аналогічними позиціями на ринку (виділення кластеру підприємств).

#### **Список використаних джерел:**

1. Верба В.А. *Управлінське консультування: концепції, організація, розвиток* : монографія / В.А. Верба. – К.: КНЕУ, 2011. – 327 с.
2. Волошин О.Ф. *Моделі та методи прийняття рішень: навч. посібник* / О.Ф. Волошин, С.О. Мащенко. К. :Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. 336 с.
3. Герасимчук В.Г. *Розвиток підприємства: діагностика стратегія, ефективність* : монографія /В.Г. Герасимчук. – К. : Вища шк., 1995. – 265 с.
4. *Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком* : монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенко. Суми : ТОВ "Друкарський дім "Папірус", 2011. 644 с.
5. Микитюк П.П. *Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: монографія* Тернопіль : Тернограф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. 304 с.

*Дубас Наталія Григорівна*  
*аспірантка кафедри менеджменту в будівництві КНУБА*

## **ОБНОВЛЕННЯ МЕТОДИЧНОЇ ПЛАТФОРМИ УПОРЯДКУВАННЯ ПРОЕКТІВ ДО СКЛАДУ ГОСПОДАРСЬКОГО ПОРТФЕЛЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ КОМПАНІЇ**

Сучасний етап розвитку нашої країни можна характеризувати як інноваційно – орієнтований, що для вітчизняних девелоперських компаній визначає необхідність інноваційного розвитку як ключову переудемову їх виживання та підвищення конкурентоспроможності. Це вимагає узгодження складу господарського портфеля компанії з власними стратегічними пріоритетами, упорядкування проєктів за визначеними критеріальними ознаками.

Результативність, економічність і оперативність трансферу технологій залежить від вибору раціональних форм і напрямків трансферу технологій. Найбільш перспективною формою трансферу на сьогодні вважається комбінована форма, в якій об'єднуються переваги вертикальних і горизонтальних форм трансферу на основі бізнес-моделі відкритих інновацій. В Україні існують передумови для реалізації такої форми організації трансферу технологій, проте для цього необхідно підвищити інноваційну активність промислових підприємств, наукових організацій, збільшити обсяги фінансування інноваційної діяльності та запропонувати організаційно-економічний механізм підвищення інноваційної активності на рівні підприємства.

Системні перетворення в будівельній сфері сформували нове господарське середовище, що детермінує умови функціонування будівельних організацій, пов'язані з необхідністю вирішення ряду складних завдань: від зміни філософії бізнесу до пошуку нових моделей економічної поведінки. Сьогодні будівельні підприємства функціонують у вкрай динамічних, висококонкурентних та малопрогнозованих умовах, що спричиняє необхідність застосування дієвих та ефективних підходів до управління, які б сприяли максимальному симбіозу ситуаційного, системного, динамічного, структурного, процесного, функціонального управління. Йдеться про становлення новітнього інструментарію менеджменту – функціонально-економічної діагностики (ФЕД), що ґрунтується на концепції, відповідно до якої ФЕД розглядається як

процес, який є послідовністю певних завершених етапів оцінювання та ідентифікації ретроспективного, поточного та перспективного стану підприємства з метою формування інформаційної бази для розроблення превентивних, санаційних та реактивних управлінських рішень. В сукупності етапи ФЕД забезпечують здійснення управлінського впливу з урахуванням бізнес-індикаторів функціонування інвестиційного будівельного проекту (ІБП), який в силу специфіки його організаційно-бюджетної структури презентується і досліджується як мобільна будівельна організація (МБО) специфічного типу, що за змістом і стадіями функціональної та адміністративної діяльності підпорядкована життєвому циклу будівельного проекту.

Слід зазначити, що діагностика будівельного підприємств має, насамперед, взяти до уваги той факт, що дані підприємства як безпосередні виконавці будівельних робіт не є самостійними учасниками ринку. Вони вступають у партнерські відносини, які реалізуються або за допомогою девелоперських компаній, або через інвестиційні фонди, або через створення мобільних будівельних організацій, учасниками яких є проектні, фінансові, інвестиційні та власне будівельні компанії. Відтак, процес діагностики того чи іншого будівельного підприємства зводиться до оцінки його позицій на ринку у порівнянні з іншими учасниками ринку (табл.1).

Таблиця 1

Обсяги реалізації готової будівельної продукції підприємств житлового будівництва, млн.грн.

	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
ПАТ «Трест»Житлобуд-1»	252856	222576	315764	319753
ТОВ БК «МіськЖитлоБуд»	335528	593184	180700	112 295
ТОВ «БК «Нове Місто»	41 821	7 030	52 092	30 165
ПАТ «ДБК 4»	547747	474322	464229	614 949
ПАТ «БК «Будмеханізація»	3 101	2 035	1 715	5354
ПАТ «ПознякиЖилБуд»	133297	174328	38 400	1065
ПАТ «Трест«Київміськбуд-2»	133515	15 728	12 669	17422
ПАТ «Трест«Київміськбуд-6»	29 203	60 447	25 816	-115709
ПАТ «Національна будівельна компанія»	111797	72 570	43 860	30 165

Джерело: складено автором за даними публічної фін. звітності підприємств

Це потребує встановлення групи підприємств з аналогічними позиціями на ринку (виділення кластеру підприємств, зокрема, провідних компаній на ринку житлового будівництва, табл.1). Доведено, що дані підприємства відрізняються як за розмірами, так і за тенденцією розвитку. За досліджуваний період виявлено: стали тенденцію зростання (з окремими елементами коливання) в розвитку демонструють лише дві компанії – ПАТ «ДБК-4» та ПАТ «Трест «Житлобуд-1». На нашу думку, сталість розвитку ПАТ «ДБК-4» можна пояснити організацією корпоративного управління – зазначена організація входить до структури холдингу «ПАТ «Холдингова компанія «Київміськбуд», яка займає лідируючі позиції на ринку житлового будівництва в Україні та забезпечує сталий обсяг будівельних робіт, що виконуються компанією у поєднанні з ефективними механізмами фінансування. Компанія ПАТ «Трест «Житлобуд-1», в свою чергу, займає лідируючі позиції на ринку житлового будівництва у місті Харків – другому за обсягами будівництва м. Києва та також характеризується ефективним корпоративним управлінням і використанням сучасних технологій ФЕД, які враховують стан наявної ресурсної бази, що обумовлює можливість раціонального (щодо окремого ІБП) використання на підставі сталих гнучких зв'язків між усіма її складовими, що сформовані в системі менеджменту та спрямовані на управління всіма ресурсними підсистемами та їх елементами щодо ведення діяльності з урахуванням обмежень щодо підвищення (або збереження) економічних та інвестиційних переваг МБО впродовж тривалості життєвого циклу ІБП.

Визначальною умовою забезпечення конкурентоспроможності девелоперських компаній є комбінування універсальних та спеціальних підходів до формування раціонального портфеля проектів, що ґрунтується на функціонально-вартісному аналізі, оцінці структури портфеля методами стратегічного аналізу (Boston consulting group, McKinsey-General Electric і фірми Arthur D. Little, PIMS, MCC), аналізі інвестиційної привабливості з урахуванням ступеню ризику реалізації проекту, методів ресурсно-календарного планування та бюджетування окремих проектів в складі виробничої програми, що в результаті надає керівництву підприємства-девелопера інтегральний інструментарій для позитивного приросту кваліфікованих активів.

### **Список використаних джерел:**

1. Ryzhakov D., Dikiy O., Druzhynin M., Petrenko H., Savchuk T. *Innovative tools for management the lifecycle of strategic objectives of the enterprise-stakeholder in construction. International Journal of Emerging Trends in Engineering Research.* 2020. 8(8). p. 4526–4532. URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85090292610&origin=resultslist>
2. Chernyshev D., Ryzhakov D., Dikiy O., Khomenko O., Petrukha S. *Innovative technology for management tools of commercial real estate in construction. International Journal of Emerging Trends in Engineering Research.* 2020. 8(9). p. 4967–4973. URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85091882827&origin=resultslist>.
3. Дружиніна І. В., Дукий О. В., Малихіна О. М. *Модернізація аналітичних індикаторів системи менеджменту підприємств – учасників девелоперського будівельного проекту [Електронний ресурс]. Управління розвитком складних систем.* 2020. Вип. 43. С. 155-163. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss\\_2020\\_43\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2020_43_24).

УДК 69.003: 332.87: 338.1:334.72

**Шпаков Андрій Васильович,**

к.т.н., доцент кафедри менеджменту в будівництві, КНУБА

**Шпакова Ганна Валентинівна,**

д.е.н., доцент, професор кафедри будівельних технологій, КНУБА

## **ІННОВАЦІЙНІ ЗАСОБИ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Актуальність оновлення економічних методів управління підприємствами будівельної галузі на принципах сталого розвитку обумовлена важливістю цього виду діяльності для ефективності розвитку інвестиційно-будівельної сфери країни, що потребують значних змін в сучасній інституціональній інфраструктурі, враховуючи плинність і невизначеність у зовнішньому ринковому середовищі реалізації будівельних проєктів. Особливої уваги потребує питання розробки ефективних економічних та організаційних механізмів адаптації

девелоперських структур до зміни траєкторії розвитку світової економіки від лінійної до біфуркаційної (непередбачуваної) для забезпечення їх збалансованого зростання та вдосконалення.

Метою дослідження є формування теоретичних передумов для створення організаційно-інституціональної платформи економічного управління підприємствами будівельної галузі в умовах біфуркаційної траєкторії розвитку світової економіки.

Для ефективного управління суб'єктам господарювання з орієнтацією на випередження вимог зовнішнього і внутрішнього середовища є забезпечення функціонування, адаптації і розвитку. Керуючі впливи, які здійснюються в процесі управління є імпульсними, переривчастими і короткотривалими, спрямованими на певне корегування об'єкту управління [1]. Такі короткотривалі впливи можуть бути спрямовані на досягнення двох станів організації: функціонування або розвитку.

В стані функціонування основна стратегічна спрямованість орієнтована на стабілізацію організації, що забезпечує інколи просто її існування, стримує розвиток. В стані розвитку – навпаки, знищується багато процесів функціонування організації, але створюються умови для її більш стійкого існування [2].

Для вдосконалення механізмів економічного управління будівельним підприємствами пропонується використати компенсаційно-резонансне управління, сутність якого ґрунтується на двох положеннях:

- резонансне управління – це процес управління переходами між специфічними методами взаємодії механізмів організації, управління і самоорганізації;

- в процесі взаємодії механізмів організації, управління і самоорганізації існують малі, але ефективні управлінські впливи, які забезпечують формування синергетичних ефектів і здатні компенсувати негативні економічні чинники та підвищити позитивні характеристики.

При використанні резонансних впливів важливою є не кількісна характеристика, а його відповідна технологічна, часова та типова структура. Таким чином малі управлінські і організаційні впливи можуть призвести до значних позитивних результатів. Цей принцип нелінійності досі дуже рідко використовується в практичному менеджменті. До таких малих прямих впливів можна віднести своєчасний перехід з одного режиму впливу на інший (від самоорганізації до управління, а також



комбіновані пакети елементів, необхідних для реалізації бізнес-процесів (інформаційне забезпечення, людські ресурси, технічне та фінансове забезпечення). Прикладом резонансних впливів може бути узгодження впливу з особливостями виконавців і складністю реалізації процесів, виведення виконавців на власні механізми і шляхи розвитку шляхом навчання, стажування, ротації. Помірне резонансне управління у взаємодії з самоорганізацією дозволяє переводити організацію з одного якісного стану до іншого з мінімальними витратами часу, ресурсів та зусиль завдяки персоніфікованому набору різних методів впливу [3].

Резонансне управління в аспекті забезпечення адаптивності підприємства будівельної галузі до зовнішніх викликів дає найкращі результати разом з використанням ефекту динамічної нестійкості, тобто організація може зберігати рівновагу тільки при постійних управлінських впливах. З одного боку це загроза, з іншого – можливість змінити стратегію діяльності і швидко перейти з одного квазістабільного стану в інший, більш вигідний в поточній ринковій ситуації. Для активізації такого методу управління всім специфічним учасникам будівельного ринку необхідно оновлювати зміст принципів економічного управління на основі впровадження резонансних управлінських технологій та врахування випереджуючої ролі інформаційних технологій в забезпеченні ефективності управління будівельними підприємствами, проєктами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Плешу Г., Шаповал С., Фоменко Г. *Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Труды Одесского политехнического университета. 2009. №1 (31). С. 193-198.*

2. Шпаков А.В., Шпакова Г.В., Приходько Д.О. *Концептуально-аналітичні особливості атрибуції проєктів біосферосумісного будівництва на платформі декаплінгу в системі девелоперського управління. Сучасні проблеми архітектури та містобудування, 2019. Вип. 55. С.330-343.*

3. Подлесных, В.И., Кузнецов Н.В. *Теория организации: Учебное пособие / Под ред. проф. В.И. Подлесных. - 5-е изд., испр. и доп. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 334 с. URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=465449>*

*Закружна Леся Іванівна*  
*магістр, ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»*  
*науковий керівник - Згалам-Лозинська Л.О., д.е.н., доц. КНУБА*

## **ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ**

Неодмінною умовою сталого розвитку держави є соціальна стабільність в суспільстві. Економічне зростання значно залежить від стратегії та тактики державного регулювання, визначення пріоритетів і напрямів соціальної політики, адекватним ринковим відносинам, спрямованим на гарантування соціального захисту та безпеки населення. У складні часи, які переживає сьогодні наша країна, головним пріоритетом державної соціальної політики має стати намагання зробити якомога більше для того, щоб кожний, хто потребує допомоги, відчув увагу та підтримку з боку держави.

Регулюючі заходи держави сьогодні невпорядковані, а найбільшими загрозами для макроекономічної стабільності досі залишаються: недосконалість законодавства, непослідовність політичних рішень, недостатні темпи реформ, значний рівень корупції, накопичення зовнішнього боргу, інфляція, нестійкість національної валюти та низький рівень капіталізації вітчизняних банків, недосконалість податкової політики і нестабільність господарського законодавства, низький рівень соціальної відповідальності бізнесу, скорочення виробництва, значна нерівність доходів громадян.

Формуючи механізм інституційного регулювання сфери соціального захисту населення, держава може спрямовувати зусилля у двох напрямках. Перший - сприяння державних та недержавних інститутів у підтриманні високих життєвих стандартів і втручання в основні механізми виробництва та розподілу. Другий напрям соціальної політики зорієнтований на найнезахищеніші прошарки населення і реалізується через допомогу малозабезпеченим сім'ям, доходи котрих нижчі від прожиткового мінімуму, допомогу з безробіття, пенсійне забезпечення за віком та втратою працездатності, мінімальний або гарантований доступ до медичних послуг. В Україні внаслідок постійного значного дефіциту державного бюджету важелі державного регулювання переважно

спрямовані на використання другого напрямку.

Пріоритетним напрямом посилення гарантій соціального захисту в Україні на найближчу перспективу має стати завершення пенсійної реформи й остаточний перехід до трирівневої системи пенсійного забезпечення, що дозволить розв'язати проблему оптимізації соціальної допомоги. Необхідно здійснити поетапний перехід до системи добровільного страхування, що вимагає перерозподілу навантаження зі сплати внесків між страхувальниками та застрахованими особами й зменшення розміру відрахувань, котрі сплачуються страхувальники до Фондів соціального страхування [1].

Особливо гостро постає проблема низької оплати праці, широкі масштаби нерегламентованої, тіньової зайнятості, що призводить до ухилення від сплати податків, практики заниження зарплат, а також значна диференціація у доходах, яка сформувала значну частину багатих та бідних. Усе критичнішим є відхилення від курсу зміцнення середньої верстви населення, котре, на нашу думку, становить запоруку економічного зростання України. На нашу думку, невідкладним є підвищення стандартів оплати праці в Україні й щорічний моніторинг якості життя громадян, за результатами моніторингу необхідно здійснювати аналіз та вносити пропозицій з покращення якості життя громадян.

Розглядаючи соціальний захист населення, ми вважаємо, що соціальний захист має бути спрямований не лише на вразливі соціальні групи непрацюючого населення, й на зайнятих у суспільному виробництві. Адже саме зайняті в суспільному виробництві створюють умови для підтримки соціально вразливих груп населення. Необхідно удосконалити методику розрахунку прожиткового мінімуму та розрахувати новий споживчий кошик, що відображав би мінімальний набір споживання товарів та послуг для задоволення основних соціальних і культурних потреб особи, а не для елементарного фізичного виживання, що наразі наявне [2].

З метою запровадження соціально-орієнтованої моделі розвитку економіки державні органи влади повинні у найближчі терміни визначити два основних напрями діяльності: 1) активну політику зайнятості; 2) адресну соціальну політику. Ця модель передбачає не лише соціальний захист, а й створення такого організаційно-економічного механізму, який би сприяв зменшенню частини населення, котре потребує соціальної

допомоги. Вона повинна увібрати все краще, що результативно діє в країнах з ринковою економікою. Це є активний попереджувальний характер політики соціального захисту, створення соціальних та правових умов для реалізації економічної ініціативи громадян, оптимальний обсяг перерозподілу ВВП через бюджет на кожному етапі розвитку, активна участь приватних і громадських організацій у наданні соціальних послуг і благ соціально незахищеним категоріям громадян, реалізація ідей соціальної солідарності, пріоритет соціально незахищених категорій громадян [1].

В умовах ринку визначальне питання, яке постає перед Україною, – прийняття прозорої та чіткої схеми дій щодо ефективного державного регулювання системи соціального захисту. Це має супроводжуватися формуванням високої якості життя та підвищення добробуту населення через запровадження високих соціальних стандартів і становлення здорового соціального клімату в державі. Державна політика повинна відновити довіру суспільства до інститутів влади та віру в соціальну справедливість, що формується через використання економічно-правових важелів державного впливу.

#### ***Список використаних джерел:***

1. Павлова Л.О. *Першочергові заходи системи реформування соціального захисту населення. Сучасна наука: теорія і практика: матеріали II всеукр. наук.-практ. заочної конф. Дніпро: Всеукр. громадське об'єднання «Нова освіта», 2012. С. 59–61.*

2. Термоса І.О., Зігун В.О. *Аспекти соціально-економічного захисту населення в умовах сталого розвитку. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки”. 2019. №4. Т.2. DOI: 10.31359/2312-3427-2019-4-2-127*

*Ільченко Олександр*

*магістр, науковий керівник - Головач Н.В., канд. пед. наук, доц.  
ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»*

## **УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

В інноваційній економіці досягнення господарюючим суб'єктом високих результатів діяльності безпосередньо залежить від ефективного використання наявного у нього потенціалу, основу якого складають економічні ресурси. Особливим видом економічних ресурсів є людський капітал, значення якого неможливо переоцінити в економіці, заснованій на знаннях. Персонал є носієм інтелектуального потенціалу і людського капіталу господарюючого суб'єкта та ключовим ресурсом забезпечення прибутковості і розвитку сучасної компанії. У цих умовах посилюється увага до проблеми обґрунтування витрат на персонал, спрямованих на відтворення та розвиток як самого працівника, так і прибутковості компанії-роботодавця для забезпечення конкурентоспроможного виробництва. Витрати на персонал як економічна категорія набувають новий економічний сенс і повинні розглядатися як невід'ємний елемент інвестиційного процесу з метою формування людського капіталу як нематеріального активу компанії.

Проблема формування витрат на персонал та їх раціональне використання постійно знаходяться в сфері інтересів вітчизняних вчених, таких як Генкін Б.М., Кібанов А.Я., Маслов Є.В., Мінченкова О.Ю., Павлючук Ю.Н., Федорова Н.В., Шлендер П.Е. ін. Всі автори відзначають важливість науково-обґрунтованого підходу до формування витрат на персонал. Разом з тим на сучасному етапі розвитку науки і практики управління персоналом акцент досліджень переміщається від питань необхідності формування і обґрунтування складу і структури витрат на персонал до питань управління витратами.

Поняття «витрати на персонал» не є новим в економічній науці, проте до цих пір не існує його однозначного трактування в нормативно-правових документах та провідними вченими-економістами. Дослідження поняття «витрати на персонал» виявляє також безліч проблем, пов'язаних з відсутністю ідентифікації даного об'єкта обліку. У

різних облікових системах є близькі за змістом облікові об'єкти і в той же час не тотожні з «витратами на персонал». У статистичному обліку це «витрати на робочу силу». Разом з тим, як економічна категорія «робоча сила» в сучасному розумінні економістами-дослідниками також однозначно не визначена, тому кількісне її вимір спирається трактування статистиків. У податковому обліку фігурують, «витрати на оплату праці», у бухгалтерському обліку (фінансовому та управлінському) - «заробітна плата (основна і додаткова)», у міжнародних стандартах фінансової звітності - «винагорода працівникам». Існуючі визначення провідних вчених-економістів принципово не відрізняються і зводяться, як правило, до визнання витрат на персонал як сукупності витрат, пов'язаних з його змістом (наймом, винагородою, вирішенням соціальних проблем і т.д.). На думку професора А.Я. Кібанова, витрати на персонал організації є інтегральним показником, що характеризує сукупність витрат, пов'язаних із залученням, винагородою, стимулюванням, вирішенням соціальних проблем, організацією роботи та поліпшенням умов праці персоналу [1]. На думку професора Васюти В.Б., витрати на персонал включають в себе виплати грошових винагород, додаткових витрат на утримання персоналу, що здійснюються відповідно до чинних законів і тарифних угодам, або добровільних соціальних послуг організації [2]. Кулаков С.Ю. та Гольд А.О. визначають витрати на персонал як частину новоствореної в процесі суспільного відтворення вартості, що утворює фонд життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили в конкретних соціально-економічних та історичних умовах. Дане визначення скоріше характеризує витрати на персонал як макроекономічну категорію, тому що акцентується увага на сфері суспільного відтворення [3].

По даними Державної служби статистики, в структурі витрат на персонал 78,1% складають витрати на заробітну плату. Середні витрати на навчання одного співробітника на українських підприємствах значно нижчий, ніж на американських. Подібна недостатність і обмеженість при формуванні витрат на персонал, очевидно, є стримуючим фактором розвитку персоналу. Все гостріше постає необхідність розробки системного підходу до управління витратами на персонал, який передбачає для реалізації його основних функцій наявність дієвих комплексних методик бюджетування, обліку, аналізу та контролю витрат на персонал. Процес управління витратами на підприємстві передбачає реалізацію всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом:

планування, обліково-аналітичного забезпечення, контролю. Організація процесу управління витратами передбачає врахування усіх витрат, які відносяться до функціональних підсистем управління персоналом, зокрема: планування та маркетинг персоналу; найм і облік персоналу; трудові відносини; умови праці; розвиток персоналу; мотивація і стимулювання персоналу; соціальна розвиток; розвиток оргструктур управління; правове забезпечення управління персоналом; інформаційне забезпечення управління персоналом. Кожна з підсистем системи управління персоналом виконує певні функції, що вимагають здійснення витрат. При цьому витрати не повинні бути самоціллю, а повинні розглядатися як засіб для досягнення певної мети функціонування підсистеми. Для забезпечення системного підходу до управління витратами на персонал необхідно не тільки визначення економічної сутності категорії «витрати на персонал», а й їх науково-обґрунтована класифікація як необхідна умова реалізації основних функцій управління (облікової, аналітичної, контрольної) [3]. Аналіз економічної літератури дозволив зробити висновок про те, що запропоновані провідними вченими класифікації витрат відображають існуюче різноманіття витрат на персонал. За цільовим призначенням витрати, відповідні функціональним підсистемам, поділяються на такі види: придбання працівників; оплата праці та матеріальна винагорода; розвиток персоналу; підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації працівників; поліпшення соціально-побутового призначення; соціальна захист і соціальне страхування; поліпшення умов праці, медичне обслуговування [4] Разом з тим, управління персоналом стає однією з найбільш значущих стратегічних функцій управління. Це пов'язано з тим, що в економіці, заснованої на знаннях, людські ресурси є носієм трудового та інтелектуального потенціалу, здатного забезпечити конкурентну силу і реалізувати потенціал прибутковості господарюючого суб'єкта в досягненні їм довгострокових перспектив. У цих умовах досягнення стратегічних цілей управління персоналом неможливо без здійснення інвестицій в персонал, які передбачають витрати на розвиток і реалізацію трудового потенціалу і формування людського капіталу, як нематеріального активу господарюючого суб'єкта, здатного приносити дохід як самому працівникові, так і роботодавцю [2].

Виходячи з вищевикладеного, що затрати на персонал є сукупністю витрат в грошовій формі, що забезпечують функціонування підсистем

системи управління персоналом з метою отримання економічних, соціальних вигод в майбутньому. У умовах формування економіки знань стає очевидним, що необхідно планувати, враховувати, аналізувати і контролювати не тільки витрати, пов'язані з компенсацією за використання робочої сили, а й витрати, які здійснюються з метою розвитку і реалізації трудового потенціалу та формування людського капіталу.

**Список використаних джерел:**

1. Кибанов А.Я., Митрофанова Е.А., Эсаулова И.А. Экономика управления персоналом. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 427 с.
2. Васюта В. Б., Феохарій А. В. Удосконалення системи планування витрат на персонал підприємства. Modern Economics. 2019. № 14(2019). С. 44-52. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V14\(2019\)-07](https://doi.org/10.31521/modecon.V14(2019)-07).
3. Кулакова С. Ю., Гольд А. О. Теоретичні аспекти дослідження витрат на персонал підприємства та їх ефективності. Ефективна економіка. 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5639>.
4. Згалат-Лозинська Л. О. Методи оцінки ефективності розвитку управлінського персоналу підприємства. Ефективна економіка. 2017. №12. <http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/efektyvna-ekonomika/article/view/1752>



**Секція 5**  
**ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ, БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ**  
**ТА МАРКЕТИНГ**

УДК 332.85, 69.003

*Захарченко Петро Володимирович,*

*к.т.н., професор, КНУБА*

*Алавердян Людмила Миколаївна,*

*к.е.н., доцент, КНУБА*

*Романенко Олеся Валеріївна,*

*к.е.н., доцент, КНУБА*

**ІНТЕРНЕТ-ДОСЛІДЖЕННЯ ПОПИТУ НА ЖИТЛОВУ**  
**НЕРУХОМІСТЬ У МІСТІ КИЇВ ТА ОБЛАСТІ**

Через велику нерівномірність розвитку та відносно невисоку інвестиційну привабливість, ринок житлової нерухомості має певні проблеми, які стримують процес довгострокового інвестування і, відповідно, гальмують розвиток економіки в цілому. При цьому високий рівень забезпечення населення України упорядкованим і комфортним житлом залишається на сьогодні однією з ключових характерних особливостей якості життя, що зумовлює необхідність проведення досліджень, присвячених аналізу сучасного стану та вивченню попиту на житлову нерухомість.

Важливість вказаних досліджень пояснюється значною кількістю наукових праць, що приділяють вчені вивченню та аналізу попиту на нерухомість, а також тим, що вони затребувані широким колом зацікавлених осіб, серед яких можуть бути споживачі для прийняття рішень щодо купівлі-продажу та оренди об'єктів житла, ріелторські компанії – при наданні посередницьких послуг щодо таких операцій, органи місцевої влади та самоврядування – для формування і коректування індикаторів регіональних житлових програм, територіальні фінансовими та податкові органи – для здійснення ефективної фіскальної політики у частині оподаткування нерухомого майна, підприємствами і організаціями інвестиційно-будівельного комплексу – для достовірного планування обсягів господарської діяльності та інвестицій, банківськими установами – при розробці та реалізації програм іпотечного кредитування тощо [1-3].

Мета - провести детальний аналіз попиту на житлову нерухомість у

місті Київ та Київській області, які формують користувачі Інтернету в умовах стрімкої діджиталізації.

Дослідження попиту на житлову нерухомість у Києві та області у 2020 році показало, що користувачі в Google найчастіше шукають нерухомість за запитами, що пов'язані з: тематичними сайтами і розділами на сервісах оголошень; сайтами для короткострокової оренди житла; орендою («зняти»); купівлею («купити»); продажем нерухомості («продам»).

На рис. 1 наведено розподілення попиту за цими категоріями. При цьому структура попиту показує, що у користувачів Інтернету вже сформувалася стійка тенденція в тому, що якщо потрібна інформація про нерухомість, то це має бути тематичний сайт чи розділ на сервісі оголошень.

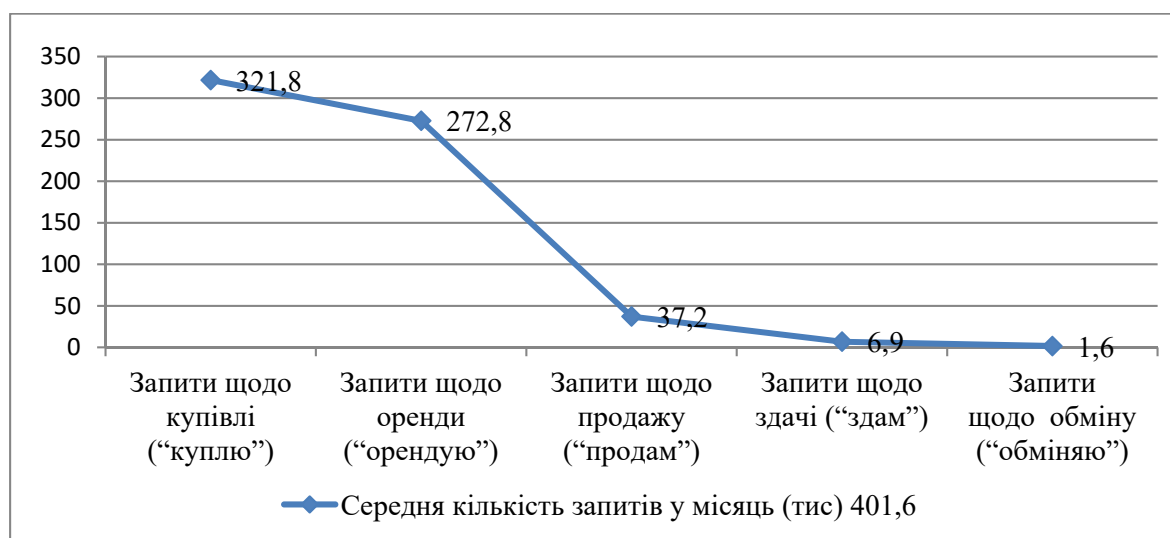


Рис. 1. Структура попиту по категоріях запитів

Найчастіше, у 86,4% випадків, пошук відбувається виключно за назвою сайту. І тільки у 13,6% випадків брендовий запит уточнюється за допомогою типу нерухомості, наприклад, «олх+однокімнатна квартира» [2].

Результати дослідження розподілу попиту на тематичних сайтах і сервісах оголошень наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати дослідження розподілу попиту на тематичних сайтах і  
сервісах оголошень

Бренд	Середня кількість попиту, тис. запитів	Частка від загального попиту на тематичних сайтах та сервісах оголошень, %
Тематичні сайти нерухомост		
lun	214140	60,4%
dom.ria	48410	13,6%
domik.ua	17560	4,9%
rieltor.ua	12460	3,5%
100realty.ua	9540	2,7%
country.ua	4210	1,2%
address.ua	3900	1,1%
ua.m2bomber.com	3440	1,0%
mesto.ua	2160	0,6%
realt.ua	1420	0,4%
my-realty.kiev.ua	480	0,1%
Сервіси оголошень із розділом про нерухомість		
olx.ua	30290	8,5%
aviso.ua	4930	1,4%
besplatka.ua	1230	0,3%
<b>Всього</b>	<b>355050</b>	<b>100%</b>

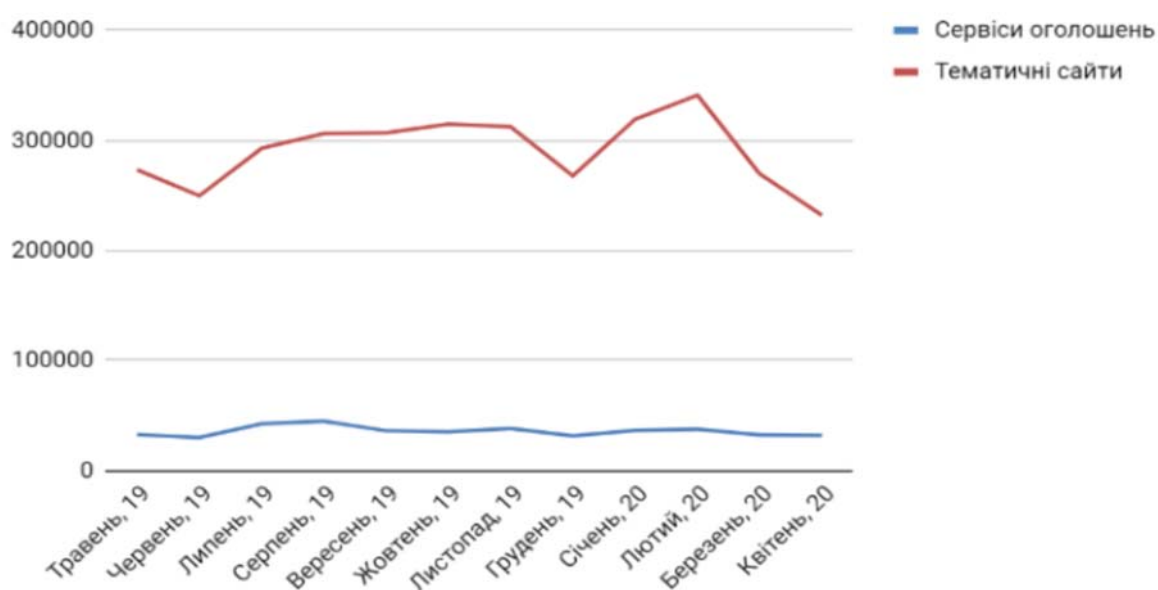


Рис. 2. Попит на нерухомість

На рис. 3 представлені ТОП-5 найпопулярніших видів нерухомості, які користувачі шукали в Google у поєднанні з назвами сайтів нерухомості. В результаті виявлено, що квартири на тематичних сайтах і сервісах оголошень шукають майже у 2,9 разів частіше, ніж інші види нерухомості в сумі.

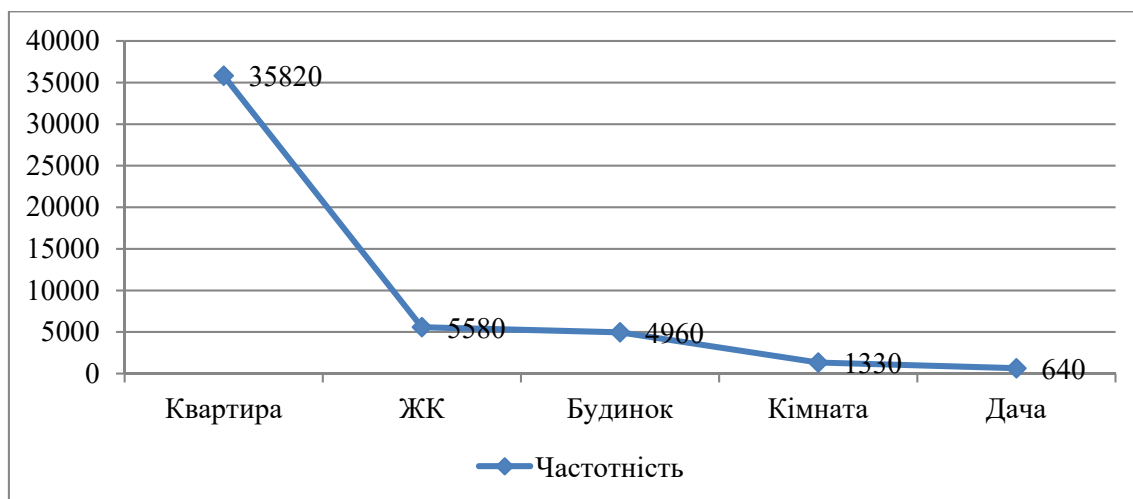


Рис. 3. ТОП-5 найпопулярніших видів нерухомості, які користувачі шукали в Google у поєднанні з назвами сайтів нерухомості

Таким чином, протягом 2020 року попит на нерухомість показував стабільне зростання. Винятком є березень 2020 року, коли через епідемію коронавірусу він почав знижуватися. Попит на оренду житла більш циклічний. Пік популярності припадає на кінець серпня-початок вересня, що, в основному, пов'язане із початком навчального року у студентів. Однак введення карантину в березні 2020 року суттєво вплинуло на попит на оренду житла – за період березень-квітень 2020 відбувся його суттєвий спад. При цьому користувачі стали менше цікавитися орендою нерухомості, знизився попит на купівлю і продаж квартир. У той же час, попит на купівлю і продаж будинків, навпаки, зріс.

У ході дослідження ми визначили, що нерухомість в Інтернеті шукали на спеціалізованих сайтах з нерухомості, лідером серед яких є Lm.ua. Для пошуку оренди житла на короткий строк також користуються сайтами-агрегаторами, найпопулярнішим серед яких у жителів Києва та області є Booking.com. Найчастіше як при оренді, так і при купівлі нерухомості до загальних запитів користувачі додають уточнення за містами і районами, а також вказують, який саме тип нерухомості вони шукають (“квартира”, “будинок” та ін.). Це дає можливість швидко

знаходити релевантну інформацію в Google. Найзатребуванішим типом приміщень при купівлі та оренди нерухомості були однокімнатні і смарт-квартири.

### **Список використаних джерел:**

1. Горбаль Н. І., Романишин С. Б., Шалін А. С. Ринок нерухомості України: тенденції та перспективи. *Бізнес Інформ*. 2019. №3. С. 149–154. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-3-149-154>.

2. Захарченко П.В., Алавердян Л.М., Назарчук Н.В. Маркетингові дослідження в сфері житлової нерухомості України: основні проблеми та тенденції // *The 12th International youth conference “Perspectives of science and education”* (September 27, 2019) SLOVO\WORD, New York, USA. 2019. p.557-569.

3. Столична нерухомість. Аналітичний портал [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://100realty.ua/uk/analytics/44253>.

4. Дослідження попиту на житлову нерухомість у Києві та області 2019-2020. Блог *Olshansky&Partners*. Доступно за адресою: <https://olshansky.ua/blog/doslidzhennya-popitu-na-zhitlovu-neruhomist-u-ki%D1%94vi-ti-ki%D1%97vskij-oblasti/>

УДК 332.85, 69.003

**Захарченко П. В**

*к.т.н., професор, КНУБА*

**Варшавець П. Г.**

*к.т.н., доцент, ТОВ «Фасад»*

**Грінченко А.О.,**

*студентка, КНУБА*

### **АСОРТИМЕНТ ТА ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ШПАЛЕР**

Незважаючи на значну кількість недоліків паперових шпалер, вони продовжують користуватися попитом. Популярність пояснюється досить просто. Одним з фактором є екологічність матеріалу, т. К. Він складається з натуральних компонентів. Папір відмінно пропускає повітря, тому стіни дихають і під шпалерами не розвивається грибок. Використовувати такі шпалери можна тільки в приміщеннях, де рівень вологості не перевищує нормальний показник. Якість сучасної преси вийшло на такий рівень, що

на поверхню шпалер може бути завдано будь-який малюнок, при цьому в деяких випадках їх складно відрізнити від більш дорогих варіантів. У стандартному режимі експлуатації паперові шпалери можуть прослужити аж до десяти років. Це також буде залежати від якості самого матеріалу і від правильності підходу до процесу поклейки. Основним недоліком такого виду обробки є невисока міцність. Асортимент: AS Creation, Galerie ,Graham&Brown, Ugera.

Вінілові шпалери присутні на ринку не так давно, але вже встигли завоювати армію прихильників. Оздоблення зазвичай є двошаровою. Підкладковий шар призначений для кращої адгезії з поверхнею, а особовий виконаний з ПВХ. Верхній шар часто може мати тиснення, що створює відмінний ефект. Найбільш популярним підвидом шпалер є «шовкографія». Вініловий шар досить реалістично імітує шовкові нитки, що проявляється не тільки в структурі, але і в відповідному блиску. Термін служби такого матеріалу для внутрішньої обробки тривалий, т. К. Поверхня стійка до впливу ультрафіолету і до вологи. Асортимент: Adawall, Decori&Decori, Decowall, Limonta Sirpi.

Шпалери коркові виробляються з натуральної сировини, яким виступає деревина. Вона має гарну паропроникність і приємним зовнішнім виглядом. Пробка також підійде не під будь-який інтер'єр, що важливо враховувати при виборі матеріалу. Завдяки своїй структурі шпалери такого типу здатні забезпечити додаткову звукоізоляцію і теплоізоляцію. Відтінок пробки сприяє заспокоєнню і мирної атмосфери, тому використовувати шпалери такого типу можна для спальні та дитячої. Асортимент: Egen, Wicanders, Amorim, Corksribas.

Флізелін – це полотнище дуже щільне по своїй структурі, проводиться шляхом комбінації довговолокнутої целюлози, текстильних волокон і полімерних сполучних матеріалів. Переваги: висока екологічність, повітря і паропроникність, практично не деформуються при зволоженні, висока міцність і зносостійкість. Недоліком виступає тільки ціна на вінілові шпалери на флізеліновій основі. Чим вище якість цього виду шпалер, тим дорожче коштує один рулон. Асортимент: AS Creation, BN ,Casadeco, Caselio, Rasch Textil, Rasch.

Рідкі шпалери. ТОВ «Фасад» — офіційний представник в Україні європейської компанії SILK PLASTER (м. Рига, Латвія), що є виробником шовкової декоративної штукатурки (рідких шпалер). Продукція SILK

PLASTER поставляється до різних куточків світу, партнери є як у Америці, так і у Азії та Африці. В Україну поставляються декілька торгових марок, які випускаються виробником SILK PLASTER.

Для внутрішнього оздоблення: TM WALLPAPER, TM SILK PLASTER, TM VICTORIA DU MONDE та універсальна декоративна штукатурка TM MIXART, яка призначена як для нанесення на фасади, так і для використання всередині приміщень.

TM WALLPAPER була вироблена як ексклюзивна лінійка рідких шпалер для розміщення на полицях мережі будівельних торгових центрів “ЕпіцентрК”. Вона включає 51 артикулів, які різняться за текстурою та кольором.

TM SILK PLASTER представлена більш ніж 400 відтінками та фактурами. До складу входять тільки натуральні компоненти: мармурова крихта, кварц, целюлоза, льон, волокна бавовни і шовку, завдяки чому покриття не має запаху і не притягає пил – є гіпоалергенним.

TM VICTORIA DU MONDE — це люкс колекція від SILK PLASTER, розроблена разом із французькими дизайнерами. Складаються шпалери з волокон шовку, які зірково виблискують при потраплянні на шпалери світла.

Декоративна штукатурка TM MIXART використовується як фінішне покриття при внутрішніх та зовнішніх роботах: на стінах на житлових та комерційних приміщеннях, ванних кімнатах, балконах, на фасадах будівель. Має у складі декоративні флоки та акрилові сополімери.

Завдяки непоганим характеристикам шумопоглинання (клас E) і негорючості (є сертифікат НГ – негорючий матеріал) рідкі шпалери можна використовувати в приміщеннях скупчення людей: театрах, кінотеатрах, кафе та ресторанах, готелях.

Рідкі шпалери SILK PLASTER відповідають світовим стандартам екологічної безпеки, що підтверджено європейськими сертифікатами якості, і є найкращим вибором для всіх, хто піклується про своє здоров'я і здоров'я своєї родини, вони екологічні і не завдають шкоди як власникам осель, так і навколишньому середовищу, сертифіковані і відповідають вимогам пожежної і екологічної безпеки. Оновити інтер'єр шовковою штукатуркою (рідкими шпалерами) не складно, це може зробити навіть людина без досвіду.

Переваги шовкової декоративної штукатурки (рідких шпалер):

1. За допомогою шовкової декоративної штукатурки (рідких шпалер)

можливо легко і швидко оновити стіни квартири або будинку, не евакуюючи домочадців і домашніх вихованців, так як немає запаху навіть в момент нанесення, коли вона в розведеному вигляді. Матеріал нешкідливий для шкіри рук і дихальних органів людини, що працює з ним.

2. Шовкові штукатурки при нанесенні створюють безшовне покриття і дозволяють усунути нерівності, а завдяки їх пластичності оздоблювальні роботи можна виконувати на поверхнях будь-яких архітектурних форм, таких як: стовпи, колони, труби, віконні та дверні укосу, ніші, ребристі поверхні, геометричні складні конструкції стін і стель.

3. Особлива перевага рідких шпалер — еластичність: при усадці будинку покриття з шовкової штукатурки не тріскається.

4. Шовкова штукатурка прекрасно реставрується. При будь-яких пошкодженнях можна частково ремонтувати покриття.

5. Покриття з шовкової штукатурки можна навіть мити, якщо попередньо покрити поверхню спеціальним лаком.

6. Декоративне покриття добре комбінується з будь-яким іншим декором в інтер'єрі: ліпниною, деревом, текстилем, фресками і т.д.

Таблиця 1

Порівняння шовкової декоративної штукатурки з іншими інтер'єрними матеріалами

	Silk plaster	Звичайні шпалери	Венеціанська штукатурка	Фарба
Натуральність та екологічність	✓	✓	✓	✓
Немає запаху	✓	✓	✓	✓
Не тріскається	✓	✓	✓	✓
Частковий ремонт	✓	✓	✓	✓
Безшовна поверхня	✓	✓	✓	✓
Можливість нести суміш своїми руками	✓	✓	✓	✓
Додаткова шумо- та теплоізоляція	✓	✓	✓	✓
Нанесення на рел'єфні поверхні, арки, колони, ін.	✓	✓	✓	✓
Маскування тріщин і нерівностей	✓	✓	✓	✓

З шовкової штукатурки можна створювати панно, декоративні



об'ємні інсталяції, малюнки. Широкий асортимент дозволяє підібрати різні кольори і фактури, при цьому всі колекції прекрасно поєднуються один з одним. Шовкова штукатурка не вигорєє на сонці і не жовтіє, її можливо використовувати в приміщеннях, де присутній великий перепад температур, а також в неопалюваних приміщеннях.

#### **Список використаних джерел:**

1. <https://oboi.ua/>
2. <https://epicentrk.ua/ua/shop/oboi-i-nastennye-pokrytiya/>

УДК 339.13

**Захарченко Петро Володимирович,**  
*к.т.н., проф., завідувач кафедри товарознавства  
та комерційної діяльності у будівництві, КНУБА*

**Сергієнко Сергій Федорович**  
*Голова Наглядової Ради підприємства Чернігівбудматеріали*

**Раздорожна Діана Дмитрівна,**  
*магістр кафедри товарознавства та комерційної діяльності у  
будівництві КНУБА*

### **МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ВАПНЯКОВИХ МАТЕРІАЛІВ**

На сьогодні галузь виробництва вапна тісно пов'язана, впливає та залежить від розвитку багатьох суміжних галузей таких як металургійна, хімічна, будівельна тощо, тому стан виробництва та споживання вапна відображає економічний стан країни у цілому.

Мета дослідження – визначити сфери використання вапна у національному господарстві.

Величезні розвідані поклади вапняку та крейди знайшли застосування у багатьох галузях народного господарства таких, як будівництво, металургія, цукрова і хімічна промисловість, а також сільське господарство. Широка різноманітність напрямків використання вапна та крейди формує велике число різновидів і типів даних матеріалів.

Найбільші поклади крейди в Україні розташовані в Новгород-Сіверському районі, Чернігівської області, що дало можливість у 2000-х роках організувати виробництво технічної крейди для гумової,

лакофарбової та інших галузей промисловості. Крейду також використовують у сільському господарстві, паперовій промисловості та у будівництві.

Крейда марок МТД, МС-1 та МС-2 використовується на багатьох підприємствах України. Використання крейди Новгород-Сіверського родовища потребує додаткових досліджень з метою використання її в цементній промисловості. В той же час необхідні додаткові дослідження щодо логістичної схеми поставки цих матеріалів в центральні та східні регіони України.

Виділяють гашене та негашене вапно. Негашене вапно використовується, головним чином, в процесі виробництва бетонів і розчинів. Примітно, що в даному випадку, відсутність відходів і абсолютне використання в процесі твердіння кожного компонента, будь то ферит, силікат, або карбонат кальцію, тонкоподрібненого вапна, робить процес його застосування найбільш оптимальним і кращим, особливо в порівнянні з рядом інших видів даного матеріалу. Вироби, в процесі виробництва яких застосовувалася негашене будівельне вапно, відомі такими своїми якостями і характеристиками, як: досить висока міцність, високі показники густини, водостійкість.

Такі властивості дають можливість використовувати цей матеріал у виробництві силікатної цегли, а також для виробництва стабілізуючих і зміцнюючих розчинів, необхідних для будівництва доріг. Негашене вапно також широко використовується в таких галузях сільськогосподарської промисловості, як птахівництво та рибництво - як матеріал для дезінфекції, у сільському господарстві - для очищення, а також для очищення стічних вод, для відновлення родючості ґрунту. Негашене вапно-поширений напівфабрикат. Як правило, частіше використовується гашене вапно, яке виготовляється шляхом замішування його з водою. Одночасно відбувається хімічна реакція, в результаті якої оксиди кальцію і магнію стають власними гідратами, в результаті чого утворюється досить пластична і тістоподібна маса. Цей матеріал також відомий як «вапняна пушонка», і сьогодні він широко використовується у виробництві сухих сумішей, а також різних мінеральних добрив, які використовуються для нейтралізації шкідливих викидів промислових підприємств. Використання гашеного вапна може покращити якість штукатурних розчинів та сухих будівельних сумішей, покращити такі властивості, як в'язкість та водостійкість бетону та багатьох інших

в'язучих.

У хімічній промисловості речовина використовується в таких її галузях, як: лакофарбова, парфумерна, нафтохімічна, кабельна, електротехнічна, фармацевтична, гумовотехнічна галузі.

У металургії за допомогою цього продукту здійснюється збагачення залізистих і поліметалічних руд. Вапно також застосовується в таких сферах, як переробна і гірничодобувна.

У харчовій промисловості вапняний продукт служить для омилення жирів. А в текстильному виробництві за допомогою вапна здійснюють процедуру фарбування.

В аграрному секторі матеріал використовують для нейтралізації кислотності в ґрунті, яка негативно впливає на сільськогосподарські культури. Крім цього завдяки вапну відбувається збагачення ґрунту кальцієм, показники оброблюваності ґрунту покращуються. Також істотно знижується необхідність в збагаченні ґрунту азотними добривами. Крім землеробства вапно застосовується і тваринницької сфері. З його допомогою дезінфікують ферми і приміщення побутового призначення. А додаток вапна в раціон тварин допомагає усунути недолік кальцію.

Вапно також широко використовується в будівництві, воно є обов'язковим компонентом в будівельних розчинах і в матеріалах термоізоляції.

Ринок сухих будівельних сумішей є невід'ємною складовою ринку оздоблювальних розчинів для внутрішніх приміщень, в який також входять «мокрі» штукатурки, головним чином вапняно-піщані (вапняні) та вапняно-цементні. 74,2% ринку матеріалів для оздоблення стін та стелі усередині приміщень займають вапняно-піщані штукатурки. Протягом 2009-2013 рр. частка вапняно-піщаних штукатурок залишилася стабільною, а в 2014 році зросла на 6%, а в останній рік зменшилася на 10%. Це пояснюється тим, що в умовах кризи високотехнологічна, але більш вартісна продукція витісняється більш дешевою. В той же час продукція, що потребує менших працевитрат стає затребуваною [1, с. 261].

Виробництво вапна у 2019 році становило 2185,9 тис.т. з них на експорт пішло 0,04 тис.т. Обсяг ринку вапна у 2019 році складав 2188,5 тис.т., гашеного вапна 2407 тис.куб.м., ваяного тіста 7220,9 тис.куб.м. [1, с. 260] У 2019 році спад виробництва у металургії, як основній галузі

виробництва і споживання вапна, зумовив загальний незначний спад річного виробництва вапна на 2%.

Сфера використання вапна досить широка та постійно розвивається, але більшу частку займає галузі будівництва та металургії. Саме від попиту зі сторони цих галузей залежить виробництво вапна. Слід приділити увагу удосконаленню виробництва крейди та вапна, більш агресивно здійснювати експорт на зовнішні ринки.

### **Список використаних джерел:**

1. Довідник по ринку матеріалів для внутрішнього облаштування та оздоблення приміщень (за даними 2019 р.) / За заг. ред. к.т.н., проф. П.В.Захарченка [Захарченко П.В., Гавриш О.М., Соха В.Г., Алавердян Л.М., Дименко Р.А., Юдічева О.П., Огородник І.В., Варшавець П.Г., Рудченко Д.Г., Дюжилова Н.О., Артарі-Колумб Б.Ю., Войтенко С.В., Телющенко І.Ф., Павлик А.В., Величко А.М.] КНУБА. Київ:ФОП Сладкевич Б.А., 2020. -263 с.

УДК 339.138

**Головаш Богдан Едуардович**

*к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування, КНУБА*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

Сучасні умови економічного розвитку України вимагають суттєвої модернізації існуючих підходів до принципів економічної політики країни. Виникає негайна потреба докорінних, трансформаційних змін головних засад і підходів до управління економічним розвитком країни. При цьому, вирішення завдань щодо вдосконалення експортної складової економічної політики України, здатне вже найближчим часом допомогти у вирішенні важливих питань її економічного розвитку, та значно суттєво підвищити конкурентоспроможність країни на зовнішніх ринках.

Аналіз досвіду розвитку економічного стрибка деяких країн світу (наприклад Республіка Корея, Польща, Чехія) показує, що саме орієнтація на експортну складову економічного розвитку, а особливо на експорт високотехнологічних товарів, здатна значно прискорити формування високорозвиненої, конкурентної економіки.

Так наприклад, потрібно відзначити широку мережу державних програм підтримки експорту у Польщі та добре організоване їх інституціональне забезпечення. Завдяки даним програми протягом 2000-2019 рр. ВВП Польщі зріс більш ніж у два рази, а експорт товарів майже в п'ять разів. Зростання ВВП у 2021 р прогнозується на рівні 5,1%.

Серед основних елементів польської експортної стратегії потрібно відзначити: Польське агентство розвитку підприємництва, Банк національного господарства Республіки Польща, Корпорацією страхування експортних кредитів, Програма підтримки експортної діяльності у секторі малих та середніх підприємств, Інтернет-портали відділів реклами торгівлі та інвестицій польських посольств за кордоном, а також системи організації спеціальних економічних зон.

Заходи підтримки підприємцям включають широке коло питань:

- дотації у рамках спеціальних програм ЄС та польських національних програм;
- кредитні лінії та гарантії, що пропонуються гарантійними та кредитними фондами;
- допомога в здійсненні інноваційної діяльності та трансферту технологій;
- допомога на участь в міжнародних виставках, ярмарках, торгівельних представництвах та налагодження ділових контактів;
- консультаційні та інформаційні послуги;
- страхування витрат з пошуку зарубіжних ринків збуту;
- страхування експортерів;
- страхування прямих інвестицій за кордон;
- податкові пільги у спеціальних зонах [1].

Останнім часом в Україні спостерігається деяка активізація у підтримці експортерів. Потрібно відзначити створення в Україні інтернет-порталу «Офісу з просування експорту» та запуск у листопаді 2017 р. порталу з підтримки малого і середнього бізнесу, що забезпечує доступ до європейської програми підтримки малого та середнього бізнесу COSME для українських підприємців.

В рамках «Офісу з просування експорту» існують консалтингові програми для експортерів та є можливість отримати організаційну підтримку експортерам в рамках міжнародних програм [2]. Потрібно відзначити успішно функціонуючі освітні програми для експортерів різних галузей, зокрема програма для ІТ галузі - EXPORT EVOLUTION

IT.

При цьому зазначимо, що на жаль в Україні досі ще працює переважно на папері Державне експортно-кредитне агентство, яке намагалися створити більш ніж як сім років. Серед основних проектів агентства анонсується:

Страховання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) для підприємств-експортерів, а також Страховання експортних кредитів та Страховання банківських гарантій для українських банків, що працюють з експортерами.

Ще раз зазначимо, що зовнішньоекономічні зв'язки стають більш помітною частиною господарської діяльності підприємств. Зростає зацікавленість у співробітництві з партнерами із зарубіжних країн. У цих умовах все більше керівників організацій та підприємств потребують інформації про міжнародний ринок, його структуру та організація виходу підприємств на зовнішні ринки.

Вихід на зарубіжний ринок є комплексним процесом, що складається з різних етапів, що включають створення конкурентоспроможного продукту, вибір країни і проведення маркетингових досліджень, пошук контрагента, розробку збутової політики тощо. Сьогодні всі ці функції лягають на підрозділи ЗЕД і на маркетингові відділи підприємств. Проблеми, які виникають на будь-якому з вищезазначених етапів, можуть привести до відмови підприємства від виходу на той чи інший зовнішній ринок. У зв'язку з цим особливо важливим є наявність у держави добре організованого процесу організаційної, консалтингової та фінансової підтримки національних експортерів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Головаш Б.Е. Напрямки формування експортної стратегії України. *Економіка і суспільство*. №13. 2017. С. 49-54. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua>.

2. *Export Evolution IT: освітня програма з експорту в IT-секторі*. - Бізнес. Експорт. [Електронний ресурс]. URL: [https://export.gov.ua/news/3490-export\\_evolution\\_it\\_osvitnia\\_programa\\_z\\_eksportu\\_v\\_it-sektori\\_trivaie\\_pershii\\_modul\\_proideno](https://export.gov.ua/news/3490-export_evolution_it_osvitnia_programa_z_eksportu_v_it-sektori_trivaie_pershii_modul_proideno).

*Євлаш Тетяна Олександрівна*

*к.е.н., доцент,*

*Говоруха Олена Олександрівна*

*к.е.н., доцент*

*Єноґонова Людмила Іванівна,*

*к.т.н., доцент,*

*Державний заклад «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»*

## **ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕМ**

Ведення підприємницької діяльності реалізується на практиці процесом прийняття управлінських рішень, якому в свою чергу передують етапи збору, передачі і опрацювання інформації. Разом з тим, процес управління є багатограним та містить в собі аналіз, планування, прогнозування, комунікацію, контроль, прийняття рішень, мотивацію та інші функціональні складові. Зазначене свідчить, що в сучасних умовах цифрової трансформації при значному обсязі великих даних (BigData), зростаючих вимогах щодо швидкості прийняття управлінських рішень, діяльності в ризикових умовах вагомого значення набувають технології штучного інтелекту (artificial intelligence, AI) для бізнес-середовища. За даними PwC [1], до 2030 року поширення AI забезпечить приріст світового ВВП на 14% та становить близько \$15,7 трлн., що підтверджує актуальність окресленої тематики.

Мета - дослідити та систематизувати впровадження штучного інтелекту у бізнес-середовище з метою підвищення якості його управління.

Наведемо перелік найпопулярніших впроваджень штучного інтелекту, використання котрих підвищує якість управління бізнес-процесами:

- ведення підприємницької діяльності з використанням розробок на основі штучного інтелекту дозволяє використовувати алгоритми та моделі з метою оптимізації функцій та бізнес-процесів, оскільки використовуються значні масиви інформації, мати справу з якими є досить трудомістким процесом;

- одним із найбільш вживаних випадків використання штучного інтелекту є використання чат-ботів, що надають можливість миттєво реагувати на клієнтські запити та таким чином підвищувати якість обслуговування, максимізувати продажі, звільнити працівників від повсякденних завдань;

- наступним видом є використання інтелектуальних систем в мережі інтернет он-лайн продавцями з метою просування продуктів, що обрані відповідно до особистих уподобань клієнтів завдяки таргетованій рекламі;

- використання штучного інтелекту для покращення управління поставками, а саме за його допомогою прогнозується категорія товару, кількість, оптимальний час доставки. Таким чином, штучний інтелект допомагає уникати надмірних запасів та усуває ризик нестачі товарів;

- програмні продукти для бізнес-процесів з використанням штучного інтелекту впроваджуються у всіх сферах діяльності підприємства з метою моніторингу умов безпеки, вжиття превентивних та профілактичних заходів, виявлення додаткових можливостей для бізнесу;

- контроль та забезпечення якості за допомогою штучного інтелекту, в тому числі використання машинного зору, що дозволяє значно підвищити продуктивність праці, якість продукції, що виготовляється, виявити брак, сортувати продукцію, зчитувати штрихкоди і т.п.

Виходячи із зазначеного, впровадження технологій штучного інтелекту у бізнес-середовище надає можливість підвищити його ефективність, має позитивний ефект та проявляється в покращенні фінансових показників діяльності підприємства, підвищенні якості управління бізнес-процесами, що в підсумку має на меті зростання прибутку від ведення підприємницької діяльності. Для отримання користі від впровадження штучного інтелекту в діяльність підприємства керівники бізнес-структур, повинні знати особливості його використання та сфери, де можна його влучно використовувати.

### **Список використаних джерел:**

1. Дослідження Pricewaterhouse Coopers (PwC). PwC's Global Artificial Intelligence Study: Exploiting the AI Revolution <https://goo.su/uJD>.



**Омельченко Н. В.**

*к.т.н., проф., професор,*

**Брайко А. С.**

*доцент, к.т.н., доцент,*

**Гужвинський М. І.**

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,*

*Державний заклад «Луганський національний університет імені Тараса*

*Шевченка»*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СУХИХ БУДІВЕЛЬНИХ СУМІШЕЙ В УКРАЇНІ**

Сухі суміші будівельні є результатом вдосконалення і розвитку технологій виробництва матеріалів для будівництва і ремонту будівель та інших споруд. Використання сухих будівельних сумішей підвищує продуктивність праці в будівництві в 1,5-2 рази у порівнянні зі старими технологіями простого змішування компонентів. Таким чином, ринок сухих будівельних сумішей зростає разом із зростанням в Україні обсягів будівельних робіт. Про масштаби цього зростання можна судити з динаміки капітальних інвестицій в будівництво за останні роки. З урахуванням останніх змін ринкових умов, прогноз подальшого розвитку ринку сухих будівельних сумішей в Україні потребує додаткових досліджень і аналізу [1].

Метою дослідження - аналіз тенденцій ринку сухих будівельних сумішей в Україні та визначення факторів, що впливають на його формування.

Україна надто залежна від глобальних економічних змін і тому світова криза серйозно позначилась на будівельній галузі. Зокрема, темпи будівництва житла значно сповільнилися. Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) у галузі будівництва підприємствами України у 2020 р. становив 199 млрд грн. У категорії житлового та нежитлового будівництва обсяги виробництва знизились, а в сегменті інженерних споруд – зросли.

Загалом, починаючи з 2015 року, будівельний ринок України показував виключно позитивну динаміку росту, але у 2019 р. темпи почали знижуватися. Ця ж тенденція зберіглася й у 2020 р. З послабленням карантину під кінець 1 півріччя 2020 р. в Україні

підвищилася зацікавленість українців до оновлення осель.

В цілому, при будівництві багатоквартирного будинку, частка імпортованих будівельних матеріалів становить понад 15-20% від загального обсягу необхідних будівельних матеріалів. Основний конструктив будівлі може бути на 100% виконаний з вітчизняних матеріалів [2].

На ринку сухих будівельних сумішей в Україні в 2019 р. спостерігалася підвищення активності в сегменті нового будівництва, підвищення активності в сегменті «реконструкція» і «ремонт», посилення конкурентної боротьби в житловому будівництві. Основними факторами впливу на ринок сухих будівельних сумішей були: обсяги будівельних робіт; рівень інвестицій у виробничі галузі; будівництво житла; динаміка ринку торговельної та комерційної нерухомості – будівництво нових торгових і торгово-розважальних центрів, бізнес-центрів, культурно-історичних закладів тощо; фактори вартості виробництва – вартість енергоресурсів, впровадження енергоефективних технологій. Одним з основних чинників стрімкого зростання на ринку сухих будівельних сумішей був розвиток будівельного ринку, стабільно високий інтерес до штукатурок і шпаклівки в житловому секторі, а також зростанням теплоізоляційних клеїв, що обумовлено постійним зростанням тарифів ЖКГ.

Практично весь спектр будівельних сумішей виробляється в Україні. У 2019р. вітчизняні матеріали склали більше 90% від загального обсягу продукції цього сегменту. Тенденціями розвитку ринку сухих будівельних сумішей України є робота над енергоефективністю, перехід на європейські стандарти і боротьба з фальсифікованою продукцією.

У найближчі роки штукатурки, шпаклівки та клеї будуть достатньо перспективними: економіка країни в цілому знаходиться в стійкому стані, будівництво будівель і споруд збільшується, ринок ремонтів зростає [3].

Однією з проблем ринку сухих будівельних сумішей в Україні є сезонність попиту. Вона особливо сильно проявляється в сфері будівництва і практично непомітна в сегменті ремонтних робіт. Найменший попит на будівельні суміші спостерігається взимку, в період літніх відпусток і під час свят. Ринок сухих будівельних сумішей в Україні більш ніж на 90% насичений вітчизняною продукцією. Найбільшими їх виробниками є Хенкель Баутехнік, Кнауф, Крайзел Будматеріали, Ферозіт, Фомальгаут-Полімін. Найближчим часом очікується відкриття нового заводу будівельних сумішей компанії

«Ковальська» в селі Розвадів Львівської області. Середня рентабельність виробничих активів на ринку будівельних сумішей в Україні становить 9,1% [1].

З 2004 р. компанія «KREISEL» (заснована в 1976 р. в німецькому Вісбадені, а з 2005 р. входить до Концерну «FIXIT GRUPPE») постачає в Україну сухі будівельні суміші і декоративні покриття. Продукція «KREISEL» відповідає всім європейським і українським стандартам, має високий попит завдяки своїй якості і унікальним німецьким рецептурам. У 2008 р. компанія «KREISEL» відкрила своє виробництво у Фастові Київської області (потужністю 130 тис. т продукції на рік). На підприємстві працює понад 50 співробітників, його виробничі потужності завантажені на 100%. Компанія реалізує свої товари не тільки на території України, а й постачає їх на ринки Молдови та Грузії. Наразі компанія «KREISEL» розширює виробничі потужності. Вона розпочала будівництво свого другого на території України підприємства, яке у 2023 р. розпочне працювати в с. Піски Львівської області [4].

Українські виробники мають значні ресурси для забезпечення внутрішнього ринку. Більшість компаній використовують сучасні технології, що дозволяє задовольнити попит на внутрішньому ринку [2]. Основними факторами впливу на ринок сухих будівельних сумішей в Україні є: обсяг будівельних робіт; рівень виробничих інвестицій; економічна активність в країні, яка впливає на попит на комерційну нерухомість; стан ринку житла; собівартість виробництва – зміна вартості ресурсів, технологій що застосовуються, вимоги державного регулювання [1].

#### **Список використаних джерел:**

1. Ринок сухих будівельних сумішей в Україні: просто додай води // Аналітика / Pro-consulting. Будівельні матеріали. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-suhih-stroitelnyh-smesej-v-ukraine-prosto-dobav-vody>
2. Ринок будівельних матеріалів в Україні – коментарі генерального директора Pro-Consulting. Аналітика і бізнес ідеї. Pro-consulting. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-stroitelnyh-materialov-v-ukraine-kommentarii-generalnogo-direktora-pro-consulting-fakty-ictv>
3. Аналіз ринку сухих будівельних сумішей в Україні. 2020 рік // Будівництво. Будівельні матеріали. Pro-consulting. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/analiz-rynku-suhih-budivельnih-smesej-v-ukraini-2020-rik>

[consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-suhih-stroitelnyh-smesej-v-ukraine-2020-god](http://consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-suhih-stroitelnyh-smesej-v-ukraine-2020-god)

4. Німецькі інвестиції в Україні. KREISEL відкрив другий завод з виробництва сухих будівельних сумішей у Львівській області. НВ. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/suhi-budivelni-sumishi-kreisel-teper-budut-viroblyati-u-lvivskiy-oblasti-zavod-krayzel-50177393.html>.

УДК 366.624

**Юдічева Ольга Петрівна,**

к. т. н., доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві,

**Ляліна Наталя Петрівна,**

д.т.н., професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, КНУБА

## ЗАСТОСУВАННЯ КІЛЬКІСНИОГО ОПИСОВОГО АНАЛІЗУ ПІД ЧАС СЕНСОРНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Чим краще виробники і маркетологи знають товар, тим легше можна буде знайти для нього ринок збуту. У цьому допомагає сенсорний аналіз – наука, що вимірює, аналізує і надає інтерпретацію зоровим, смаковим, акустичним, нюховим реакціям органів відчуття на дослідні зразки.

Кожне сенсорне дослідження проводиться фахівцями, які були спеціально навчені для всебічного аналізу чотирьох ключових сенсорних показників (рис.1) [1].



Рис. 1. Ключові сенсорні показники

Мета дослідження - виявити особливості застосування кількісного описового аналізу під час сенсорного дослідження.

Значення описової сенсорної оцінки полягає в тому, що вона здатна надати детальний профіль сенсорних дескрипторів дослідних зразків (з врахуванням всіх найдрібніших відтінків), а також інформацію щодо інтенсивності кожного з них.

Найбільш популярним є кількісний описовий аналіз (Quantitative Descriptive Analysis – QDA) – підхід до сенсорної оцінки, який використовує описові панелі для вимірювання сенсорних характеристик продукту. Члени експертної групи (10-12 осіб) використовують свої органи відчуття для того, щоб виявити подібність або відмінність зразків, а також висловити власне сприйняття своїми словами. Початково QDA використовували лише у харчовій промисловості. Але з часом цей метод почали використовувати під час досліджень одягу, косметичних товарів тощо.

Кількісний описовий метод належить до відносно доступних методів сенсорної оцінки. Сутність цього методу полягає в тому, що для навчання членів групи і для одержання даних використовують спеціальну лінійну шкалу. Ця шкала завдовжки 15 см (6 дюймів) із помітками, що характеризують сенсорну інтенсивність. Ці помітки розташовують на відстані 1,25 см (0,5 дюйма) від кожного кінця шкали. Напрямок шкали змінюється зліва направо зі збільшенням інтенсивності, наприклад, від слабкої до сильної чи від вираженої до незначної. Учасників групи просять кількісно оцінити дескриптори дослідного зразка, використовуючи доступну шкалу із маркерами інтенсивності.

Для описового аналізу створюють групу, до якої залучають учасників, які попередньо навчені виявляти і описувати відмінності між дослідними зразками. Вони повинні чітко зазначити, які сенсорні ознаки присутні у зразках і вміти вимірювати інтенсивність цих ознак. Членів групи обирають за результатами визначення їх порогів чутливості, здатності розрізняти дослідні товари, а потім їх додатково навчають на конкретних зразках.

Під час сенсорних досліджень дослідники, незалежно один від одного, визначають сенсорну інтенсивність на власній лінійній шкалі. При цьому вони не використовують який би то не було стандарт інтенсивності. Учасникам дозволяють використовувати різні частини шкали, щоб самостійно визначити інтенсивність відчуття. Об'єктивність

даних забезпечується повторними визначеннями. Дескриптори можуть бути графічно наведені у так званій діаграмі-«павутині» (рис. 2).



Рис. 2. Графічне відображення сенсорних дескрипторів за результатами досліджень харчових продуктів методом кількісного описового аналізу (QDA)

Відповіді, які спочатку дуже часто наводять графічно, згодом перетворюють на числове оцінювання, наприклад, за шкалою від 0 до 100 чи від 0 до 60.

До недоліків методу описового аналізу (QDA) відносять те, що члени групи не проходять офіційної підготовки, що може стати причиною появи помилкових дескрипторів і використання різних частин шкали. Керівники груп не мають прав давати вказівки, а це може стати причиною того, що деякі учасники будуть нав'язувати свою думку, тобто домінувати у розробці дескрипторів.

За допомогою кількісного описового аналізу можна визначити природні властивості дослідних зразків харчових продуктів, косметичних виробів, одягу; створити конкретний профіль; зрозуміти те, як сприймають товар споживачі, і те, за що вони готові сплатити кошти.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Different Types of Descriptive Sensory Evaluations*. Medallionlabs (2018). URL: <https://www.medallionlabs.com/blog/descriptive-sensory-evaluations/>
2. *Quantitative Descriptive Analysis (QDA®)*. URL: <https://bit.ly/3dq2UKu>

***Stoykova Temenuga,***

*PhD, Associate Professor, Associated professor Commodity Science,  
University of Economics, Forensic expert in commodity and economic  
expertise (Varna, Bulgaria)*

## **ECOLOGICAL BUILDING MATERIALS APPLICATION AS A BASIS OF ORGANIC ARCHITECTURE DEVELOPMENT**

At the present stage of human development there is an urgent problem of harmonization of human life and society in relation to the natural environment. First of all, such ecological harmonization is caused by a significant change in the philosophy of human life and scientific and technological development of society. This new philosophical thought is based on ethno-cultural, spiritual, historical, scientific, technical and economic guidelines for preserving the ecological integrity of the natural environment in which human life takes place.

The purpose of the article is to substantiate the feasibility of using environmentally friendly building materials as a basis for the development of organic architecture.

Over the last century, the violation of natural equality in the environment has become particularly threatening. Air and water pollution, noise, radiation and electromagnetic pollution have changed the parameters of the human environment. Due to the aggravation of such environmental problems, architectural trends and currents began to emerge, the main concept of which is unity with nature. Nowadays, the most famous of these areas are eco-architecture, organic architecture, which realizes the desire for a sustainable balance between natural and artificial components of the environment, creating harmony between architecture and ecology.

Urban space, in fact, is a natural habitat of citizens. Houses are essentially an artificial ecosystem. This system, on the one hand, is a structurally closed system, and on the other – can't exist independently, it's closely linked to the environment [1]. Therefore, all the environmental problems that have developed in modern cities are relevant not only for architectural sites, but also for urban areas [2].

When designing a new building, it is necessary to realize that any building must meet the functional and aesthetic requirements, not to have negative environmental consequences for the environment. Today's buildings should be harmonious with the surrounding nature in many years and should not pollute

it. Usually, the economic durability of housing is 80 years, and the functional durability is 40-50 years. At the end of its service life, the building is demolished, and there is a question of disposal of used material with the possibility of recycling and reuse. Building materials, products and structures account for 50-60% of the cost of construction. The choice of efficient resource- and energy-saving, environmentally friendly building materials, products and structures will significantly reduce the cost of construction, its complexity and energy while increasing the durability, quality and comfort of buildings, and significantly reduce the negative environmental impact. Raw materials for the production of building materials must be a widespread and environmentally friendly material. Among such natural materials are water, sand and carbonate rocks (limestone, chalk, marl) and products from them - lime and cement. The cost of raw materials per unit of output should be relatively small to ensure minimum material consumption. The energy intensity of the production of the building materials themselves should be kept to a minimum in order to reduce the extraction of raw materials for the production of heat and electricity, as well as to reduce the emission of carbon monoxide into the atmosphere.

One of the main principles of ecological architecture is the conservation and efficient use of energy resources. At the same time, modern eco-houses should not only be energy-saving, energy-efficient, but also provide themselves with the necessary energy. Eko-house is an autonomous low-rise building in which natural processes are used at the highest possible level to ensure its viability, including energy supply and waste recycling. They are divided into the following types: energy saving; helioenergetic; bioenergetic; wind energy. The architectural design of the building itself, as an integral component, includes energy saving measures: compactness of the building shape, orientation of the building taking into account insolation and natural aeration; location of windows (most windows and transparent parts of walls or roofs should be facing the sun, while not forgetting about summer sun protection); zoning of the building (division into warmer - residential, and colder - auxiliary or buffer zones); creation of massive walls that accumulate and give off heat in the middle of the building, etc. [3].

Choosing energy-efficient structures and materials, it is necessary to pay special attention to: thermal insulation of the outer shell of the building; tightness of windows and doors (lack of "heat bridges"); use of solar energy; preservation of heat of the sun in massive constructive parts of the building.



Environmentally friendly building materials do not have to be natural. Often they can be artificially created by man by certain processing. However, it is important that no toxic substances are used or released during their production, operation and disposal. Confidence in the material can only give a certificate of environmental compliance.

According to the European rating, the most environmentally friendly wall material is wood, but if it is not treated with antiseptics, flame retardants, varnishes with a high level of volatile organic compounds (VOC). But untreated wood is short-lived, and in modern construction it can't always be used. The way out is to use only environmentally certified paints and varnishes for wood processing and coating, to apply the treated wood only outside the house or inside a closed structure.

The second place on environmental friendliness is occupied by aerated concrete. It has no harmful components, the level of radionuclides is low, production is low energy consumption. Aerated concrete can be used for exterior and interior walls.

The third place in the ranking is occupied by ceramics, which in comparison with aerated concrete contains more radionuclides (although in completely safe doses) and requires more energy in production.

Materials of handicraft production - adobe, clay and their varieties - successfully compete with them in terms of environmental friendliness. The advantages of the latter - the energy intensity of production is zero, the construction does not use cement.

Frame walls are ecologically ambiguous, as they differ in design solutions and materials. For example, if chipboard and fiberboard are used indoors, as insulation - expanded polystyrene, which is leak-proof from the interior, such a house can't be called environmentally friendly.

Multilateral analysis of radiation safety of raw materials and construction products shows the benefits of using autoclaved aerated concrete products in residential construction. Its radiation background is several times lower than that of ceramic bricks and heavy concrete using granite gravel (a material with a significant content of natural radionuclides).

Ecological roofing materials usually include reeds, shingles, ceramic tiles, copper, slate. Currently, their spread is hampered by high prices. But it would not be an "environmental mistake" to use any metal roof.

Reed and wood fiber mats, expanded clay, perlite, foam glass are considered to be ecological insulators. Stone wool, which is inserted during the

insulation of the attic roof and contains phenol, must be completely insulated inside the structure. But it is better to replace it with mineral wool insulation of the new generation - based on more environmentally friendly acrylic.

For eco-architecture it is better to choose artificial, composite products and materials, environmentally certified products with eco-labeling (pic.1)



Pic. 1. Environmental certification labels

But there are materials that can't be considered as environmentally friendly:

- particleboard and fiberboard, if their production uses phenol or formaldehyde;
- vinyl siding, vinyl wallpaper, polyvinyl chloride decorative films, polyvinyl chloride linoleum - due to the release of vinyl chloride;
- chlorovinyl, epoxy and other synthetic varnishes, adhesives, paints that emit volatile toxic substances;
- expanded polystyrene, which is extremely dangerous in case of fire.

Such materials include laminate, synthetic carpets, varnishes and paints, plastic windows, wallpaper and more. It is safer to choose environmentally certified products marked with special eco-labels.

Even synthetic materials and polymers can have an environmental certificate, if they are made of high quality, in compliance with all the requirements of environmental standards. Conversely, the environmental friendliness of natural material can be compromised by adding chemical components to save it from rotting or aging.

The introduction of the environmental component in the design process of buildings is the basis for the modern model development of the entire design system, which will ensure the aesthetic and environmental balance of construction projects.

### **References:**

1. Komen K. *Framework for a Green Economy Transition: Towards a Low-Carbon, Climate-Resilient and Resource Efficient City. City of Tshwane Metropolitan Municipality in South Africa; Johannesburg, South Africa: Aug, 2019. Technical Report; 15.*
2. Hayles C.S. *Environmentally sustainable interior design: A snapshot of current supply of and demand for green, sustainable or Fair Trade products for interior design practice. Int. J. Sustain. Built Environ. 2015; 4:100–108. doi: 10.1016/j.ijbsbe.2015.03.006.*
3. Sam K. *Green Construction Project Management and Cost Oversight. Elsevier Inc.; Amsterdam, The Netherlands: 2010.*

УДК 658.62-047.37

**Головаш Богдан Едуардович**

*к.е.н., доц., доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,*

**Лозовська Валерія**

*студентка, КНУБА*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА УГОДИ ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ІЗРАЇЛЕМ**

Угода про вільну торгівлю це договір між двома чи більше країнами, який укладають для того, щоб зменшити або скасувати ввізні мита та інші торгові бар'єри для продукції одне одного. У той час як спрощення умов і подальша інтенсифікація торгівлі між країнами-підписантами є головною метою ЗВТ, подібні угоди часто передбачають додаткові регулювання, «пов'язані з торгівлею», або такі, що мають «сприяти» торгівлі, а саме регулювання у сферах інвестиційної діяльності, права інтелектуальної власності тощо.

Як повідомляє Укрінформ, Угода про Зону вільної торгівлі з Ізраїлем була підписана п'ятим президентом України та прем'єр-міністром Ізраїлю 21 січня 2019 року у м. Єрусалим.

Верховна Рада України ухвалила закон "Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль" 11 липня 2019 року. Як зазначалося у пояснювальній записці до

законопроекту, Угода має на меті лібералізацію торгівлі товарами між Україною та Державою Ізраїль.

Президент В.О. Зеленський підписав закон про ратифікацію Угоди про ЗВТ з Ізраїлем у серпні 2019 року [1]. Укладання цієї Угоди стало своєрідною рекламою для посилення двосторонньої торгівлі та бізнес-зв'язків між Україною і Ізраїлем. В Україні є достатньо вагомий експорт аграрної продукції до Ізраїлю, і Угода створює додаткові можливості для розвитку цієї співпраці. Але найважливіший акцент не стільки на збільшення прямої торгівлі, скільки на дедалі більшу виробничу кооперацію і збільшення можливостей торгівлі на інших ринках. Для нас це Угода, яка дозволить більше розвивати високотехнологічну продукцію і продукцію з доданою вартістю, про що мріє і український Уряд, і бізнес.

Зокрема, умови Угоди про вільну торгівлю між Україною і Ізраїлем передбачають декілька варіантів лібералізації імпорتنих мит з боку Ізраїлю на різні категорії товарів українського походження: негайну відміну імпорتنих мит з дати початку дії Угоди (1 січня 2021 р.); поступове скорочення імпорتنих мит до 0% протягом наступних 3-5-7 років; встановлення тарифних квот, в рамках яких розмір імпортного мита становить 0% [3].

Україна експортує до Ізраїлю широкий спектр сільськогосподарських товарів, серед яких найбільшу питому вагу займають наступні продукти: зернові культури (кукурудза, пшениця та ячмінь, сорго, ін.); макуха та інші тверді відходи (крім відходів від соєвої та арахісової олії); соя; борошно пшеничне; насіння ріпаку; олія соняшникова; яйця; висівки, кормове борошно та інші відходи; шоколад та інші продукти з вмістом какао; морозиво; вироби із зерна і хлібних злаків; алкогольна продукція, пиво, мінеральна вода; овочі бобові; кондвироби з цукру; молоко згущене, сири та молочна сироватка, маргарин, оброблене іншим способом зерно зернових культур.

Основні товари сільськогосподарського імпорту з Ізраїлю до України: інші овочі (кабачки, солодкий перець, баклажани, селера); соки; фініки, інжир, авокадо; цитрусові; продукти для приготування соусів та готові соуси, інші види цукру; насіння та плоди для сівби; хлібобулочні, кондитерські вироби; мило [4].

### ***Список використаних джерел:***

1. Між Україною та Ізраїлем починає діяти угода про ЗВТ [Електронний ресурс]. URL: <https://bit.ly/31FsuQf>
2. Угода про вільну торгівлю Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль [Електронний ресурс]. URL: <https://bit.ly/31v4dpd>
3. Для Мінагрополітики важливим є врахування інтересів агровиробників в рамках Угоди про вільну торгівлю між Україною та Ізраїлем [Електронний ресурс]. URL: <https://bit.ly/3GiAaQe>.

УДК 657

*Дзюман Ксенія Володимирівна.*

*студентка, КНУБА*

*Самойленко Антоніна Анатоліївна.*

*к.т.н., професор КНУБА*

## **ФОРМУВАННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Планування зв'язків із ринком закупівель сьогодні має для успішного функціонування підприємства роздрібною торгівлі таке ж важливе значення, як і планування ринку збуту. Закупівельна діяльність є комплексною проблемою, оскільки пов'язана не тільки з іншими функціями підприємства, а також із зовнішнім оточенням.

В умовах такого функціонування багато керівників підприємств торгівлі визнають необхідність управління закупівлями та розуміють, що це, скоріше за все, процес стратегічний, який потребує переосмислення цілого комплексу методів і процедур, що використовувалися багато років. У зв'язку із цим актуальною постає проблема формування ефективної закупівельної політики підприємства роздрібною торгівлі.

Теоретичні питання організації закупівельної діяльності висвітлено у наукових працях вчених, серед яких. І.О. Бланк, Л.О. Лігоненко, Ф.Г. Панкратова, Т.К. Серьогіна, І.М. Чумак, Б.А. Анікіна, О.М.Тридід, В.С. Пономаренко, Є.В. Крикавський, А.С. Даниленко, О.М. Сумець та інші. Проте окремі питання вимагають більш детального вивчення, що й обумовили актуальність даної теми.

Метою дослідження є виявлення особливостей формування

закупівельної політики підприємства роздрібною торгівлі.

Визначення «закупівля» можна охарактеризувати як процес придбання товарів належної якості, у необхідній кількості, у потрібний час. Метою такої діяльності є їхній наступний перепродаж, що здійснюють торговельні підприємства усіх форм власності, який орієнтований на задоволення споживчого попиту. У даному випадку закупівля включає: виявлення потреби в товарах, пошук і вибір постачальника, переговори про ціну, а також інші умови, особлива увага приділяється умовам, що пов'язані з доставкою товару.

Управління закупівельною діяльністю – це система принципів та методів обґрунтування, прийняття та реалізації рішень щодо кількісних та якісних характеристик товарних ресурсів, які відповідають запитам цільової групи покупців та забезпечують для торговельного підприємства отримання цільового обсягу торговельного прибутку [1, с. 166].

У сучасних ринкових умовах підприємство самостійно обирає стратегію своєї діяльності на ринку, в тому числі стратегію управління закупівельною діяльністю. Особлива увага приділяється таким етапам:

- аналіз результатів закупівельної діяльності;
- планування закупівельної діяльності;
- організація закупівельної діяльності;
- контроль закупівельної діяльності.

Основною метою планування закупівельної діяльності є забезпечення ритмічного надходження товарів на торговельне підприємство в необхідних обсягах і асортименті. Плановий обсяг закупівлі товарів визначається з урахуванням планового обсягу надходження товарів на підприємство. Різниця між цими показниками полягає в тому, що обсяг надходження товарів розраховується у роздрібних цінах, а обсяг закупівлі товарів – в оптових [2, с. 19]. Розрахунки планового обсягу закупівлі товарів проводяться окремо за кожною товарною групою, а потім узагальнюються на підприємстві. Плановий обсяг закупівлі товарів визначає загальну потребу підприємства в товарних ресурсах у цілому на плановий період. Під час планування процесу закупівельної діяльності необхідно визначити її стратегію, врахувавши такі показники, як: привабливість ринків сировини, матеріалів і комплектуючих та положення на цих ринках серед інших закупників.

Під «закупівельною політикою підприємства торгівлі» пропонується

розуміти сукупність заходів, що включає розробку програми закупівель, планування умов постачання, встановлення контактів із постачальниками, планування доставки товарів, спрямованих на реалізацію стратегії розвитку зв'язків підприємства з ринками постачальників і досягнення цілей і завдань закупівельної діяльності підприємства.

Серед основних завдань закупівельної діяльності підприємств роздрібної торгівлі за сучасних умов визначено такі [1, с.168]:

- 1) забезпечення безперервного, стабільного та ритмічного потоку товарів і надання послуг, необхідних для роботи підприємства;
- 2) забезпечення відповідності обсягу та структури закупівель товарів обсягу та структури споживчого попиту;
- 3) зведення до мінімуму витрат, пов'язаних із товарними запасами, до мінімуму;
- 4) підтримка та підвищення якості товарів і наданих послуг;
- 5) пошук і розвиток відносин із компетентними постачальниками;
- 6) забезпечення необхідної ефективності комерційних угод із закупівлі товарів;
- 7) забезпечення конкурентних переваг торговельних підприємств за асортиментом, якістю та цінами товарної продукції;
- 8) досягнення гармонічних відносин з іншими функціональними підрозділами підприємства;
- 9) зниження адміністративних витрат на постачання.

Процес здійснення закупівельної політики останнім часом зазнав значних змін, багато з яких пов'язані із загостренням проблем реалізації та підвищенням очікувань споживачів. Для задоволення різноманітних потреб покупців виникає необхідність формування цілісної наскрізної стратегії «збут-закупівлі», яка б забезпечувала сполучення інтересів цих сфер. Незважаючи на реальні розбіжності, існуючі між сферами збуту й закупівлі, головним мотивом діяльності, як на споживчому ринку, так і на ринку закупівель є – адаптація пропозиції до кінцевої потреби покупця. Система цілей закупівельної політики повинна логічно виходити із обраних цілей збуту. Реалізація закупівельної політики – це безперервна циклічна діяльність, що в обов'язковому порядку припускає постійний моніторинг її результатів, а також гнучку систему її корекції у виді адекватних і своєчасних змін.

На думку науковців, ефективність закупівельної політики

торговельного підприємства – це поширення масштабів діяльності, забезпечення міцних конкурентних позицій на ринку за рахунок оптимізації витрат із закупівель і одержання цільового прибутку [3, с.16].

Система цілей закупівельної політики повинна логічно виходити із обраних цілей збуту. Враховуючи багатоцільовий характер формування закупівельної політики, виникає об'єктивна необхідність визначення пріоритетів досягнення цілей закупівельної політики в залежності від бажаних цілей збуту. Закупівельна діяльність підлягає контролю та регулюванню, які є заключним етапом підсистеми управління закупівельною діяльністю.

Отже, закупівельна політика підприємств роздрібної торгівлі – це система принципів та методів обґрунтування, прийняття та реалізації рішень щодо визначення кількісних та якісних характеристик товарних ресурсів. Закупівельна діяльність є одним із основних питань організації торговельного бізнесу, оскільки закладає підґрунтя усіх показників господарювання.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Власова Н.О., Пономарьова Ю.В. Оцінка ефективності закупівельної політики торговельного підприємства. Торгівля і ринок України. Зб. наук. праць з проблем торгівлі і громадського харчування. Випуск 11. Том 2. Донецьк : ДонДУЕТ, 2010. С.163–174.*
2. *Коноваленко В.М. Закупівельна діяльність підприємства в логістичній системі товароруху Вісник КНТЕУ. 2010. № 4.С. 54– 59.*
3. *Пономарева Ю.В. Эффективность закупочной политики предприятий розничной торговли: выбор критериев и методика оценки. Экономика: проблемы теории та практики: Зб. наук. праць. Дніпропетровськ : Наука і освіта. 2011. № 84. С. 14–19.*



## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогоднішні умови функціонування торговельних підприємств обумовлені економічним розвитком і конкуренцією, сприяють застосуванню нових інструментів управління. Одним із яких є аутсорсинг, який з'явився не так давно, але вже встиг зарекомендувати себе як перспективний інструмент, який відкриває доступ до багатьох ресурсів. Він надає можливості торговельним підприємствам посилити свої конкурентні переваги на ринку. Така позиція і подальший її розвиток значно залежать від ефективності економічних, організаційних і стратегічних рішень щодо аутсорсингу. Зважаючи на це, дослідження проблем використання аутсорсингу є актуальним і необхідним для визначення ефективності його використання в господарській діяльності торговельних підприємств.

Поняття "аутсорсинг" є скороченням від англійського словосполучення "out-resourced-using", що означає "використання зовнішніх засобів"[1].

Аутсорсинг – це інструмент управління підприємством, спрямований на підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності, який передбачає укладання контракту між замовником і постачальником (аутсорсером) з метою виконання останнім як основних, так і другорядних бізнес-функцій замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію і оптимізацію підприємницької діяльності і, за необхідності, залучення тимчасового персоналу.

Основними причинами, що супроводжує використання аутсорсингу, крім мінімізації витрат, є: бажання концентрації керівництва на основному бізнесі, використання чужого досвіду, введення передових технологій, підвищення якості обслуговування, підвищення продуктивності праці, дефіцит ресурсів, а також підвищення рівня прибутковості бізнесу.

У прагненні скоротити розміри фірми, зменшити штаб-квартири і

зосередити увагу на створенні додаткової вартості та основних, характерних для фірми видів діяльності, державні та приватні підприємства використовують принцип «постачання ззовні» у багатьох процесах, які раніше виконувались самими фірмами.

На сьогодні можна виділити такі основні види аутсорсингу які використовують торговельні компанії в своїй діяльності:

- IT-аутсорсинг, який охоплює локалізацію програмного забезпечення, сервісне обслуговування, мережеві послуги;
- аутсорсинг бізнес-процесів таких як, надання гарантійних, фінансових і бухгалтерських послуг, управління інтелектуальними ресурсами, створення центрів прийому і обслуговування дзвінків, управління персоналом, здійснення лізингових і логістичних операцій, проведення рекламних заходів;
- аутсорсинг персоналу (аутстафінг)[2].

Розглядаючи аутсорсинг зі сторони логістики його суть полягає в передачі логістичних процесів третій стороні. В якості останньої може бути, як одна фірма, так і група компаній. Зміст даної послуги полягає в зменшенні витрат компанії на логістику, при реалізації поставок продукції завдяки залученню одного або декількох кваліфікованих професіоналів – логістичних операторів.

Ефективність аутсорсинг-проектів у логістиці залежить переважно від зниження загальних витрат, зміни структури витрат підприємства (зниження або повне виключення витрат, пов'язаних із транспортуванням, забезпеченням безпеки, експлуатацією транспортних засобів, змістом і навчанням персоналу, інформаційним обслуговуванням) і підвищення якості обслуговування споживачів (скорочення термінів поставки, доставка "від дверей до дверей", моніторинг процесів транспортування, зменшення кількості помилок)[3].

Загалом шоловна мета аутсорсингу зводиться до того, щоб зосередити всі ресурси на тому виді діяльності, який є основним для організації, і передати інші підтримуючі або суміжні функції більш вузькогалузевому партнеру.

Для оцінки ефективності використання аутсорсингу у діяльності торговельних підприємств доцільним є розгляд його основних переваг та недоліків (табл.1).

## Основні переваги та недоліки використання аутсорсингу[5]

Переваги	Недоліки
Більш якісне і дешеве виконання важливих функцій спеціалізованими підприємствами.	Висока вірогідність втрати конфіденційної інформації.
Поліпшення інноваційних можливостей компанії, за рахунок співпраці з спеціалістами світового рівня.	Зниження оперативності отримання інформації необхідної для прийняття управлінських рішень.
Концентрація зусиль на операціях які ефективно виконуються силами компанії.	Можливість втрати контролю за деякими видами діяльності.
Можливість перерозподілу ресурсів.	Відсутність контролю над аутсорсером.
Можливість скорочення допоміжного штату працівників та залучення спеціалістів з високою кваліфікацією для здійснення основної діяльності.	Можливість додаткових витрат, при передачі занадто багатьох функцій або банкрутстві підприємства-аутсорсера.
Зменшення ризиків підприємства за рахунок гарантії надійності послуг, що надаються аутсорсером.	Недосконалість законодавчої бази та методології регулювання ринку аутсорсингу.

Доручення зовнішнім партнерам важливих функцій має ряд стратегічних переваг. Проте, незважаючи на велику кількість вказаних плюсів, компанія ризикує вивести за межі контролю стратегічно важливі види діяльності і втратити частину власних ресурсів, можливостей та прибутку.

Аутсорсинг є одним із ефективних і водночас радикальних інструментів вдосконалення діяльності, зважаючи на ті переваги, які отримує підприємство-замовник при його використанні. Не зважаючи на це йому притаманний характер невизначеності, тому підприємствам, які зацікавлені у його впровадженні, слід зробити детальний прорахунок затрат, оцінити власні сили, обов'язково звернути увагу на репутацію та рейтинг потенційного партнера-аутсорсера, задля отримання позитивного ефекту від використання даного інструменту.

### **Список використаних джерел:**

1. Неуров І.В. Аутсорсинг закупівель: світовий досвід і вітчизняні перспективи. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Сер.: Проблеми економіки : наук. економ. журнал та управління. – Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка". 2009. № 640. С. 155-162.

2. Загородній А.Г., Партин Г.О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства. *Фінанси України*. 2009. №9(166). с. 87-97;

3. Коток М.В. Аутсорсинг логістичних функцій торговельних підприємств. *Товари і ринки*. 2011. № 2. С. 36-45

4. Карпова Т.С. Аутсорсинг як ефективний спосіб взаємодії малих та великих підприємств і його роль в підвищенні конкурентоспроможності малих підприємств. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. К. : Вид-во "Лібра", 2012. № 3. С. 94-96

5. Лігоненко Л. О., Фролова Ю. Ю. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 6. С. 115-125.

УДК 691.16

*Лозовська Валерія Андріївна*

*студентка, КНУБА,*

*Науковий керівник: Юдічева О.П.,*

*к.т.н., доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності, КНУБА,*

## **СТАН РИНКУ ПОКРІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ УКРАЇНИ**

На будівельному ринку останнім часом з'явилося багато нових будівельних матеріалів, які перевершують за своїми характеристиками старі, вартість їх часом нижче. Це стосується і покрівельних матеріалів.

Об'єктом дослідження є ринок покрівельних матеріалів України. Нинішній український ринок покрівельних матеріалів пропонує споживачеві найширший асортимент товарів, абсолютно різних виробників. Від Польщі, Німеччини і Росії до покрівельних матеріалів вітчизняного виробництва. На сьогоднішній день, займаючи нішу на ринку, виробники роблять ставки на якість товару і його доступність в ціні. Різноманітність вітчизняних і зарубіжних покрівельних матеріалів, з одного боку, відкриває перед споживачами та проектувальниками величезні можливості, але з іншого — створює проблему вибору. Серед найбільш поширених: металеві покриття, керамічна та цементна черепиця, азбестоцементний і бітумний шифер, рулонні бітумні матеріали, бітумні мастики, плити й черепиця.

Переважання того чи іншого матеріалу залежить від сегмента нерухомості. Так, промислові будівлі мають переважно пласку покрівлю

— тут використовуються матеріали, що наплавляються. У приватному будівництві скатні дахи. Вибір покрівельних матеріалів у цьому сегменті досить широкий. Найбільш популярними залишаються профнастил і металочерепиця [1].

Обсяг виробництва вітчизняної продукції з року в рік зростає. Так, наприклад, 90% металочерепиці представленої на ринку, виробляється саме в Україні, з використанням імпоротної сировини, що не погіршує, а лише покращує її якість.

Експерти ринку покрівельних матеріалів стверджують, що сьогодні споживач вимагає, перш за все, якісний матеріал. Іншими словами, зі всіх представлених продуктів для облаштування покрівлі, він вибере той, який буде найбільш якісним серед всіх [2]. Продиктовано це не лише прагненням зробити свою покрівлю кращою, але і подальшою фінансовою економією. Адже якісний матеріал має набагато більший термін служби, а правильна експлуатація продукту лише збільшить її.

Швидкими темпами зростає попит і на металочерепицю, залишаючи позаду такі матеріали, як азбестоцементний шифер. Попит на цей матеріал щорік зростає на 30%. Обумовлено це тим, що металочерепиця відмінно себе зарекомендувала в Україні, як матеріал здатний витримувати різні кліматичні умови. Бітумна черепиця і єврошифер ледве менш поступаються попиту на металочерепицю.

Не варто забувати про іноземну продукцію, для якої також віддає перевагу споживач. Приваблює вона, перш за все якістю, сертифікованою в європейських країнах, а також широкою популярністю серед зарубіжних споживачів [4]

Результати порівняння основних характеристик покрівельних матеріалів наведено у табл.1.

Як видно з табл.1, ринок покрівельних матеріалів повільно відновлюється та демонструє позитивну динаміку, хоча темпи зростання дещо знизилися. Якщо розглядати сегментацію ринку за видами матеріалів, то відбувається зниження популярності та продажів азбестоцементних листів, хоча динаміка цього процесу бажає кращого. Бітумна черепиця зберігає свої позиції, а цементна зростає — в зв'язку з подорожчанням в останні роки продуктів із тонколистового металу.

## Порівняльна характеристика покрівельних матеріалів [2, 3]

Тип покрівлі	Маса 1 м <sup>2</sup> , кг	Ухил, градусів	Шумоізоля- ція	Теплопро- відність	Гарантія, років
Бітумна черепиця	8-17	10 і більше	Середня	Низька	10-50
Єврошифер	3-4	10-80	Середня	Низька	15
Метало черепиця	4,5-10	6 і більше	Низька	Висока	5-15
Керамічна черепиця	36-65	10-70	Середня	Низька	30
Полімерпіща на черепиця	22	10-70	Середня	Середня	30
Азбестшифер	9-17	10-70	Середня	Середня	50

Зростання ринку значною мірою гальмується практичною відсутністю банківської підтримки будівництва — кредити недоступні більшості з огляду на захмарність ставок за відсотками. Але якщо економіка країни почне поступово зростати, відповідно зросте й платоспроможність її громадян, що, у свою чергу, стане поштовхом до збільшення об'ємів ринку покрівельних матеріалів.

**Список використаних джерел:**

1. Покрівельний ринок України : головні тенденції розвитку. URL: <https://www.profbuild.in.ua/uk/stati-2/1699-pokrivelnij-rinok-ukrajini-golovi-tendentsiji-rozvitku-v-detalyakh> - назва з екрану
2. Крыша из металлопрофиля – виды, характеристики и монтаж [електронний ресурс] URL: <https://krovlyakrishi.ru/krovelnye-materialy/metallocherepica/metalloprofil-dlya-kryshi.html>- назва з екрану
3. Ондулин – что это, плюсы и минусы материала [електронний ресурс] – Режим доступу: <https://krovlyakrishi.ru/krovelnye-materialy/ondulin/что-это-и-его-характеристики.html>- назва з екрану
4. Український ринок покрівельних матеріалів URL: <https://bit.ly/31sWnfG>- назва з екрану.

*Романчук Анастасія Олександрівна*

*студентка*

*Самойленко Антоніна Анатоліївна*

*к.т.н., професор кафедри ТКД у будівництві КНУБА*

## **ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАСТОСУВАННЯ**

Аутсорсинг – це передача певних бізнес-функцій чи бізнес-процесів підприємства та всіх пов'язаних з ними активів сторонній організації-підряднику, яка здатна збільшити їх цінність, що зазвичай недосяжне підприємству-замовнику.

Основними причинами, що викликають потребу переходу до аутсорсингу, є:

- нестача власних ресурсів;
- потреба у скороченні витрат;
- необхідність зосередитися на основних видах діяльності;
- бажання отримати конкурентні переваги.

Також слід додати ще дві причини:

а) керівництво підприємства не знає, що робити далі:

- не відслідковується подальша перспектива розвитку цього напрямку діяльності;
- підприємство у цілому починає втрачати ринкову привабливість.

б) керівництво підприємства не здатне чітко сформулювати, який існує вихід з існуючого стану справ.

А відтак аутсорсинг ефективний за умов:

- є достатньо відпрацьованим процесом з багатою історією вдалих контрактів;
- дозволяє отримати покращення, які неможливо досягти за допомогою звичайного підрозділу;
- покращує діяльність підприємства і виділений процес;
- пропонує контроль над витратами, який неможливий силами внутрішнього підрозділу;
- виключає непередбачені витрати;
- покращує якість сервісу;
- дозволяє залишатися конкурентоспроможним;
- дозволяє зосередитися на основному виді діяльності і джерелі прибутку;

- є дієвим способом зміни корпоративної культури;
- передбачає якість, яка не досяжна внутрішнім підрозділам;
- передбачає гнучкий підхід до кількості штату працівників;
- відкриває доступ до знань і досвіду спеціалістів.

Послуги логістичного аутсорсингу надають 3PL-провайдери. Вони можуть спеціалізуватися на конкретних логістичних сервісах або на комплексі різних послуг. Вони мають ресурси й досвід, щоб організувати логістику замовника максимально ефективно. Підрядники підходять до виконання завдань клієнта комплексно, і можуть додатково запропонувати оформлення супровідних документів і страхування, здійснення вантажно-розвантажувальних робіт, послуги кол-центру, тощо.

Умовно аутсорсинг логістичних послуг можна розділити на п'ять груп:

1. Транспортно-експедиційні послуги. Це одні з найбільш популярних сервісів аутсорсингу логістики в Україні. Ці послуги можуть також надаватися окремо. Якщо в компанії є відділ, що відповідає за експедирування, то вона звертається до провайдера лише за транспортуванням її вантажів, самостійно готує супровідну документацію та інше.

2. Послуги митного оформлення. Оскільки оформлення вантажів, що проходять митницю, має свою специфіку, багато компаній віддають її на аутсорсинг. Провайдер знає всі тонкощі й нюанси роботи з митними органами, чинне законодавство, оплачує всі збори та мито. При виникненні проблем з декларуванням вантажу на митниці, усю відповідальність бере на себе логістична компанія.

3. Послуги складської логістики. Сучасні склади — це не просто приміщення для зберігання. Це комплекси, що мають все необхідне обладнання й автоматизовані для максимально ефективної роботи. Логістичний оператор інвестує в складське приміщення і професійний персонал, а замовник сплачує лише за послугу, що йому потрібна. З ростом сегмента eCommerce потреба у висококласних складах зросла, і зараз провайдери пропонують широкий спектр складських послуг.

4. Послуги закупівельної логістики. Торгові мережі, що мають у своїй структурі багато філій, віддають на аутсорсинг координацію процесу закупівель, пошук постачальників і підтримки рівня необхідних запасів. Це ресурсовитратна частина ведення бізнесу, і делегуючи її,



бізнес отримує максимально ефективну організацію цих процесів.

5. Послуги комплексного логістичного аутсорсингу. Логістичний оператор має необхідні ресурси, щоб організувати весь цикл життя товару — від його виробництва до споживання. Коли бізнес передає ці бізнес-процеси підряднику, він може бути впевнений, що весь алгоритм постачань буде виконаний безпомилково і кінцевий споживач отримує його товар.

Плюси логістичного аутсорсингу:

- максимізація ефекту масштабу за рахунок комплексного обслуговування споживачів, сконцентрованого в єдиному центрі;
- зниження витрат на логістику;
- регулярне оновлення технічних систем;
- можливість зосередитися на своїй основній діяльності;
- швидке виправлення помилок за рахунок концентрації виконання функцій та процесів;
- зміцнення конкурентних позицій;
- можливість використовувати досвід експертів;
- об'єднання матеріальних і нематеріальних активів сприяє розробленню нових товарів, наданню повного комплексу послуг без необхідності об'єднання усіх підрозділів компанії.

Мінуси логістичного аутсорсингу:

- вірогідність втрати важливої внутрішньої інформації;
- зниження ефективності виконання функцій чи процесів внаслідок виконання широкого асортименту функцій;
- втрата контролю над власною логістикою;
- необхідність зручного для клієнта місця розташування центру;
- необхідність оплати додаткових платежів;
- необхідність дослідження клієнтом не тільки діяльності постачальника послуг, а й усіх субпідрядників, яких планується залучити до проекту;
- обслуговування різних клієнтів знижує загальний рівень надання сервісу.

### ***Список використаних джерел:***

1. *Аутсорсинг у системі логістичного менеджменту.* [Електронний ресурс]. URL: [https://pidru4niki.com/71746/logistika/outsorsing\\_sistemi\\_logistichnogo\\_menedzhmentu](https://pidru4niki.com/71746/logistika/outsorsing_sistemi_logistichnogo_menedzhmentu)

2. *Як функціонує аутсорсинг в логістиці та кому варто звернути на*

нього увагу .[Електронний ресурс]. URL:<https://wareteka.com.ua/uk/blog/yak-funkcionuie-aboutsoring-v-logistitsi/>

3. Аутсорсинг .[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pidru4niki.com/72667/logistika/aboutsoring>

4. Сумець О.М., Білоцерківський О.Б., Голофаєва І.П. Логістика [Електронний ресурс]. URL:<https://pidru4niki.com/72708/logistika/logistika>

УДК 656.025.6/656. 073.7

**Стефанова Олена Михайлівна**

*студентка*

**Самойленко Антоніна Анатоліївна**

*к.т.н., професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності*

*КНУБА*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ**

Логістика є галуззю, завданням якої є забезпечення переміщення та зберігання продукції та сировини для забезпечення виробництва та продажу. На сьогоднішній день логістичний ринок є непередбачуваним та нестабільним, оскільки політичний та економічний стан, екологічна ситуація та захворювання стають перепонами на шляху розвитку. Транспортна логістика, як одна з головних галузей економіки, забезпечує функціонування і розвиток усіх галузей торговельно-господарського комплексу країни, виступає рушієм їх взаємодії у процесі економічного розвитку. Теперішня ситуація показує, що загальна вартість, безперервність та своєчасність поставок, є більш важливою, ніж короткострокові доходи від максимальної ліквідації запасів. Галузь логістики повинна забезпечувати транспортування товарів необхідної якості та кількості, в потрібний час та з мінімальними витратами. Ці аспекти обумовлюють необхідність стабільного положення та популяризацію логістики, що позитивно вплине на загальний стан економіки в Україні.

На сьогоднішній день логістика, як і багато інших галузей, переживає складний момент через поширення вірусу Covid-19. Перекриття кордонів за межі України, обмеження в'їзду до областей України, нерегулярність та обмеженість поставок негативно впливає на

всі види логістичних перевезень.

В 2021 році Європейська Бізнес Асоціація вперше провела експертне дослідження загального стану розвитку транспортної інфраструктури в Україні – Інфраструктурний індекс — інтегральний показник індексу склав 2,58 балів з 5-ти можливих [1]. Фахівці досить неоднозначно оцінюють рівень стану галузі - лише 11% опитаних вважають його позитивним.

Проаналізуємо рівень розвитку окремих транспортних галузей – залізничного, автомобільного, морського, річкового, авіаційного транспорту.

**Залізничний транспорт.** Згідно з даними Держстату [2], у березні поточного року обсяги перевезення залізничним транспортом АТ “Укрзалізниця” скоротилися на 4.1 %, вантажні поїзди отримали кращі умови для пересування через карантин, адже через скорочення пасажирських перевезень, зникли будь-які перепони.

Серед пріоритетних змін, необхідних для стабільного функціонування залізниці, було виділено реорганізацію Укрзалізниці, перегляд тарифної політики та запровадження законодавчої можливості для залучення приватних інвестицій в залізничну інфраструктуру загального користування.

**Автомобільний транспорт.** Переважна більшість експертів, а саме 63%, вважають, що поточний стан розвитку автомобільного транспорту є задовільним, 35% – негативним, і тільки 2% – добрим [1]. Для покращення ситуації очікується посилення контролю за розмірами і вагою вантажів, ретельна перевірка відповідних документів, залучення до технагляду та моніторингу будівництва доріг міжнародних незалежних експертів, впровадження прозорих та чесних процедур державних закупівель.

**Авіаційний транспорт.** Найбільшу кількість позитивних оцінок від експертів Асоціації отримав саме авіаційний транспорт – 33% опитаних вважають, що він є гарно розвиненим, 50% відзначають задовільний стан галузі і ще 17% стверджують, що він є незадовільним. Найбільш очікувані реформи та зміни – розвиток аеропорту «Бориспіль» як міжнародного хабу, запровадження державної допомоги українським авіаперевізникам, передача аеропортів приватному сектору на умовах ДПП/концесії [3].

**Морський транспорт.** Переважна більшість респондентів, зокрема 73% дали задовільну оцінку стану розвитку морського транспорту, ще

21% – негативну і тільки 6% – позитивну. Головні реформи та зміни у цій галузі, на які очікує бізнес, – це зниження портових зборів та відрахувань чистого прибутку АМПУ до державного бюджету, створення незалежного регулятора – Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері транспорту, систематизація послуг, які надаються АМПУ [3].

Річковий транспорт. При оцінці рівня розвитку річкового транспорту жоден з респондентів не дав йому позитивну оцінку, втім переважна більшість відзначила його як задовільний – 76%, і ще 24% вважають його негативним [1]. Оскільки транспортування частини вантажів з автодоріг перейде саме на річку, то Державний фонд внутрішніх водних шляхів частково можна наповнити з дорожнього фонду, адже потреба в ремонті автодоріг повинна відчутно зменшитись. До прикладу, 1 млн тон вантажів, перевезених річкою і перенаправлених з автотранспорту, зменшує витрати на ремонт доріг на 1 млрд. грн протягом 4 років [4].

Аби покращити стан транспортних галузей Верховна рада приймає ряд законопроектів. Одним з головних проектів є Закон, яким буде передбачено створення незалежного органу — НКРТ, що регулюватиме діяльність суб'єктів природних монополій на ринках транспортних послуг [5]. Також було прийнято рішення щодо прийняття галузевих законопроектів “Про залізничний транспорт України” №1196-1, “Про внутрішній водний транспорт”. Найбільше складнощів виникає в сфері автомобільних перевезень через нестачу автодозволів від сусідніх країн на міжнародні перевезення.

Отже, на сьогоднішній день логістична галузь знаходиться в нестабільному положенні. Найбільший вплив на неї мають карантинні обмеження, пов'язані з пандемією та складні відносини з деякими країнами, що ускладнюють міжнародні перевезення. Формування та розвиток національної транспортної системи України потребує ефективного регулювання діяльності транспортних підприємств, а саме: створення ринку транспортних послуг, забезпечення технологічної та екологічної безпеки транспорту, активізація міжнародної діяльності транспортних підприємств. Зміни, направлені на покращення становища логістичної галузі, відбуваються з боку держави шляхом регулювання правових аспектів транспортних перевезень.

### ***Список використаних джерел***

#### *1. Стан розвитку транспортної інфраструктури в Україні*

[Електронний ресурс] URL: <https://inlnk.ru/IPGm9>

2. Обсяги перевезених вантажів за видами транспорту за 2021 рік

[Електронний

ресурс]

URL:

Н 3. Стан розвитку транспортної інфраструктури в Україні

У

Г

Р

Е

я

Р

К

Н

В

К

Р

В

В

Т

Т

В

Р

Я

Н

Р

У

В

Я

В

Р

В

В

Т

Т

В

Р

Я

В

В

В

Р

В

К

В

К

В

В

Н

В

В

В

В

В

В

В

В

В

4

5. На які інфраструктурні реформи найбільше чекає бізнес

Р

В

К

Н

В

К

Р

В

В

Т

Т

В

Р

Я

Н

Р

У

В

Я

В

Р

В

В

Т

Т

В

Р

Я

В

В

В

Р

В

К

В

К

В

В

Н

В

В

В

В

В

В

В

В

*Галушка Олександр*

*студент*

*Науковий керівник: Лич В.М.,*

*д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної теорії,*

*обліку та оподаткування, КНУБА*

## **МЕРЧЕНДАЙЗИНГ: СУТЬ, ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ**

Необхідність мерчендайзингу була доведена після того, як в'язувалося, що 2/3 всіх рішень про покупку споживачі приймають, ртоючи перед прилавком. Навіть, якщо покупка певного виду товару рапланована заздалегідь, 7 з 10 покупців ухвалюють рішення про вибір на користь тієї чи іншої торгової марки безпосередньо в торговому залі. Тобто у 9 з 10 споживачів, які прийшли в магазин, немає остаточно оформеного рішення, яку саме марку продукту вони купуватимуть [1].

Таким чином, якщо сфокусувати увагу покупця на ту чи іншу марку або вид товару, можна збільшити їх продаж.

Мерчендайзинг (merchandising - мистецтво торгувати) - це комплекс заходів вироблених в торговому залі і спрямованих на просування того чи іншого товару, марки, виду чи упаковки. Мерчендайзинг - це набір технологій для побудови ефективних комунікацій між покупцем і товаром на місцях продажів [3].

Основні завдання візуального мерчендайзингу:

1) Розташувати і оформити товар таким чином, щоб у відвідувачів виникло бажання його купити.

2) Грамотно використовувати рекламні матеріали і організувати

навігацію купівельного потоку, щоб захотілося (або довелося) купити більше.

3) Підібрати обладнання, яке дозволить оптимізувати роботу персоналу, забезпечивши при цьому якісну презентацію та збереження споживчих властивостей товару [4].

Науковцями доведено, що 60%-70% рішень про покупки товарів приймаються безпосередньо у місцях продаж, тобто у магазинах. При цьому рішення приймаються споживачами не тому, що товар кращий, а через те, що у магазині з дотриманням принципів мерчандайзингу фахівці (продавці, мерчандайзери) створили найбільш сприятливе враження про цей товар [6, с.26].

Принципи мерчандайзингу :

- «принцип примітивізму» (як купити зрозуміло для клієнта 16 річного віку);
- «6 кроків» (безпосередньо у вхідній зоні купівельна активність клієнтів низька);
- «доступності покупцю» (легко дістати, зрозуміло як скористатись);
- «зворотного годинника» (стелажі розташовані з урахуванням зміщення руху клієнтів справа);
- «рівень очей» (пріоритетні полицки 150-180 см.); – «золотого трикутника» (чим більша площа між входом, касою і товаром, тим вищий показник продаж);
- «принцип сумісності» (розташування товарів близьких по іміджу або споживанню);
- «принцип своєчасності» (наявність товару у торцевих зонах стелажів, наявність товару під час рекламних акцій);
- правило «товарного сусідства» – поруч з сильними брендами – менш сильні, поруч з дорогими товарами – дешеві;
- товар повинен бути розміщений у відповідній групі товарів;
- всередині товарної групи товар повинен мати товарний вигляд і сортуватися за кольорами, розмірами, комплектами у певній послідовності (від більшого до меншого, від яскравого до блідого і т.д.);
- чим більше марок одного й того ж товару на полиці, тим більша ймовірність, що ці товари будуть куплені;
- принцип «фейсингу» (якісне представлення товару, читабельність етикетки, рекламне забезпечення, доступність та наявність товару). Для

того, щоб спонукати споживача зробити покупку товару професійні мерчандайзери під час розміщення товарів у торговельному залі окрім вищеперерахованих принципів, дотримуються ще й певних правил викладки:

- правило «першого враження» (розміщення цін від дешевших до найдорожчих, формування «зон знижок», акцій, спеціальних цін);
- 3 рівні викладки: рівень рук (165-180см), рівень очей (150-165см), рівень ніг (25-150 см);
- насичена викладка (товар представлений на полицях 3-5 варіантами) – красива викладка – функціональна викладка (викладка товару не повинна ускладнювати покупку);
- ефект «яскравої плями» (виділення кольором окремих груп товарів);
- правило емоційного звернення (використання фотографій, малюнків, зображень може збільшити продажі товару на 14% при тому як текстова інформація лише на 4%);
- «висота товару» – висота полки повинна відповідати висоті товару (якщо висота над кожним товаром 2,5 см доцільно додати ще одну)[2].

В формуванні принципів мерчендайзингу велике значення мають такі психологічні складові людини, як рефлекс і увага:

Харчові рефлекси - рефлекторні зміни секреторної і рухової роботи органів травного каналу при роздратуванні відповідних рецепторів;

Оборонні рефлекси. У свою чергу оборонні рефлекси поділяються на: оборонні безумовні - скорочення різних груп м'язів при безпосередніх тактильних або больових роздратуваннях рецепторів шкіри і слизових оболонок або сильних світлових, звукових, нюхових і смакових роздратуваннях, оборонні умовні - те ж при дії різноманітних індіферентних подразників, які раніше супроводжувалися безпосередніми подразненнями, що викликають оборонні рефлекси, і тому перетворилися на умовні подразники цих рефлексів;

Безумовні орієнтовні (дослідні) рефлекси - викликаються раптовими змінами у зовнішньому середовищі або всередині організму та відображаються у фактах поведінки, що забезпечують ознайомлення з цими діями. Завдяки цим рефлексам абсолютно індіферентних подразників спочатку не існує, але помірні їх повторення орієнтовні безумовні рефлекси зникають, а що викликали їх подразники стають індіферентними і при підкріпленні перетворюються на умовні рефлекси. Ці рефлекси забезпечують сприйняття незнайомих подразників, яких в

роздрібному торговельному підприємстві дуже багато.

Незаперечною перевагою є опора на знання психологічних особливостей людини. З метою досягнення максимального ефекту виробникові, дистриб'юторів і продавцям необхідно розуміти потреби і мотивацію покупця, представляти специфіку сприйняття, знати особливості його поведінки в торговій точці. Знання про потреби і переваги покупця дозволяє зробити товар максимально доступним, а рівень сервісу - адекватним.

Підсумовуючи зазначимо, що у вітчизняних торгових мережах мерчандайзери або відповідають за розміщення товару на торгових полицях і працюють у конкретному магазині, або відповідають тільки за викладку товарів певної торгової марки у багатьох магазинах. Тобто професія мерчандайзера в Україні, поки що сприймається примітивно і обов'язки мерчандайзерів нічим не відрізняються від обов'язків звичайних продавців.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Мистецтво торгувати або секрети мерчандайзингу Сьомін О.А. - Справа і Сервіс, 2006.с. 150-153*
2. *Візуальний мерчандайзинг в відділі "Овочі - Фрукти". URL: [http://newretail.ru/novosti/Vizualnyj\\_merchendajzing\\_v\\_otdele\\_Ovoshh\\_i\\_Frukty/](http://newretail.ru/novosti/Vizualnyj_merchendajzing_v_otdele_Ovoshh_i_Frukty/)*
3. *«Мерчандайзинг невидимий, але корисний» Марія Євневич і The Chief Журнал «The Chief (Шеф)», No 10 за 2003 рік. Електронний ресурс – URL::[http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/btl/invisible\\_merchandising.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/btl/invisible_merchandising.htm)*
4. *Леонова А. А., Олексенко Р. И. Теоретические особенности становления и развития маркетинга. Новый университет. Серия: Экономика и право. 2013. – No. 12. – С. 135-137*
5. *Нехай В.В. Синергія складових логістичної системи та маркетингу. Вісник СНАУ. Суми, 2018. No8(77). С. 51-55;*
6. *Mikhailova L.I., Nekhay V.V. Application for consolidated marketing solve the problems product sales of agricultural engineering. The scientific heritage. Budapest, 2017. No 8 (8) P.2. P.21-31.*

УДК 658.62

**Приймаченко Андрій Сергійович,**  
здобувач вищої освіти, Відкритий міжнародний університет



## **МАРКЕТИНГОВА ТОВАРНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПОКРІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ**

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні особливої актуальності набувають питання ефективного управління маркетинговою товарною політикою підприємства з урахуванням довгострокової перспективи, що обумовлено мінливістю зовнішнього середовища його функціонування; посиленням конкурентної боротьби за ринки збуту товарів; підвищенням значущості не тільки потенційних, а і постійних споживачів; впровадженням концепцій соціально-етичного маркетингу та маркетингу відносин; актуалізацією нематеріального активу підприємства.

Застосування принципів маркетингової товарної політики дозволить підприємству зосередити зусилля на вирішенні пріоритетних напрямків, запобігти марнуванню часу і коштів на безперспективні аспекти діяльності.

Для оцінки ефективності товарної політики необхідно визначити критерій, якому вона повинна відповідати. Він, як певний орієнтир, повинен концентровано відображати головну стратегічну мету підприємства.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ТПК» є підприємством, яке має статус посередницької фірми, здійснює роздрібну, дрібнооптову та оптову торгівлю будматеріалами: металочерепицею, профнастилом, фасадними касетами, фасадними панелями, внутрішніми стіновими касетами, сендвіч-панелями, прогонами та аксесуари, водостічними системами, полімерно-бітумними і ПВХ-мембранами та ін., а також забезпечує повну комплектацію даху під замовлення зі складу філії.

В сучасних умовах для ТОВ «ТПК» головним в його діяльності є досягнення найбільшого обсягу продажу товарів та отримання бажаної суми прибутку. Глобальна стратегічна мета полягає у всебічному задоволенні потреб споживачів на товари та послуги, високоякісному їх обслуговуванні і отриманні довготривалого прибутку, що буде сприяти зростанню ринкової вартості підприємства. Виконання такої стратегічної

мети можливо лише тоді, коли підприємство має значні конкурентні переваги і в першу чергу його пропозиція складається з більш конкурентоспроможних товарів та супутніх послуг, що відповідають потребам покупців. Критерій ефективності товарної політики, як і стратегічна мета підприємства, не є постійним. Він змінюється відповідно до стадій життєвого циклу підприємства, від специфіки та стану розвитку його ринків збуту, попиту на товари та послуги, наявності фінансових та інших ресурсів, умов зовнішнього середовища та різних внутрішніх факторів розвитку підприємства.

Здійснюючи товарну політику фірма ТОВ «ТПК» має на меті реалізовувати такі товари, які найбільшою мірою можуть задовольнити споживача і які виявляться пріоритетними при виборі споживачем товарів на ринку й будуть мати високу конкурентноздатність й якість.

У рамках товарної політики ТОВ «ТПК» вирішує завдання по формуванню й управлінню асортиментами, підтримці конкурентноздатності товарів на необхідному рівні, а також знаходженню для товарів оптимальних товарних ніш, організації сервісу тощо.

З цією метою фірма намагається мати повну інформацію щодо ринку, на якому вона діє, й про характер його вимог, а також мати дані про свої можливості й ресурси.

В умовах нестабільної фінансової й податкової політики держави фірма ТОВ «ТПК» займається вирішенням наступних питань:

- оптимізація асортиментів реалізованих фірмою товарів з урахуванням їхніх споживчих характеристик й особливостей реалізації;
- темпи відновлення асортиментів товарів у цілому й по окремих їх видах з урахуванням життєвого циклу;
- рівень відновлення товарів;
- співвідношення нових й освоєних ринків збуту;
- співвідношення нових і «старих» товарів і послуг;
- вибір часу виходу на ринок з новими товарами й вилучення товарів, що втратили ринкові позиції.

Всі дані питання фірма вирішує орієнтуючись на ринок і його вимоги, а також на стан конкурентів. При цьому вона використовує стратегічний підхід товарної диверсифікованості, що припускає значне розширення сфери діяльності фірми й здійснення реалізації великої кількості не пов'язаних один з одним товарів і послуг.

За допомогою даної політики ТОВ «ТПК» намагається забезпечити стабільність роботи своєї фірми, збільшити обсяг реалізації й прибутку, уникнути ризиків зниження попиту й кризових явищ у виробництві деяких товарів. Для цих цілей фірма використовує накопичений маркетинговий і комерційний досвід фірм-конкурентів.

Найбільший прибуток фірма одержує від реалізації товарів, які відносяться до основної групи, а саме: металочерепиці, профнастилу. Стабільний виторг фірма одержує від продажів підтримуючих товарів: прогони та аксесуари, водостічні системи, теплоізоляція, мансардні вікна, полімерно-бітумні і ПВХ-мембрани, паро-і гідроізоляція.

Торгівля металом займає найбільшу питому вагу в обсязі реалізації підприємства і становить 20,5 %. Водостічні системи займають 19,6 %, утеплювач - 15,0, зенітні ліхтарі - 14,2 %. Це основні позиції товарів підприємства, вони складають майже основну вагу в обсязі товарообігу підприємства.

Фактичне оновлення асортименту ТОВ «ТПК» дорівнює 50,5%, базовий темп оновлення складає 66%, отже коефіцієнт оновлення становить 0,7. Узагальнений показник дорівнює 2,81.

Розглянута система показників асортименту ТОВ «ТПК» дозволила виміряти відхилення фактичного стану асортименту від переважного, на основі цього можна зробити висновок, що незначне ( 0,07 ) відхилення говорить про раціональність асортименту товарів ТОВ «ТПК».

Такий принцип формування асортименту дозволяє фірмі створювати великі зручності для покупців, полегшує їм процес ознайомлення з пропонованими товарами, скорочує витрати часу на здійснення покупок, сприяє здійсненню імпульсних покупок.

На основі аналізу показників асортименту ТОВ «ТПК» можна зробити наступні висновки: асортимент товарів має достатньо високу оновлюваність, задовольняє попит по широті і глибині асортименту матеріалів для дахів та фасадів, показники свідчать про високу стійкість асортименту, але для до того збільшити обсяг продаж та збільшити попит на підприємству потрібно доповнити асортимент новим товаром та розробити для цього маркетинговий план.

За якістю й споживчим перевагам товарів ТОВ «ТПК» займає одне з лідируючих місць серед торговельних фірм.

Підводячи підсумки аналізу конкурентних переваг фірми «ТПК» на ринку покрівельних товарів, можна зробити висновок про її відносно

високий рівень конкурентоздатності. До конкурентних переваг ТОВ «ТПК» відносять: високу якість товарів; орієнтацію на потреби ринку; наявність необхідних складських і товарних площ; можливості для розвитку руху товарів; можливості в ціновій конкуренції.

Таким чином, метою вдосконалення асортиментів товарів ТОВ «ТПК» є формування реального й прогнозованого асортименту товарів фірми, що максимально наближається до раціонального, для задоволення різноманітних потреб споживачів і одержання запланованого прибутку.

Впровадження розроблених і запропонованих нами заходів дозволить підприємству ТОВ «ТПК» оптимізувати асортимент товарів, підвищити їх конкурентоспроможність, вийти на нові ринки, збільшити обсяги продажів, покращити основні економічні показники діяльності компанії.

УДК 658.64

*Скрипник Олег Вадимович,  
здобувач вищої освіти, Відкритий міжнародний університет  
розвитку людини «Україна»  
Науковий керівник: Кутліна І. Ю.  
к.т.н., Відкритий міжнародний університет розвитку людини  
«Україна»*

## **ОЦІНКА ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОКУПЦІВ У ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Згідно з концепціями розвитку внутрішньої торгівлі України основним напрямом розвитку торгівлі є формування конкурентного середовища у сфері торговельного обслуговування населення. В сучасних умовах суть вимог населення до торгівлі зводиться до забезпечення можливостей своєчасно придбати усі необхідні товари високого гатунку і у потрібному асортименті з найменшими витратами часу за найвигідніших умов. В умовах ринкової економіки зростають і якісно змінюються завдання, які стоять перед торгівлею. І одним з головних завдань стає якісно, тобто на самому високому рівні організувати весь торгово-технологічний процес, і, перш за все, торговельне обслуговування населення.

У роздрібній торгівлі особлива роль належить організації продажу та

обслуговуванні покупців. Від рівня обслуговування споживачів значною мірою залежить ефективність торгівлі.

Найбільш характерні елементи, що визначають рівень торговельного обслуговування покупців, наведено на рис.1.



Рис. 1. Елементи системи обслуговування покупців у роздрібному торговельному підприємству

Дослідження рівня обслуговування споживачів проводили на матеріалах товариства з обмеженою відповідальністю “Ліга-Нова”, що здійснює діяльність на ринку меблевих товарів.

Кожен елемент, що складає торговельне обслуговування, має кількісні показники, які дозволяють проаналізувати і дати кількісну оцінку як окремих елементів, так і в цілому рівня обслуговування

покупців в роздрібному торговельному підприємстві. Такий аналіз доцільно проводити один раз на квартал. Отримані результати використовуються для пошуку резервів у покращенні торговельного обслуговування покупців.

Як уже відмічалось, однією з ознак стійкого положення торговельного підприємства є якість торговельного обслуговування покупців. Світовий досвід свідчить про те, що синтез комфортності в торгівлі та високий рівень обслуговування покупців сприяє ефективному функціонуванню ринку товарів, компаній та фірм. І це явище закономірне, ринок диктує свої правила: достойна культура обслуговування – мистецтво продажу – постійний покупець – реальний прибуток.

Основними у визначенні рівня культури обслуговування населення є такі показники: стійкість асортименту товарів; рівень додаткового обслуговування покупців; затрати часу на очікування обслуговування; рівень культури обслуговування на думку покупців.

Стійкість асортименту товарів. Для визначення цього показника використовували обов'язковий перелік товарів достатнього асортименту і результати перевірок стійкості їх асортименту. Показник стійкості асортименту товарів на досліджуваному підприємстві становив 0,6, тобто наявність різновидів товарів в магазині на момент перевірки становила всього лише 60% від обов'язкового для цього підприємства переліку товарів.

Важливим показником якості обслуговування покупців у торговельному підприємстві є рівень додаткового обслуговування населення. Переліком послуг для даного підприємства встановлено надання покупцям додаткових послуг, які поділяють на такі види: передпродажні та післяпродажні послуги.

Рівень додаткового обслуговування покупців. Для визначення цього показника на підприємстві ТОВ «Ліга-Нова» використовувались перелік послуг, затверджений для даного підприємства, дані про результати перевірки фактичного стану додаткового обслуговування населення, обсяги наданих окремих послуг.

Проведений нами розрахунок свідчить, що на момент перевірки в ТОВ «Ліга-Нова» надавалось всього 80% додаткових послуг, передбачених переліком для даного підприємства. Слід зазначити, що в момент перевірки цим підприємством надавалось населенню лише

чотири передпродажні послуги з шести, визначених переліком, тобто були відсутні дві послуги, а саме: розробка каталогів та прейскурантів; навчання користувачу товаром.

Затрати часу покупців на очікування обслуговування. Оскільки підприємством «Ліга-Нова» здійснюється продаж меблевих товарів, виготовлення і доставка яких покупцеві іноді пов'язана з затратами часу на це виробника, середні фактичні затрати часу покупців на очікування обслуговування можуть становити як декілька днів та і декілька тижнів. Тому в даному випадку при визначенні рівня культури обслуговування величина затрат часу покупців на очікування обслуговування була прийнята рівною до одиниці.

Рівень культури обслуговування на думку покупців. На підприємстві «Ліга-Нова» для розрахунку зазначеного показника використовували інформацію, отриману шляхом проведення анкетування покупців.

Здійснений нами розрахунок свідчить про те, що 80% покупців оцінили стан культури обслуговування в магазині «Ліга-Нова» на «відмінно» і «добре», тобто задоволені рівнем культури обслуговування.

Для розрахунку узагальненого показника рівня культури обслуговування в магазині потрібно мати на увазі, що показники, про які йшла мова вище, не однаковою мірою впливають на загальний рівень культури обслуговування. Тому потрібно визначити важливість кожного з них.

Значення окремих показників в загальному рівні культури обслуговування покупців становить (в балах): стійкість асортименту - 0,45; додаткове обслуговування покупців - 0,20; затрати часу покупців на очікування обслуговування - 0,35; рівень культури обслуговування (на думку покупців) - 1,00.

За нашими розрахунками, підприємство ТОВ «Ліга-Нова», яке має значення узагальнюючого показника 0,790, відрізняється задовільним рівнем культури обслуговування покупців, а тому керівництву підприємства необхідно розробити відповідні заходи щодо підвищення якості обслуговування споживачів.

Найважливішою характеристикою для загального задоволення якістю обслуговування покупців залишається вартість товарів.

Нами проведено визначення вищезначених показників в ТОВ «Ліга-Нова» за 10-бальною шкалою (рис. 2). Результати проведеного дослідження свідчать про те, що найвищими балами оцінено такі

показники: стійкість асортименту (8,8 балів), відношення як до клієнта (8,6), рівень культури обслуговування покупців (8,5 балів).



Рис. 2. Багатокутник якості обслуговування споживачів в ТОВ «Ліга-Нова»

Інші три показники - додаткове обслуговування покупців, затрати часу на очікування обслуговування та цінові переваги – мали оцінки відповідно 7,7 балів, 7,5 та 7,4 бали. Як бачимо, жоден показник не набрав найвищої оцінки – 10 балів.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що якість обслуговування споживачів у ТОВ «Ліга-Нова» не відповідає вимогам покупців. Це обумовлено значними недоліками в плануванні, організації, управлінні та контролі діяльності даного торговельного підприємства, неефективною маркетинговою діяльністю, відсутністю сучасних принципів та підходів до управління якістю, а тому керівництво підприємства повинно змінити підходи до організації торговельної діяльності підприємства в цілому, і, в першу чергу, до маркетингової діяльності.



Наукове видання

# **ПРОБЛЕМИ ГЕНЕЗИСУ ЕКОНОМІКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ**

**Матеріали доповідей  
II Міжнародної науково-практичної конференції**

**У двох частинах  
*Частина друга***

Комп'ютерне верстання *Т.І. Кукарєвої*

Підписано до друку 14.12.2021. Формат 60 × 84 <sup>1/16</sup>  
Ум. друк. арк. 9,76. Обл.-вид. арк. 10,5.  
Тираж 25 прим. Вид. № 14/IV-21. Зам. № 26/1-21.

Видавець і виготовлювач  
Київський національний університет будівництва і архітектури

Повітрофлотський проспект, 31, Київ, Україна, 03037

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів  
видавничої справи ДК № 808 від 13.02.2002 р.

