

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«Запорізький національний університет»  
Міністерства освіти і науки України

Заснований  
у 1997 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації  
Серія КВ № 15436-4008 ПР,  
22.06.2009 р.

Адреса редакції :  
Україна, 69600,  
м. Запоріжжя, МСП-41,  
вул. Жуковського, 66

Телефони  
для довідок:  
(061) 228-76-41,  
(061) 289-12-26

Факс: (061) 764-45-46

# В і с н и к

## Запорізького національного університету

- Економічні науки

№1(21), 2014

Запоріжжя 2014

Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2014. – 276 с.

Затверджено як наукове фахове видання України, у якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (постанова президії ВАК України від 18 листопада 2009 р. №1-05/5)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet вченою радою ЗНУ (протокол засідання № 7 від 25.02.2014 р.)

## РЕДАКЦІЙНА РАДА

Головний редактор	– Череп А.В.,	доктор економічних наук, професор
Заступник головного редактора	– Максишко Н.К.,	доктор економічних наук, професор
Відповідальні редактори	– Бабміндра Д.І.,	доктор економічних наук, професор
	Проскуріна Н.М.,	доктор економічних наук, доцент
	Шмиголь Н.М.,	доктор економічних наук, доцент
	Гельман В.М.,	кандидат економічних наук, доцент
	Линенко А.В.,	кандидат економічних наук, доцент.

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Боголіб Т.М.	доктор економічних наук, професор
Вініченко І.І.	доктор економічних наук, професор
Вітлінський В.В.	доктор економічних наук, професор
Гудзь П.В.	доктор економічних наук, професор
Іманбердієв Б.Д.	доктор економічних наук, професор, Республіка Казахстан
Макаренко П.М.	доктор економічних наук, професор
Мельник Л.Ю.	доктор економічних наук, професор
Мостенська Т.Л.	доктор економічних наук, професор
Перепелиця В. О.	доктор фізико-математичних наук, професор
Пика Ян	доктор економічних наук, професор (Польща)
Плаксієнко В.Я.	доктор економічних наук, професор
Поручник А.М.	доктор економічних наук, професор
Порохня В.М.	доктор економічних наук, професор
Семенов Г.А.	доктор економічних наук, професор
Сергєєва Л.Н.	доктор економічних наук, професор
Черняк О.І.	доктор економічних наук, професор.

# ЗМІСТ

## 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>АГЄЄВ Д.О.</b> ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕХАНІЗМУ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	5
<b>БІБІК Н.В.</b> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ .....	15
<b>ЖЕЖУХА В.Й., ШПАК Ю.Н.</b> МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	25
<b>КРАСНОКУТСЬКА Ю.М.</b> КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	32
<b>ЛЕПЬОХІН О.В.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	40
<b>МОРЩЕНОК Т.С., ТКАЛЕНКО А.В.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ .....	46
<b>СТУПНІКЕР Г.Л., ДУБИЦЬКИЙ Д.П.</b> ВПЛИВ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ НА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	55
<b>CHEREP A., GUBA A.</b> HUMAN RESOURCES MANAGEMENT ENTERPRISE .....	62

## 2. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<b>ГРИЦЮК П.М.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ .....	73
<b>ЧЕРНЯК О.І., ШУМАЄВА М.І.</b> МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ КОМПОЗИЦІЙНИХ ІНДИКАТОРІВ.....	81
<b>SHAROVANOVA V.O., MAKSHISHKO N.K.</b> IDENTIFICATION COHERENT REAL ESTATE MARKET PHASE BASED ON FUZZY MODEL.....	91

## 3. РИНКОВІ МЕХАНІЗМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

<b>КСЕНДЗУК В.В.</b> ОБ'ЄКТИ ХЕДЖУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ .....	100
<b>ПОНОМАРЬОВА Т.В., ЦАРЕНКО М.М.</b> ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ: ПОЛІТИКА І ПРОЦЕДУРИ .....	107
<b>РИБАЛКО О.М., ТІТОВА А.І.</b> ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ.....	116
<b>СЕРПЕНІНОВА Ю.С., САПОЖНІКОВА М.В.</b> СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ІНСТРУМЕНТАМИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ: СУТНІСТЬ ТА ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ.....	125
<b>SHMYGOL NADIYA</b> RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE UNITED STATES EXPERIENCE IN TAXATION, FINANCIAL SUPPORT TO ENTERPRISES AND ITS APPLICATION FOR THE FORMATION OF STRATEGIC OBJECTIVES .....	135

#### 4. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

**БЕЗГИНА Е.С.**

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ  
ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ..... 144

**БОГМА О.С.**

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ  
В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ ..... 153

**ВИШНЯКОВ В.М., КАЙНАРА Д.О.**

ЄВРОПЕЙСЬКЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ..... 160

**ОСАДЧИЙ В.А., САВИНА Л.А.**

ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ  
ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН ..... 168

**ШМАТКОВСЬКА Т.О., ТВЕРДА І.В.**

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: ДЕФІНІЦІЯ, СТРУКТУРА, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ  
МІНІМІЗАЦІЇ ..... 177

#### 5. ФІНАНСИ І ГРОШОВИЙ ОБІГ

**СЛЬНІКОВА Ю.В.**

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ  
ІНСТРУМЕНТІВ ..... 186

**KISILYOVA I.YU.**

NONCONDITIONAL FRANCHISE INFLUENCE ON INSURANCE TARIFF ..... 196

**КОСТЕНКО Г.П.**

ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ЗАКЛАДІВ  
З УРАХУВАННЯМ ЧИННИКА СЕЗОННОСТІ ..... 201

**НОВИКОВ М.Ф.**

О ПРОБЛЕМАХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ПРИБЫЛИ И НАПОЛНЕНИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА ..... 209

**РУДА Т.В., НЕСТОРИШЕН І.В., ПОПЕЛЬ С.А.**

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ  
ОРГАНІВ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ..... 220

#### 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

**ДАЦЕНКО Г.В., ГРИГУЛЕЦЬ Л.В.**

ОКРЕМІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ В ОРГАНАХ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ:  
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИРІШЕННЯ ..... 229

**IVASHCHENKO O.V., PUKHALSKA A.P.**

INDICATORS OF THE PERSONNEL SECURITY COMPANIES ANALYSIS ..... 237

**КОВАЛЬОВ В.М., ЯКОВЛЄВА Ю.В.**

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНІХ ВЗАСМОЗВ'ЯЗКІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ  
ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ПЕРСОНАЛОМ ..... 246

**ЛЯШЕНКО О.М.**

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ  
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ..... 254

**CHEREP A.V., STYROVA O.V.**

MODELS AND STRATEGIES OF THE COMPANY'S WORKFORCE MANAGEMENT ..... 264

**ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У «ВІСНИК ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ» ЗА ФАХОМ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ» ..... 274**

# 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.45:621:005.31

## ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕХАНІЗМУ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

Агеев Д.О., аспірант

*Запорізький національний університет,  
Україна, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66*

dima.ageyev@mail.ru

У статті розглядається визначення системи внутрішньої діагностики та механізму її реалізації на підприємствах машинобудування. Крім цього, у статті надано оцінку існуючим визначенням терміна «діагностика діяльності підприємств». Проаналізовано еволюцію термінів «діагностика» та «діагноз» в медицині та їх виникнення в економічній теорії. Значна увага приділена формалізації механізму внутрішньої діагностики на підприємствах машинобудування. Також у статті побудовано модель, яка дозволяє упорядкувати процес внутрішньої діагностики. Детально описуються основні етапи цього процесу. Підкреслюється необхідність використання програми та робочого плану внутрішньої діагностики на підприємствах машинобудування. Стаття привертає увагу до необхідності організації процесу діагностики. Наведено та згруповано причини проведення внутрішньої діагностики на підприємствах. Для більш повного розкриття сутності цієї категорії автором встановлено основні принципи щодо інформації, яка використовується в процесі внутрішньої діагностики. Звертається увага на використання ефективних методів діагностики. Надані рекомендації щодо оформлення результатів діагностики. Сформульовано підхід до визначення системи заходів, спрямованих на створення ефективної системи забезпечення реалізації результатів діагностики. Сформульовано та удосконалено визначення терміна «система внутрішньої діагностики». Стаття зацікавить керівників, бухгалтерів, аудиторів, працівників юридичних відділів підприємств машинобудування.

*Ключові слова:* внутрішня діагностика, машинобудування, процес, фінансово-господарська діяльність, дослідження, підприємство, інформація, управлінські рішення.

Агеев Д.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕЙ ДИАГНОСТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕХАНИЗМА ЕЁ ПРОВЕДЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ / *Запорожский национальный университет, Украина*

В статье рассматривается определение системы внутренней диагностики и механизма её реализации на предприятиях машиностроения. Кроме этого, в статье проведена оценка существующим определениям термина «диагностика деятельности предприятий». Проанализирована эволюция терминов «диагностика» и «диагноз» в медицине и их возникновение в экономической теории. Особое внимание уделено формализации механизма внутренней диагностики на предприятиях машиностроения. Также в статье построена модель, позволяющая упорядочить процесс внутренней диагностики. Детально рассматриваются основные этапы этого процесса. Подчеркивается необходимость использования программы и рабочего плана внутренней диагностики на предприятиях машиностроения. Статья привлекает внимание к необходимости организации процесса диагностики. Указаны и сгруппированы причины проведения внутренней диагностики на предприятиях. Для более полного раскрытия данной категории автором установлены основные принципы относительно информации, которая используется в процессе внутренней диагностики. Уделяется внимание использованию эффективных методов диагностики. Предоставлены рекомендации относительно оформления результатов диагностики. Сформулирован подход к определению системы мероприятий, направленных на создание эффективной системы обеспечения реализации результатов диагностики. Сформулировано и усовершенствовано определение термина «система внутренней диагностики». Статья заинтересует руководителей, бухгалтеров, аудиторов, работников юридических отделов предприятий машиностроения.

*Ключевые слова: внутренняя диагностика, машиностроение, процесс, финансово-хозяйственная деятельность, исследования, предприятие, информация, управленческие решения.*

Ageyev D.O. A DEFINITION OF THE SYSTEM INTERNAL DIAGNOSTICS ACTIVITY AND MECHANISM OF ITS IMPLEMENTATION AT MACHINE BUILDING'S ENTERPRISES / Zaporizhzhya National University, Ukraine

The article deals with a definition of the system internal diagnostics activity and mechanism of its implementation at machine building's enterprises. In addition, the article estimates the present definition of the diagnostics activity of enterprises. The evolution of the definition «diagnostics» and «diagnosis» is analyzed in medicine and its beginning in economic theory. Much attention is paid to the formalization mechanism of internal diagnostics at machine building's enterprises. Also the model that allows ordering the process of internal diagnostics is constructed in the article. The main stages of this process are represented in details. The need to employ the program and operating plan internal diagnostics at machine building's enterprises is stressed. The article draws our attention to necessity of organization the diagnostics process. The reasons of implementation of internal diagnostics at enterprises had submitted and grouped. For complete disclosure of the nature of that category the principles to information that are used in internal diagnostics are established by the author. The attention is paid to using of effective diagnostics methods. Recommendations are given about formalization diagnostics results. An approach to the definition of the system of measures aimed at creating an effective system of realization diagnostic conclusion is formulated. It is formulated and improved the definition of the terms «the system internal diagnostics». The article is useful for managers, accountants, auditors, jurisconsult at machine building's enterprises.

*Key words: internal diagnostics, machine building, process, financial and business activity, research, enterprise, information, management solution.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Дослідження фінансово-господарської діяльності на підприємствах машинобудування направлено на попередження та своєчасне виявлення ризикових факторів, які негативно впливають на загальний стан підприємств та ефективність їхньої діяльності.

Результативність проведення досліджень залежить від обраних форм та механізмів їх проведення. Враховуючи динаміку змін, які відбуваються в економічному просторі, високу конкуренцію, боротьбу за ринки ресурсів, ринки споживачів, розвиток технологій виробництва, обрані способи дослідження повинні надавати повну, якісну та достовірну інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень, що спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємств машинобудування.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У сучасній економічній науковій літературі є безліч визначень терміна «діагностика».

Так, українські та російські науковці поряд із термінами «діагностика підприємства» або «економічна діагностика» визначають поняття «експертна діагностика фінансово-господарського стану», «діагностика банкрутства», «діагностика фінансово-господарської діяльності», «фінансова діагностика», «функціональна діагностика», «стратегічна діагностика», «поглиблена або глобальна діагностика», «полікритеріальна діагностика».

Разом із тим, у деяких працях [1] поняття «діагностика» ототожнюється з поняттям «аналіз» або вважається максимально наближеним до нього за змістом. Водночас, у працях [2, 3, с. 212-216] діагностика визначена у формі оцінки. Деякі вчені [4, с. 91-97] визначають діагностику фінансово-господарської діяльності як аналіз та оцінку діяльності підприємства, у праці [5] діагностика прирівнюється до моніторингу, у праці [6, с. 174-175] діагностика поєднує в собі аналіз, оцінку, визначення сценаріїв і перспектив розвитку підприємства. Схожим до попереднього є визначення в праці [7, с. 9-14] терміна «діагностика» у формі оцінювання та ідентифікації стану підприємства для прийняття управлінських рішень з метою усунення «моментів та слабких сторін» або «використання сильних позицій підприємства». У праці [8, с. 56-57] діагностика виступає в ролі аналізу та визначення характеристик розвитку, а також встановлення

«сильних і слабких сторін». Згідно з твердженням, наведеним у праці [9, с. 25], діагностика є основою для розробки загальних і локальних стратегій, у праці [10, с. 8] діагностика є реакцією на негативний вплив зовнішнього середовища. У праці [11, с. 39] «діагностика обумовлена необхідністю проникнення в приховану внутрішню сутність явища, встановлення на основі обмеженої кількості зовнішніх ознак специфічної структури, змісту, причини й динаміки цього явища».

Аналіз праць з економічної діагностики засвідчив відсутність практичного механізму проведення внутрішньої діагностики підприємств. Так, у праці [12, с. 12] процес діагностування має таку схему: вхідні дані (інформація) аналіз, оцінка, діагноз, прогноз, моніторинг, який переходить до аналізу, створюючи таким чином коло процесів та результат діагностики. Таке визначення механізму проведення діагностики має досить абстрактний характер та потребує удосконалення з урахуванням його практичного застосування.

Підсумовуючи вищевикладене, треба зазначити, що на сьогодні немає одностайного визначення терміну «діагностика» в розумінні діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства. Також потребує розробки практичний механізм здійснення внутрішньої діагностики діяльності підприємств машинобудування, що дає підстави стверджувати актуальність та необхідність дослідження запозиченого явища.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Метою даної статті є: опрацювання наявних визначень терміну «внутрішня діагностика діяльності» та його генезису; формалізація механізму проведення внутрішньої діагностики на підприємстві та його удосконалення; надання визначення поняття «система внутрішньої діагностики діяльності підприємства».

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Термін «діагностика» введений в економіку нещодавно, в порівнянні з іншими економічними термінами, нашу думку, перебуває на етапі становлення. Він був запозичений економічною наукою з медицини та вперше використаний у книзі У. Кента «Чому фабрика працює зі збитком», виданій у 1925 році [11, с. 36].

Термін «діагностика», на думку одних вчених, походить від грецької *diagnosticos*, що означає «здатний розпізнавати», на думку інших, цей термін є похідним від грецьких слів *dia* – окремо та *gnosiscan* – знати, «знання», «відмінність одного від іншого» або «проміжне знання, знання про загальні риси класу предметів та незнання про конкретно визначений предмет, що підлягатиме розпізнаванню». [13, с. 18].

Термін «діагностика» був уперше використаний грецьким вченим Гіппократом [460 рр. до н.е., – 377 рр. до н.е. (за інш. даних – 356 до н.е.) у його загальних нарисах медицини. Саме з цього періоду вказаний термін починає використовуватися в медицині і, як наслідок, на сьогодні він використовується у всіх галузях медицини та не має окремого тлумачення як категорія або певна галузь знань. Разом з тим, термін «діагностика» нерозривно пов'язаний з терміном «діагноз», який походить від грецького слова «*diagnosis*» (визначення, розпізнавання, розрізнення) та означає медичний висновок про патологічний стан здоров'я обстежуваного, про наявні захворювання (травми) або про причини смерті, що виражений у термінах, які передбачені прийнятою класифікацією та номенклатурою хвороб. З точки зору теорії пізнання, діагноз – це суб'єктивне відображення об'єктивно існуючої істини, діагностика – це процес пізнання об'єктивної істини [13, с. 6].

Відповідно до вищевикладеного термін «діагностика» (з медичної точки зору) у праці [13, с. 18] визначений як процес обстеження хворого, спостереження та роздумів по визначенню стану хвороби та стану хворого.

На нашу думку, наявність в економіці терміна «діагностика» є підтвердженням того, що підприємство є складним організмом, в якому кожна ланка займає важливе місце та виконує конкретно визначену функцію, при цьому всі ланки на підприємстві взаємопов'язані і негативні фактори, що можуть виникати на будь-якій ланці, впливають на ефективність діяльності інших структурних одиниць підприємства. Наявні принципи обліку інформації, що застосовуються на підприємствах, дозволяють визначити взаємозв'язок операцій та їх вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства та її результати.

Тому термін «діагностика» не випадково був запозичений економічною думкою з медицини. Аналогічно до медицини діагностику можна визначити як процес обстеження підприємства, спостереження та роздумів з визначення стану фінансово-господарської діяльності та стану підприємства. Термін «діагноз» у системі дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства – це економічний висновок про наявний стан діяльності підприємства, про наявні ризики діяльності (загрози) про причини банкрутства підприємства, який виражений у термінах, що передбачені наявною класифікацією та номенклатурою економічних визначень.

Безперечним є той факт, що в процесі діагностики використовуються методи моніторингу для формування масиву інформації, необхідного для проведення дослідження діяльності підприємства. Аналіз, синтез, інші методи та прийоми дослідження (абстрагування, узагальнення, дедукція, індукція, моделювання тощо), у свою чергу, використовуються в процесі діагностики для визначення значимості інформації, її поділу, визначення головного та другорядного, групування та узагальнення даних для встановлення зв'язків, залежностей та тенденцій розвитку. Разом з цим, при проведенні діагностики також використовуються прийоми оцінки або формулювання висновків щодо масиву досліджуваної інформації. Інформація в процесі діагностики структурується, узагальнюється, в окремих випадках спрощується (у разі наявності використання вузькоспеціалізованих термінів) для надання її керівництву (менеджерам) підприємства, а також, залежно від цілей проведеної діагностики, здійснюється підготовка пропозицій щодо ліквідації (подолання) негативних факторів або удосконалення/підвищення ефективності діяльності підприємства за результатами проведеної діагностики для прийняття управлінських рішень.

Такий підхід також знаходить своє підтвердження в праці [14, с. 12-18], у якій сформульовано серед інших такі концепції діагностики, як інформаційна концепція, яка розглядає діагностику як систему ідентифікації проблем підприємства, причини, що їх зумовили, з метою інформаційного забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень та антикризова концепція, яка передбачає діагностику поточних та потенційних кризових явищ на підприємстві з метою запобігання їхньому негативному впливу на діяльність.

Проте слід зазначити, що дві інші концепції діагностики, запропоновані у вищезазначених працях, а саме: аналітична, яка передбачає систематичне оцінювання діяльності підприємства за обраними параметрами на підставі даних фінансового, податкового, управлінського, оперативного обліків та консультативно-дорадча, яка прирівнює систему діагностики до дорадчих інформаційних систем економічного спрямування локального типу, які ґрунтуються на використанні сучасних програмних продуктів і спрямовані на вирішення конкретних завдань діагностики є, на нашу думку, концепціями економічного аналізу та спрямовані на забезпечення поточного управління підприємством.

Тобто діагностика є цільовим (адже зорієнтована на досягнення конкретно визначеної мети), складним та комплексним процесом. Як зазначено в праці [5, с. 314], принцип



цілеспрямованості означає, що система побудована для розв'язання конкретних управлінських задач.

Разом із цим, важливе значення діагностика має для діяльності підприємства, адже прийняті за результатами діагностики управлінські рішення можуть докорінно вплинути на показники діяльності підприємства, його стратегію, подальший розвиток та положення в галузі.

Діагностика, як будь-який аналітичний процес, повинна мати чітко визначені етапи проведення. Чітке визначення етапів, дій, завдань та заходів проведення внутрішньої діагностики дозволить узгодити вказаний процес за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням, окреслити кінцеву мету проведення діагностики.

Натомість, наявні праці з проведення діагностики фінансово-господарського стану підприємств перевантажені показниками аналізу, коефіцієнтами, методами проведення діагностики тощо, що мають суто теоретичне призначення та інколи доволі складно реалізуються в практичній площині. Ми пропонуємо формалізовані етапи проведення діагностики для застосування їх безпосередньо на практиці.

Причинами такого бачення, по-перше, є те, що не завжди дані фінансової звітності відображають дійсний стан фінансово-господарської діяльності підприємства, тобто існує загроза недостовірності даних, наданих для проведення діагностики.

По-друге, на кожному підприємстві є особливості бухгалтерського та оперативного обліку окремих операцій, які суттєво впливають на кінцеві результати діяльності підприємств. Такі особливості закріплюються у відповідних внутрішніх документах, які регулюють діяльність підприємства – наказі про облікову політику підприємства, колективному договорі тощо.

По-третє, хоча підприємства в межах галузі є подібними, проте існують особливості виробництва тієї чи іншої продукції, особливості технологічних процесів, особливості історичного розвитку підприємства, особливості організації облікових процесів тощо.

По-четверте, існуючі методики проведення внутрішньої діагностики не враховують такі методи її проведення як анкетування/опитування персоналу підприємства з метою встановлення «вузьких місць» не тільки в економічній площині, а й у питаннях організації виробництва, стимулювання та оплати праці, питаннях розвитку людського капіталу.

З урахуванням вищевикладеного процес діагностування потребує встановлення єдиних, чітко визначених етапів проведення. Такими етапами пропонуємо визначити: підготовчий (етап планування), етап проведення, етап визначення результатів, етап реалізації результатів діагностики.

Першим етапом проведення внутрішньої діагностики є підготовчий етап (планування діагностики), який, на нашу думку, повинен включати в собі такі складові:

- 1) аналіз причин та підстав, відповідно до яких заплановано проведення діагностики;
- 2) визначення кола питань, які будуть досліджуватися в процесі діагностики;
- 3) визначення нормативно-правової бази, на підставі якої функціонує підприємство та встановлення особливостей регулювання окремих операцій (оподаткування, виробничих операцій, розподілу витрат тощо), що можуть вплинути на кінцеві результати діагностики;
- 4) аналіз «репутації» підприємства: міжнародних рейтингів, рейтингів всередині країни, становище підприємства на регіональному рівні або в галузі, відгуків про підприємства провідних вітчизняних експертів, дослідників тощо (за наявності);

- 5) визначення кола осіб достатньої кваліфікації для проведення діагностики окремих операцій та керівника для узагальнення інформації;
- 6) вибір форми узагальнення результатів діагностики, а саме: текстовий формат у формі довідки, аналітичної записки з доданням наглядного табличного матеріалу, сформованої системи показників або індикаторів, при цьому, з метою удосконалення процесу узагальнення інформації можливо сформулювати її у формі фінансово-господарської та/або виробничої звітності, форма якої є зрозумілою для керівництва (менеджменту) підприємства;
- 7) визначення обсягу ресурсів, необхідних для проведення внутрішньої діагностики та термінів її проведення;
- 8) складення програми з коротким переліком питань, що підлягатимуть дослідженню в процесі діагностики та, у разі необхідності, робочого плану, у якому більш повно, в розрізі кожного підпитання будуть висвітлені етапи (або кроки) проведення діагностики, терміни їх проведення та відповідальні виконавці (виконавець) за дослідження зазначених питань;
- 9) погодження (у разі необхідності) програми та робочого плану з керівництвом підприємства чи підрозділом, відповідальним за опрацювання результатів діагностики та прийняття за її результатами відповідних управлінських рішень.

Важливим етапом на підготовчому рівні, на нашу думку, є дослідження передумов (причин та підстав) для проведення внутрішньої діагностики. При цьому причини проведення внутрішньої діагностики можна розподілити на дві групи – причини наявної «хворобливості» та причини «профілактичного характеру».

До першої групи віднесемо такі причини:

- 1) погіршення показників фінансово-господарської діяльності підприємств;
- 2) наявність негативних тенденцій у фінансово-господарській діяльності (зниження попиту на продукцію, втрата конкурентних переваг, незбалансованість виробництва тощо);
- 3) збільшення ресурсо-, енергоємності продукції в умовах обмеженості ресурсів та постійного їх здорожчання, погіршення технології виробництва або її відставання в порівнянні з аналогічними технологіями;
- 4) потреба в зміні стратегії та тактики підприємства;
- 5) пошук додаткових (альтернативних) джерел економії матеріальних, фінансових ресурсів.

При цьому показники «хворобливості» при проведенні діагностики є лише зовнішніми проявами наявності проблем в діяльності підприємства, причинами яких можуть бути різні фактори або їх сукупність, які на перший погляд, не помітні – низький рівень кваліфікації кадрів та неспроможність прийняття ефективних управлінських рішень, відставання виробництва внаслідок відсутності в минулому механізмів інвестування в удосконалення виробництва, наявність внутрішніх сил, направлених на дестабілізацію виробництва тощо.

За результатами проведення внутрішньої діагностики діяльності постає питання в підтвердженні причин її проведення, формалізації та встановленні чинників, що впливають або можуть вплинути на ефективність діяльності підприємства.

До другої групи віднесемо такі причини:

- 1) прагнення до покращення показників фінансово-господарської діяльності підприємства;

- 2) необхідність проведення достовірної оцінки стану підприємства для прийняття управлінських рішень щодо його модернізації, проведення істотних змін в організації виробництва, розширення ринків збуту, приєднання, поглинання інших підприємств тощо;
- 3) наявність додаткових джерел ресурсів, які підприємство планує інвестувати в розширення виробництва (екстенсивного та інтенсивного характеру);
- 4) визначення конкурентних переваг підприємства в галузі, регіоні, країні тощо.

Цей поділ факторів є досить умовним, адже при наявності другої групи причин, при проведенні внутрішньої діагностики на підприємстві можуть виявлятися причини першої групи, а також причини, що негативно впливають на стан та діяльність підприємства. Отже, при наявності причин другої групи можуть бути встановлені і причини першої групи.

Причини проведення діагностики не завжди можуть бути підтвердженні, тому в процесі діагностування може бути виявлений стан підприємства, що відрізняється від передбачуваного залежно від мети проведення діагностики. Ось чому існує певна невизначеність щодо остаточного результату діагностики підприємства та, як наслідок, прийняття за результатами діагностування рішень щодо діяльності підприємства.

Визначення причин, підстав та передумов проведення внутрішньої діагностики є відправною точкою, відповідно до якої будуватиметься подальший процес діагностування та будуть прийматися за результатами її проведення управлінські рішення.

Також на підготовчому етапі необхідно особливу увагу приділяти формуванню виконавців проведення внутрішньої діагностики, адже окрім працівників економічних (бухгалтерських) відділів, до її проведення повинні залучатися працівники, пов'язані з організацією виробництва, керівники цехів, дільниць. Такий підхід дозволить визначити не лише стан фінансово-господарської діяльності підприємства, а й стан організації та технології виробництва, встановити негативні фактори, що гальмують виробничий процес.

Наступним етапом внутрішньої діагностики є етап, пов'язаний безпосередньо з проведенням діагностики, першим підетапом якого визначимо збір та визначення необхідного масиву інформації відповідно до питань програми та робочого плану. При цьому, інформації в процесі діагностики повинна приділятися особлива увага, оскільки проблемним є питання визначення окремими науковцями [2] діагностики як процесу оцінки або встановлення явища за умови неповної інформації, проте інформація для проведення діагностики повинна відповідати принципам бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до чинного законодавства, тобто повинна бути повною, послідовною, безперервною, порівняною, періодичною, сутність повинна превалювати над формою, а також, на нашу думку, інформація повинна бути прозорою, не мати подвійного трактування, деталізована (в окремих випадках), стандартизована та уніфікована. Застосування таких принципів до інформації є запорукою встановлення адекватного, повного, якісного, відповідного існуючій ситуації та умовам функціонування підприємства висновку (діагнозу) та, як наслідок, прийняття за результатами діагностики висновків та ефективних управлінських рішень.

Після відбору необхідної для проведення діагностування інформації, її обсягу та змісту, необхідно визначити методи та прийоми її дослідження, якими можуть бути і загальноприйнятні методи (аналіз, синтез, спостереження тощо), й індивідуальні, які можуть бути застосовані лише на конкретному підприємстві. При цьому, при проведенні діагностики повинні бути враховані загальні тенденції розвитку підприємства (галузі) та зміни, викликані такими тенденціями. Ефективне застосування

методів дослідження інформації дозволить скоротити час на її обробку, досягти необхідних результатів проведення внутрішньої діагностики. Разом з цим, вибір прийомів та методів обробки інформації повинен враховувати особливості питань, визначених програмою та робочим планом (їх обсяг, складність тощо).

Після вибору методів обробки інформації проводиться її опрацювання, під час якого встановлюються причинно-наслідкові зв'язки, тенденції розвитку, підприємства, визначаються ризики діяльності та попередні результати внутрішньої діагностики, які порівнюються з причинами та підставами, відповідно до яких проводилась діагностика. За результатами порівняння формується проміжна інформація про стан об'єкта діагностики.

Під час проведення опрацювання інформації необхідно врахувати наявність ризиків та загроз, які можливо виявити ще на етапі планування проведення діагностики, наявності аналогічних ризиків та загроз у галузі (регіоні) тощо або наявності ризиків та загроз, виходячи з попереднього опрацювання інформації, або встановлення попереднього діагнозу.

Варто зазначити, що відповідно до праці [15, с. 27] факторами, які сприяють формуванню (виникненню) кризових явищ на підприємстві, слід, у першу чергу, вважати фактори ризику, тобто такі процеси та явища, які негативно впливають на діяльність підприємства, сприяють розбалансованості виробничо-управлінської системи та частішому виникненню збоїв (кризових ситуацій) у різних підсистемах підприємства та поза його межами – у зв'язках із зовнішнім середовищем. Вплив на ці фактори може призвести до попередження розвитку криз на підприємстві або пом'якшення впливу кризових явищ на його діяльність.

Існування ризиків як невід'ємної частини підприємницької діяльності привело до необхідності розробки конкретних методів і прийомів, їхнього виявлення при прийнятті й реалізації управлінських рішень [15, с. 194].

Формування проміжної інформації про результати внутрішньої діагностики необхідно для уточнення обсягу запланованих ресурсів при проведенні діагностики, термінів її проведення, кількості виконавців, залучених до проведення діагностики, строку надання інформації керівництву підприємства, а також для уточнення методів та прийомів дослідження інформації, що використовувалася в процесі внутрішньої діагностики.

Після формування проміжної інформації за результатом внутрішньої діагностики проводиться наступний етап, що полягає в подальшому опрацюванні наявної інформації та направлений на визначення кінцевих результатів проведення внутрішньої діагностики з урахуванням запланованої мети проведення діагностики, програми та робочого плану.

Завершальним етапом проведення внутрішньої діагностики є узагальнення інформації для формування кінцевих результатів та висновків. Узагальнення результатів проводиться відповідно до запланованої форми, зміст якої за наявності підстав, виявлених в ході проведення внутрішньої діагностики, коректується для удосконалення повноти та якості надання інформації. Такою формою може бути аналітична таблиця, довідка, доповідна або службова записка, фінансово-господарська звітність тощо. У процесі узагальнення інформації здійснюється обґрунтування причин, відповідно до яких проводилась діагностика, їх підтвердження або спростування. За результатами узагальнення інформації, обґрунтування причин проведення діагностики формулюються відповідні висновки.

Наступним кроком є етап надання інформації про результати проведеної діагностики керівникам (менеджерам) підприємства.

Завершальним кроком етапу узагальнення інформації є процедура формування матеріалів, відповідно до яких проводилась внутрішня діагностика (узагальненої інформації, табличного матеріалу, документів тощо).

Визначені етапи проведення діагностики, на нашу думку, не є достатніми, щоб вважати, що внутрішня діагностика є завершеною, адже наступним етапом внутрішньої діагностики є реалізація її результатів, який повинен містити:

- 1) формування пропозицій та рекомендацій щодо нівелювання виявлених діагностикою ризиків, загроз, втрачених можливостей;
- 2) підготовка проектів управлінських рішень – наказів, положень, інструкцій, інших документів, що регулюють питання фінансово-господарської діяльності підприємства та подання їх на розгляд керівництву;
- 3) розробка сценаріїв розвитку за існуючого стану діяльності підприємства та за умов прийняття управлінських рішень за результатами діагностики, визначення економічного ефекту від таких управлінських рішень;
- 4) дослідження впливу прийнятих за результатами діагностики управлінських рішень на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Отже, за результатами дослідження визначено та формалізовано етапи проведення внутрішньої діагностики на підприємствах машинобудування. У розрізі кожного етапу виділено конкретні дії та заходи.

### **ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

За результатами опрацювання праць дослідників з питання визначення терміна «внутрішня діагностика діяльності підприємств» встановлено відсутність одностайного його трактування. Також відсутнє розуміння цього явища в контексті його системності, що передбачає визначення внутрішньої діагностики не лише як процесу, направлено на дослідження окремого масиву інформації та отримання визначеного результату, але і як організованої системи дій та заходів, що мають чітко визначені часові обмеження, узгоджені за виконавцями та ресурсним забезпеченням.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження встановлено, що система внутрішньої діагностики діяльності підприємства – це процес дослідження стану фінансово-господарської діяльності підприємства, який збалансовано забезпечений ресурсами, узгоджений за строками, методами проведення, має визначених виконавців, процес, спрямований на визначення факторів, що негативно впливають або можуть вплинути на діяльність підприємства, та необхідний для прийняття управлінських рішень з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Таке визначення нами запропоновано за результатами удосконалення механізму проведення системи внутрішньої діагностики діяльності підприємств, що полягає у формалізації та чіткому визначенні окремих її етапів.

Зроблені дослідження мають перспективи з огляду на подальше удосконалення системи проведення внутрішньої діагностики діяльності на підприємствах машинобудування, що відобразиться на зменшенні ресурсів на її проведення, підвищенні результативності діагностики, прийняття управлінських рішень за результатами проведених процесів, та, як наслідок, підвищенні ефективності фінансово-господарської діяльності.

### **ЛІТЕРАТУРА**

1. Семенов Г. А. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства / Г. А. Семенов, О. В. Ярошевская // Вісник економічної науки України. — 2011. — № 1(19). — С. 136—141.
2. Гетьман О. О. Економічна діагностика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. заклад.] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. — К. : Центр навчальної літератури, 2007. — 307 с.

3. Круш П. В. Діагностика конкурентоспроможності підприємницького потенціалу / П. В. Круш, О. О. Мезенцева // Сучасні проблеми економіки і підприємництво: зб. наук праць. — К. : ІВЦ Вид-во «Політехніка», 2011. — Вип. 7. — С. 212-216.
4. Костіна О. М. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства / О. М. Костіна, О. Є. Майборода // Вісник СумДУ, Серія : Економіка. — 2012. — № 4. — С. 91—97.
5. Гордеев О. И. Развитие промышленности региона в условиях перехода к подъему экономики: стратегия, политика и средства обеспечения : монография / О. И. Гордеев, С. О. Гордеев. — СПб. : НПК «РОСТ», 2007. — 365 с.
6. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. — Одеса : Атлант, 2013. — 470 с.
7. Кузьмін О. Є. Діагностика в системі процесно-структурованого менеджменту / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, Л. В. Іванець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2011. — № 714. — С. 9—14.
8. Механізми забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект : монографія / В. М. Хобта [та інш.] ; ДВНЗ "Донецький національний технічний ун-т". — Донецьк : ПП Чернецька Н. А., 2009. — 272 с.
9. Булах І. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій : монографія / І. В. Булах, Т. Д. Надтока. — Донецьк : ДВНЗ "ДонНТУ", 2010. — 243 с.
10. Сулима О. Й. Діагностика загроз діяльності промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. Й. Сулима ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. — Луганськ, 2009. — 17 с.
11. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / А. Е. Воронкова [та ін.] ; заг. ред. А. Е. Воронкової ; Харків. нац. екон. ун-т. — [2-е вид., переробл. і доп.]. — Х. : ІНЖЕК, 2008. — 520 с.
12. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика : навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. — К. : Центр учбової літератури, 2013. — 456 с.
13. Постовит А. В. Диагноз и диагностика в клинической медицине : учеб. пособ. / Андрей Викторович Постовит. — Л. : ЛПМИ, 1991. — 96 с.
14. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія / Лідія Андріївна Костирко. — [2-е вид., переробл. і доп.]. — Х. : Фактор, 2008. — 363 с.
15. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на базі інноваційного розвитку : монографія / за ред. О. С. Галушко. — Д. : Національний гірничий університет, 2012. — 212 с.

#### REFERENCES

1. Semenov, G.A. and Yaroshevska, O.V. (2011), "The diagnostics of financial and economic position of the enterprise", *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1(19), pp. 136-141.
2. Getman, O.O. (2007), *Ekonomichna diagnostyka* [Economic diagnostics], tutorial for high school students, Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine.
3. Krush, P.V. and Mezentseva, O.O. (2011), "The diagnostics of competitive ability entrepreneurial potential", *Suchasni problem ekonomiky i pidpruyemnutstvo: zbirnyk naukovykh prats*, iss. 1, IVTS Vydavnytstvo «Politehnika», pp. 212-216, Kyiv, Ukraine.
4. Kostina, O.M. and Mayboroda, O.Ye. (2012), The methods and models of diagnostics crisis position of the enterprise, no. 1, *Visnyk SumDU, Seriya «Ekonomika»*, pp. 91-97, Sumy, Ukraine.
5. Gordeyev, O.I. and Gordeyev, S.O. (2007), *Razvitiye promyshlenosti regiona v usloviyah perehoda k podyomu ekonomiki: strategiya, politika i sredstva obespecheniya* [The development of industry of the region in condition of transition to economic upgrade: strategy, policy and means of ensuring], monograph, NPK «Rost», St. Petersburg, Russia.
6. Yankovyy, O.G. (2013), *Konkyrentospromozhnist pidpruyemstva: otsinka rivnya ta napryamy pidvyshchennya* [The competitiveness of the enterprise: assessment of the level and way to improve], monograph, Atlant, Odessa, Ukraine.

7. Kuzmin, O.Ye, Melnik, O.G. and Ivanets, L.V. (2011), The diagnostics in the system of process-structure management, *Visnyk Natsionalnogo universytetu «Lvivska politehnika»: Seriya: «Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku*, no. 714, pp. 9-14.
8. Hobta, V.M. (2009), *Mehanizmy zabezpechennya rozvytku pidpryemstv: ekologo-ekonomichnyy aspekt* [The mechanism of providing development of enterprise: ecological and economic aspect], monograph, PP Chernetska N.A., Donetsk, Ukraine.
9. Bulah, I.V. and Nadtoka, T.D. (2010), *Otsinka konkurentospromozhnosti pidpruemstva sfery komunikatsiy* [The rating of competitive ability communication enterprise], monograph, DVNZ „DonNTU”, Donetsk, Ukraine.
10. Sulima, O.Y. (2009), „The diagnostics threats activity of industrial enterprise”, Thesis abstract for Cand. Sc. (Economic), 08.00.04, Oleksandra Sulima, Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Lugansk, Ukraine.
11. Voronkova, A.E. (2008), *Diagnostyka stanu pidpryemstva: teoriya ta praktyka* [The diagnostics position of enterprise: theory and practice], monograph, INZHEK, Kharkiv, Ukraine.
12. Kryvovyazyuk, I.V. (2013), *Ekonomichna diagnostyka* [The economic diagnostics], tutorial, Tsentr uchbovoy literatury, Kyiv, Ukraine.
13. Postovit, A.V. (1991), *Diagnoz i diagnostika v klinicheskoy meditsyne* [The diagnosis and diagnostics in clinical medicine], tutorial, LMPI, Leningrad, Russia.
14. Kostyrko, L.A. (2008), *Diagnostyka potentsialu finansovo-ekonomichnoyi ctykosti pidpryemstva* [The diagnostics of potential of enterprise financial and economic sustainability], monograph, Faktor, Kharkiv, Ukraine.
15. Galushko, O.S. (2012), *Zabezpechennya konkurentospromozhnosti promyslovyh pidpryemstv na bazi innovatsynogo rozvytku* [The ensuring of competitive ability of industry enterprises on base innovation development], monograph, National Mining University, Dnepropetrovsk, Ukraine.

УДК 338.984: 338.12

## ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ

Бібік Н.В., к.е.н., доцент

*Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова  
Україна, 61002, м. Харків, вул. Революції, 12*

nvbibik@gmail.com

У статті аналізуються підходи до визначення «інвестиційна привабливість» – як поєднання різних факторів на основі цілей інвестора і відповідно до співвідношення дохідності та ризику. На основі аналізу запропоновано власне визначення поняття «інвестиційна привабливість». Визначено складові інвестиційної привабливості, розглянуто їх сутність. Проаналізовано чинники впливу на формування інвестиційної привабливості будівельної галузі. Визначено відношення між інвестиційною діяльністю та інвестиційною привабливістю. Встановлено взаємозв'язок інвестиційної привабливості та інвестиційної активності як кореляційної залежності. Розкрито зміст поняття «інвестиційний клімат» та виявлено вплив інвестиційного клімату на інвестиційну привабливість компанії. Проаналізовано інвестиційний клімат в Україні, у тому числі чинники, що стримують будівельну галузь та рівень фінансування діяльності підприємств будівельної галузі. Визначено вплив внутрішнього і зовнішнього середовища організації на інвестиційну привабливість підприємства, у тому числі будівельної галузі. Розкрита сутність відносної і абсолютної інвестиційної привабливості та визначена відмінність між цими категоріями. Визначено фактори діяльності підприємства будівельної галузі, що формують «точкову» інвестиційну привабливість підприємства для інвесторів. Встановлено основні напрями оцінки інвестиційної привабливості будівельної галузі. Розроблено систему економічних показників для оцінки інвестиційної привабливості будівельної галузі. Розкрита система показників для оцінки інвестиційної привабливості дозволяє компанії оцінити вартість підприємства з урахуванням

фактора часу, ризику, нематеріальних активів, зовнішнього конкурентного середовища та внутрішніх особливостей оцінюваного об'єкта.

*Ключові слова:* інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, економічні показники, будівельна галузь.

Биби́к Н.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ / *Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. М. Бекетова, Украина*

В статье анализируются подходы к определению «инвестиционная привлекательность» – как сочетание различных факторов на основе целей инвестора и по соотношению доходности и риска. На основе анализа предложено собственное определение понятия «инвестиционная привлекательность». Определены составляющие инвестиционной привлекательности, рассмотрена их сущность. Проанализированы факторы влияния на формирование инвестиционной привлекательности строительной отрасли. Определены отношения между инвестиционной деятельностью и инвестиционной привлекательностью. Установлена взаимосвязь инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности как корреляционной зависимости. Раскрыто содержание понятия «инвестиционный климат» и выявлено влияние инвестиционного климата на инвестиционную привлекательность компании. Проанализирован инвестиционный климат в Украине, в том числе факторы, сдерживающие строительную отрасль и уровень финансирования деятельности предприятий строительной отрасли. Определено влияние внутренней и внешней среды организации на инвестиционную привлекательность предприятия, в том числе строительной отрасли. Раскрыта сущность относительной и абсолютной инвестиционной привлекательности и определена разница между этими категориями. Определены факторы деятельности предприятия строительной отрасли, формирующие «точечную» инвестиционную привлекательность предприятия для инвесторов. Установлены основные направления оценки инвестиционной привлекательности строительной отрасли. Разработана система экономических показателей для оценки инвестиционной привлекательности строительной отрасли. Раскрытая система показателей для оценки инвестиционной привлекательности позволяет компании оценить стоимость предприятия с учетом фактора времени, риска, нематериальных активов, внешней конкурентной среды и внутренних особенностей оцениваемого объекта.

*Ключевые слова:* инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, экономические показатели, строительная отрасль.

Bibik N.V. INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES: ECONOMIC ASSESSMENT INDEXES / *O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine*

The paper analyzes the approaches to the definition of "investment attraction" – as a combination of various factors on the basis of the investor's objectives and in accordance with the ratio of return and risk. Based on the analysis authors own definition of "investment attractiveness" has been proposed. Components of investment attractiveness has been defined, their essence has been considered. Factors of influence on the formation of investment attractiveness of the construction industry have been analyzed. The relationship between investment activity and investment attractiveness has been determined. The connection of investment attractiveness and investment activity as a correlation dependence has been described. The content of "investment climate" definition has been single out, the influence of the investment climate for investment attractiveness of the company has been defined. The investment climate in Ukraine has been analyzed, including factors that hinder the construction industry and the level of funding for the construction enterprises. The influence of internal and external environment of the investment attractiveness of the company, including the construction industry has been defined. The essence of the relative and absolute investment attractiveness has been highlighted and the difference between these categories has been determined. The factors of the enterprise of construction industry, forming a «point» in the investment attractiveness of the company to investors have been defined. The difference between relative and absolute investment attractiveness has been determined. The basic directions of evaluation of investment attractiveness of the construction industry have been established. The system of economic indicators to assess the investment attractiveness of the construction industry has been developed. The system of indicators to measure the investment attractiveness allows a company to evaluate enterprise cost considering the time factor, risk, intangible assets, external competitive scope and internal features of the estimated object has been presented.

*Key words:* investment, investment attractiveness of the investment climate, economic indicators, construction industry.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Будівельне виробництво являє собою складну багатофункціональну систему з великою різноманітністю видів діяльності. Динамічність будівельного виробництва, його просторова й тимчасова довжина, а так само вплив ринку з характерними для нього



випадковими факторами визначають функціонування будівельного комплексу. Проведені в країні економічні перетворення з використанням механізмів управління інвестиційною діяльністю виробничих підприємств зумовлюють необхідність вдосконалення теоретичної бази для аналізу інвестиційної привабливості підприємств будівельного комплексу.

Інвестиційний потенціал є основоположною економічною категорією в умовах ринкової економіки. Його ефективне використання передбачає наявність альтернатив, вимагає здійснювати вибір ресурсів, джерел фінансування, форм і способів інвестицій. Сучасне трактування інвестиційної привабливості передбачає проведення вартісної оцінки підприємства.

### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Для підготовки та реалізації дієвої інвестиційної політики необхідні чітке і однозначне визначення критеріїв оцінки інвестиційної ситуації в країні та її регіонах, розробка методичного апарату, адекватного економічним реаліям, і його послідовне застосування. Згідно з найбільш загальним визначенням, інвестиції – кошти, що вкладаються з метою одержання подальшого результату прибутку і доходу як найважливіших критеріїв результативності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів ринкової економіки. Такої точки зору дотримуються вчені Е. Ф. Борисов, Ф. М. Волков і Ю. А. Бабічева, В. В. Бочарова, Л. Н. Павлова, Е. М. Шабалін, а також зарубіжні дослідники В. Беренс і П. Хавранек, Б. Нидлз, Н. Сейтц, Р. Холт.

Макроекономічний підхід характеризується розглядом цілей інвестування не з позицій конкретного господарюючого суб'єкта, а з позицій економіки в цілому. Відповідно до цього підходу інвестиції мають бути спрямовані на збільшення обсягу функціонуючого в економічній системі капіталу, причому придбання раніше використаних активів не вважається інвестиціями, а всього лише переведенням активів з одного рахунку на інший [1]. Показовим є той факт, що послідовниками такого підходу є переважно західні вчені, що спеціалізуються на дослідженні проблем макроекономіки, найбільш відомі Е. Д. Долан, Д. Ліндсей, К. Кемпбел, К. Макконнелл і С. Брю.

Із позицій інвестора інвестиційна привабливість розглядається як узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування. При вивченні інвестиційної привабливості інвестором здійснюється суб'єктивна оцінка інвестиційної ситуації, що складається в тій чи іншій країні. Інвестиційна привабливість визначається досягненням компромісу інтересів між інвестором і реципієнтом інвестицій [2].

Для оцінки інвестиційної привабливості використовуються різноманітні методики, що дозволяють визначити її на макро-, галузевому, регіональному рівнях, а також на рівні підприємства. Більшість учених дотримуються такої точки зору, що тільки комплексна оцінка всіх складових інвестиційного клімату країни, виявлення їхньої специфіки, встановлення взаємозв'язку між окремими елементами, а також забезпечення узгодження політики на рівні держави, регіону, галузі та підприємства мають бути враховані при створенні інвестиційного привабливого економічного середовища [3].

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Метою цієї статті є здійснення аналізу основних підходів до визначення поняття «інвестиційна привабливість» та розробка економічних показників оцінки інвестиційної привабливості підприємства будівельної галузі.

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Зазвичай розмежовують два види інвестицій:

1) інвестиції, що направляються на придбання, створення і модернізацію засобів виробництва, тобто інвестиції, що формують капітал;

2) інвестиції, що направляються на придбання активів, цінних паперів, творів мистецтва, банківських депозитів та ін., – фінансові інвестиції.

У сукупності понять, що формують стан інвестиційної сфери, або інакше – інвестиційний клімат в економіці, системоутворюючою категорією є інвестиційна привабливість країни в цілому, регіону, галузі, підприємства.

Інвестиційна привабливість – система або поєднання різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, що обумовлюють в сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в певну країну, регіон, галузь, підприємство. Залежно від часового горизонту аналізу, управління і прогнозування можуть бути виділені поточна і перспективна інвестиційна привабливість підприємства. Значна частина чинників інвестиційної привабливості є загальною для всіх або для більшості структурних рівнів економіки [4]. Такі, наприклад, обсяг внутрішніх інвестиційних ресурсів підприємств, темпи зміни прибутку і обсягів промислового виробництва, частка збиткових підприємств, у загальній їх кількості по певній галузі промисловості.

При визначенні поняття «інвестиційна привабливість» необхідно враховувати таке:

1. Інвестиційна привабливість відображає суб'єктивне ставлення потенційного інвестора до об'єкта інвестування.
2. Якщо об'єктом дослідження є окрема організація, то її інвестиційна привабливість визначається параметрами ефективності інвестування і залежить від сукупності властивостей зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта інвестування.
3. Якщо об'єктом дослідження привабливості є територія чи регіон, то інвестиційна привабливість для інвестора визначається ресурсною забезпеченістю (територіальні фактори) і конкурентним середовищем («точкові» фактори).

Узагальнений аналіз підходів до визначення інвестиційної привабливості наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Визначення інвестиційної привабливості

№	Автор	Визначення
<i>Сукупність різних факторів</i>		
1	Бланк І.А., Крейніна М.М.	Узагальнююча характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямків і об'єктів з позиції конкретного інвестора
2	Ройзман І.І., Шахназаров А.Г., Грішина І.В.	Система або поєднання різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, які обумовлюють в сукупності потенційний платоспроможний попит інвестицій в країну, регіон, галузь, підприємство
3	Севрюгін Ю.В.	Система кількісних і якісних факторів, що характеризує платоспроможний попит підприємства на інвестиції
4	Мозгоєв А.М.	Сукупність властивостей зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта інвестування, що визначають можливість граничного переходу інвестиційних ресурсів
5	Лях П.А., Новікова І.М.	Комплекс характеристик найбільш вигідного і найменш ризикованого вкладення капіталу в будь-яку сферу економіки або в який-небудь вид діяльності
6	Машкін В.	Умови інвестування, які впливають на переваги інвестора у виборі того чи іншого об'єкта інвестування
7	Трясичина Н.Ю.	Комплекс показників діяльності підприємства, який визначає для інвестора найкращі значення інвестиційної поведінки
8	Путятіна Л.М., Ванчугов М.Ю.	Економічна категорія, що характеризує ефективність використання майна підприємства, його платоспроможність, фінансову стійкість, здатність до інноваційного розвитку на базі підвищення прибутковості капіталу, техніко-економічного рівня виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається
9	Щиборщ К., Бірман Г.	Доцільність вкладення коштів у підприємство, яка залежить від ряду факторів, що характеризують діяльність господарюючого суб'єкта

<i>На основі цілей інвестора</i>		
1	Ігольников Г.Л., Патрушева Є.Г.	Гарантоване, надійне і своєчасне досягнення цілей інвестора на базі економічних результатів діяльності даного інвестованого виробництва
2	Масленников І.Б.	Ступінь імовірності досягнення висунутих цілей інвестування, виражених в індивідуальних очікуваннях економічних агентів, потенційних суб'єктів інвестиційного процесу
3	Гуськова Т.Н., Рябцев В.М., Геніатулін В.М.	Певний стан господарсько-економічного розвитку, при якому з високою часткою ймовірності в прийнятні для інвестора терміни інвестиції можуть дати задовільний рівень прибутковості або може бути досягнутий інший позитивний ефект
4	Крилов Е.И.	Узагальнена характеристика з точки зору перспективності, вигідності, ефективності та мінімізації ризику вкладення інвестицій у розвиток підприємства за рахунок власних коштів та коштів інших інвесторів
5	Модорська Г.Г.	Комплекс економіко-психологічних показників діяльності підприємства, які визначають для інвестора область бажаних значень інвестиційної поведінки
<i>Співвідношення дохідності та ризику</i>		
1	Бочаров В.В.	Наявність економічного ефекту (доходу) від вкладення грошей при мінімальному рівні ризику
2	В. Шарп та Х.Марковіц	Отримання максимального прибутку при заданому рівні ризику
3	Ерніязов Р.А.	Комплексна категорія, що включає в себе облік внутрішніх факторів у вигляді інвестиційного потенціалу, зовнішніх факторів - інвестиційного клімату та суперечливої єдності об'єктивних і суб'єктивних факторів у вигляді урахування рівня ризику і прибутковості інвестиційної діяльності при узгодженості інтересів інвестора і реципієнта
4	Лацинников В.О.	Індикатор його сукупної цінності, що представляє собою набір об'єктивних (фінансовий стан підприємства, рівень його розвитку, якість менеджменту, обтяженість боргами) і суб'єктивних) співвідношення дохідності та ризику вкладень) характеристик, необхідних для задоволення інтересів усіх учасників інвестиційного процесу, що дозволяє оцінити доцільність і перспективність вкладень і враховує сукупний вплив факторів макро-і мезосередовища
5	Нікітіна В.О.	Економічна доцільність інвестування, заснована на узгодженні інтересів і можливостей інвестора і одержувача інвестицій, яке забезпечує досягнення цілей кожного з них на прийнятному рівні прибутковості і ризику
6	Веселов Д.В.	Співвідношення ризиків і майбутніх фінансових вигод, пов'язаних із здійсненням інвестування у підприємство
7	Калашникова П.Л.	Сукупність економіко-психологічних показників підприємства, визначальних для стратегічного інвестора можливість отримання максимального прибутку в результаті довгострокового вкладення капіталу, при мінімальному ризик
8	Верхоланцев А.	Сукупність об'єктивних фінансово-економічних характеристик, значень і показників стану об'єкта на конкретну дату, відповідних вимогам кожного типу інвесторів за співвідношенням «дохідність-ризик» для інвестування у відповідні категорії об'єктів за умови досягнення цілей інвестора протягом певного періоду часу
9	Іванов О.П., Сахарова І.В., Хрустальов Е.Ю.	Сукупність економічних і фінансових показників підприємства, що визначають можливість отримання максимального прибутку в результаті вкладення капіталу при мінімальному ризику вкладення коштів

На основі проведеного аналізу в статті інвестиційна привабливість визначена як сукупність різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей і обмежень, що обумовлюють інтенсивність залучення інвестицій.

Розглядаючи рівень інвестиційної привабливості підприємства, слід відмітити, що він складається з двох компонентів – рівня інвестиційного потенціалу та рівня неспецифічних (некомерційних) інвестиційних ризиків. Зміст інвестиційного

потенціалу, який формується низкою економічних, соціальних і природно-географічних чинників, не викликає особливих питань [5]. Цього не можна сказати про інвестиційні ризики. У загальному вигляді інвестиційні ризики можна визначити як можливість або ймовірність повного або часткового неотримання результатів здійснення інвестицій, що плануються учасниками інвестиційного проекту.

Інвестиційна активність підприємства – реальний розвиток інвестиційної діяльності у вигляді інвестицій в основний капітал на підприємстві.

Взаємозв'язок інвестиційної привабливості та інвестиційної активності для кожного зі структурних рівнів має характер кореляційної залежності: інвестиційна привабливість є узагальненою ознакою (незалежною змінною), а інвестиційна активність – залежною від нього результативною ознакою (залежною змінною) [6].

Сукупність інвестиційної привабливості та інвестиційної активності становить інвестиційний клімат на підприємстві.

Інвестиційний клімат підприємства являє собою сформовану за ряд років сукупність різних соціально-економічних, природних, екологічних, політичних та інших умов, що визначають масштаби (обсяг і темпи) залучення інвестицій в основний капітал даного підприємства. Так, інвестиційний клімат у галузі будівництва в Україні свідчить, що наразі фінансування діяльності підприємств будівельної галузі здійснюється в середньому 3-6 місяців (рис. 1) [7].

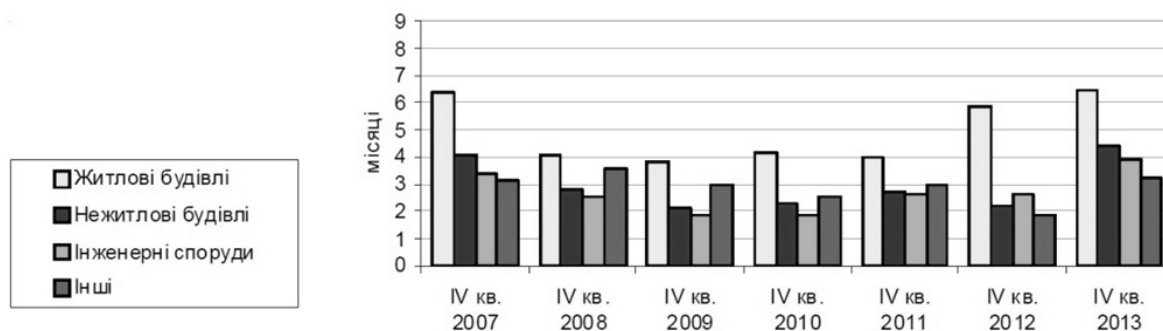


Рис. 1. Рівень забезпеченості замовленнями на будівельні роботи

Виділяють такі причини, що впливають на інвестиційний клімат діяльності будівельних підприємств та стримують їх розвиток: нестача замовлень на роботи, високий рівень податків, незабезпеченість фінансування, нестача оборотних коштів, висока конкуренція з боку вітчизняних будівельників. Рівень впливу зазначених показників протягом останніх 13 років представлений на рисунку 2.

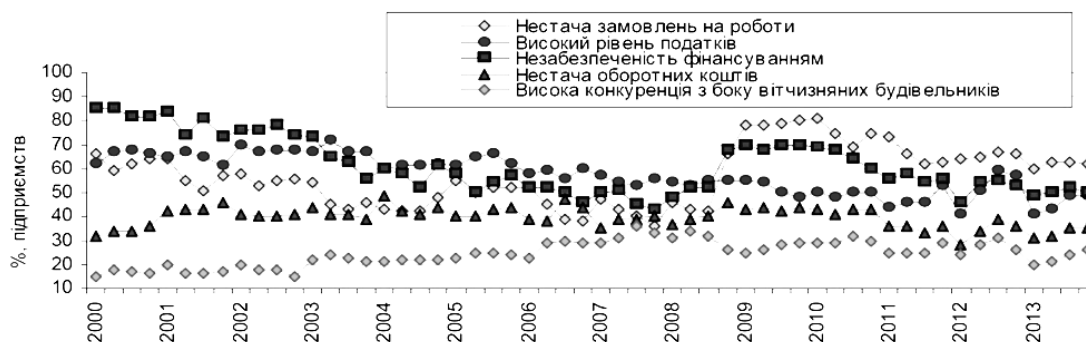


Рис. 2. Причини, що стримують будівельну діяльність

Залежно від часового горизонту аналізу, управління і прогнозування (так само, як і у випадку з інвестиційною активністю) виділяють фактичну, в тому числі поточну (тобто за останній звітний період), і прогнозну інвестиційну привабливість підприємства.

Інвестиційна привабливість визначається станом внутрішнього і зовнішнього середовища організації. Класично внутрішня середовище будь-якого підприємства, у тому числі і будівельного, визначається структурою, кадрами, технологією та завданнями діяльності організації. Внутрішня ж середовище об'єкта інвестування має власні характеристики, які визначають його ефективність та інвестиційну привабливість. Однак вона повністю поглинена зовнішнім середовищем, основні компоненти якої, впливають на рішення потенційного інвестора. Відмінна риса цих компонентів – об'єктивність, тобто стан навколишньої системи не залежить від оцінки потенційного інвестора, і визначається воно по її соціальним, екологічним та економічним параметрам [8].

Якщо розглянути приклад, де об'єктом інвестування є окреме будівельне підприємство, то потенційного інвестора цікавить в першу чергу стан конкурентного середовища на ринку будівельних послуг на території об'єкта, а саме фінансово-економічне становище, технічний стан конкурентів. Ці фактори називають «точковими». Інвестиційна привабливість, виходячи зі змісту слова «привабливість», є поняттям суб'єктивним. Вона визначається суб'єктивним сприйняттям об'єкта інвестування потенційним інвестором. Оскільки інвестиційна привабливість визначається внутрішнім і зовнішнім середовищем об'єкта інвестування, то процес інвестування можна представити як процес переходу інвестиційних ресурсів з одного середовища в інше. Інвестиційні ресурси існують у вигляді фінансових коштів або у вигляді основних або оборотних фондів.

Між інвестиційною активністю на підприємстві і його інвестиційною привабливістю існує причинно-наслідковий зв'язок: інвестиційна привабливість є узагальненою факторіальною ознакою (незалежною змінною), а інвестиційна активність – результативною ознакою (залежною змінною) [9].

Отже, інвестиційна привабливість – аргумент (Р), а інвестиційна активність – функція (А) інвестиційної привабливості. Відповідно, можуть бути встановлені тип і параметри цієї об'єктивно існуючої залежності, тобто може бути підібрана функція  $P = f(A)$ .

Об'єктивним критерієм обґрунтованості методики оцінки інвестиційної привабливості є ступінь тісноти кореляційного зв'язку між інвестиційною привабливістю підприємства та інвестиційною активністю на ньому, що виражається величиною коефіцієнта кореляції, а також коефіцієнтом еластичності та ін.

Якщо в результаті застосування методики досягаються високий рівень коефіцієнта кореляції і низький рівень стандартної помилки в регресійному рівнянні  $P = f(A)$ , то така методика визначення інвестиційної привабливості може бути визнана цілком обґрунтованою.

Необхідно чітко розрізняти поняття абсолютної і відносної інвестиційної привабливості підприємств. Поняття «абсолютна привабливість» відноситься до розгляду конкретного, чітко специфікованого інвестиційного проекту [10]. У цьому випадку інвестиційна привабливість підприємства в абсолютному значенні позитивна в тому випадку, коли NPV (чиста поточна вартість) за весь амортизаційний цикл вище 0. Поняття «відносна інвестиційна привабливість» завжди передбачає базу порівняння. Це може бути:

– середньогалузева інвестиційна привабливість;

- порівняння з іншими підприємствами галузі;
- порівняння з якимись нормативними (заданими замовником) значеннями.

Тому для оцінки інвестиційної привабливості підприємств будівельної галузі попередньо необхідно встановити такі положення:

1) Що є базою оцінки:

- інші підприємства (обмежений перелік);
- задані потенційним інвестором цільові показники окупності інвестицій (термін окупності, проста норма прибутку, чиста поточна вартість, внутрішня норма рентабельності);
- середньогалузева віддача на інвестований капітал.

2) Чи проводиться оцінка інвестиційної привабливості підприємств для конкретного інвестиційного проекту або цей момент не визначений.

3) Чи проводиться оцінка інвестиційної привабливості підприємств для фіксованих сум інвестицій або цей момент не визначений.

4) Чи проводиться оцінка привабливості для кредитного фінансування або інституційного фінансування.

5) Чи накладаються інвестором обмеження по:

- строкам окупності інвестицій;
- мінімальній віддачі на капітал, що інвестується;
- ліквідності капітальних вкладень;
- граничних сумах фінансування.

6) Який якісний характер фінансування (інновації, модернізація, підтримуючі інвестиції).

7) Яке додаткове забезпечення (застава, мінімальний залишок на рахунку, акредитив та ін.).

Без чіткого визначення цих моментів оцінка інвестиційної привабливості підприємств втрачає сенс.

В основі економічної моделі оцінки вартості підприємства враховуються такі фактори, як час, ризик, невловимі активи, зовнішня конкурентна сфера і внутрішні особливості оцінюваного об'єкта з наступним визначенням ринкової вартості, або інших типів вартості у відповідності з економічними концепціями оцінки вартості. На рисунку 3 запропонована вдосконалена система економічних показників інвестиційної привабливості.

В основу класифікації економічних показників інвестиційної привабливості покладено принцип їх розподілу на три основні групи: дисконтні, комплексні та показники, при розрахунку яких не враховується фактор часу.

Точність розрахунку даних показників у значній мірі залежить від достовірності та об'єктивності відповідних грошових потоків та проектної дисконтної ставки.

Більш коректним серед представлених на рисунку 3 показників є чиста поточна вартість. Цей показник являє різницю між первісною величиною інвестиційних витрат і загальною сумою дисконтованих чистих грошових потоків.

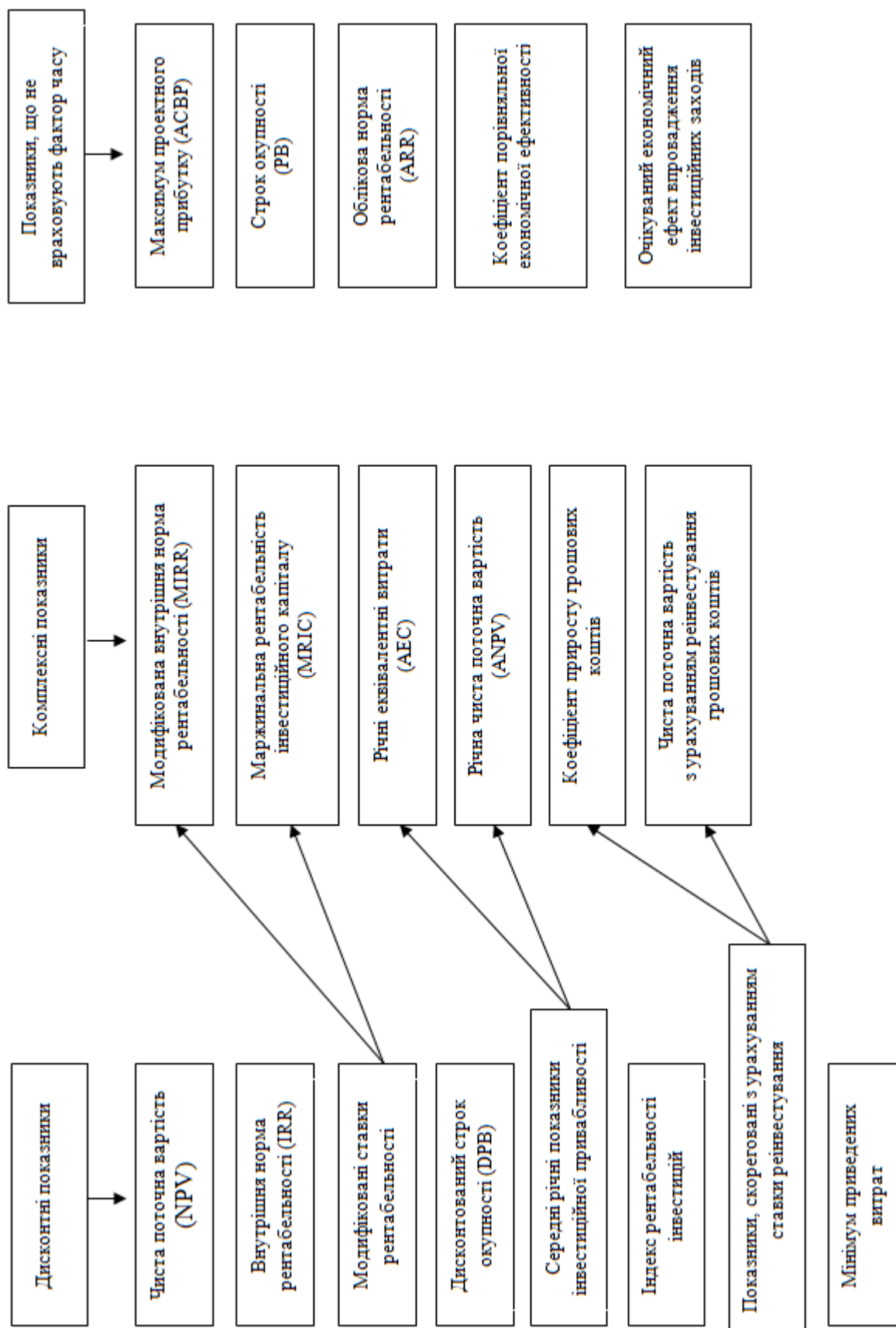


Рис. 3. Економічні показники оцінки інвестиційної привабливості підприємства будівельної галузі

## ВИСНОВКИ

Отже, на основі проведеного аналізу інвестиційна привабливість визначена як сукупність різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей і обмежень, що обумовлюють інтенсивність залучення інвестицій. Враховуючи, що оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання є важливим питанням при прийнятті інвестиційних рішень потенційними інвесторами в сучасних умовах важливим є розробка системи аналізу інвестиційної привабливості підприємства. У результаті проведеного аналізу запропонована система показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств, що дає змогу провести оцінки вартості підприємства, враховуючи фактор часу, ризик, нематеріальні активи, зовнішню конкурентну сферу і внутрішні особливості оцінюваного об'єкта.

Використання подібної оцінки є актуальним для підприємств будівельної галузі, оскільки будівельна галузь посідає провідне місце за кількістю інвестицій та впливає на подальші перспективи залучення ще більших інвестиційних ресурсів за умови проведення правильного інвестиційного оцінювання підприємства.

Економічне середовище діяльності підприємств в Україні має свої особливості та відмінності від інших країн, що обумовлено специфікою національного законодавства. У цих умовах важливим є вибір докладної інформації щодо економічних показників діяльності підприємства та врахування особливостей галузі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Манн Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер ; пер. с нем. В. Б. Ивашкевича. — М. : Финансы и статистика, 1995. — 304 с.
2. Юр'єва О. Г. Теоретико-методолгічні аспекти оцінки інвестиційного клімату / О. Г. Юр'єва // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. — 2002. — № 3(10). — С. 250—255.
3. Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети. — 2007. — № 1(2). — С. 120—126.
4. Довбня С. Б. Методичні засади формування інвестиційної привабливості підприємства / С. Б. Довбня // Економічний вісник Національного гірничого університету. — 2007. — № 4. — С. 43—50.
5. Гайдуцький А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А. П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. — 2004. — № 3. — С. 119—128.
6. Самігулліна Ю. Р. Управління інвестиційною привабливістю підприємства / Ю. Р. Самігулліна // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 2. — С. 90—94.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Гукалюк А. Ф. Інвестиційна привабливість як чинник підвищення конкурентоспроможності території / А. Ф. Гукалюк, І. М. Іванович // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 6(108). — С. 167—174.
9. Нападовська І. В. Теоретичні та методологічні аспекти дослідження інвестиційної привабливості підприємств України / І. В. Нападовська // Вісник Донецького Державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія : Економічні науки. — 2005. — № 4(28). — С. 55—60.
10. Брюховецька Н. Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик / Н. Ю. Брюховецька, О. В. Хасанова // Економіка промисловості. — 2009. — № 44. — С. 110—117.

## REFERENCES

1. Mann, R. and Maier, E. (1995), *Kontrollynh dlia nachynaiushchykh* [Controlling for beginners], Translated by Ivashkevich, V.B., Finansy i statystyka, Moscow, Russia.
2. Yuryeva, O.G. (2002), "Theoretical-methodological aspects of investment climate estimation", *Strategiya ekonomichnogo rozvytku Ykrayiny Scientific collected works*, no. 3(10), pp. 250-255.



3. Nosova, O.V. (2007), "Investment attractiveness of the enterprise", *Strategichni priorytety*, no. 1(2), pp. 120-126.
4. Dovbnia, S.B. (2007), "Methodological principles of formation of investment attractiveness", *Ekonomichnyi visnik Natsionalnogo gornichogo universitetu*, no. 4, pp. 43-50.
5. Haidutsyi, A.P. (2004), "Rating of investment attractiveness of the economy", *Ekonomika i rohnnozuвання*, no. 3, pp. 119-128.
6. Samihullina, Yu.R. (2010), "Managing investment attractiveness of enterprise", *Ekonomichnyi visnik Donbasu*, no. 2, pp. 90-94.
7. Official website of the State Statistics Service of Ukraine, available at: [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/).
8. Hukaliuk, A.F. (2010), "Investment attractiveness as a factor in increasing the competitiveness of the territory", *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6(108), pp. 167-174.
9. Napadovska, I.V. (2005), "Theoretical and methodological aspects of research investment attractiveness of Ukraine", *Visnyk Donetskoho Derzhavnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranovskoho. Seriia : Ekonomichni nauky*, no. 4(28), pp. 55-60.
10. Briukhovetska, N.Yu. and Khasanova, O.V. (2009), "Rating of investment attractiveness: identification of some shortcomings of existing methods", *Ekonomika promyslovosti*, no. 44, pp. 110-117.

УДК 658.8

## МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Жежуха В.Й., к.е.н., доцент, Шпак Ю.Н.

*Національний університет «Львівська політехніка»  
Україна, 79013, м. Львів, вул. С. Бандери, 12*

zezukhavj@gmail.com, dida\_05@ukr.net

У статті наведено метод експрес-оцінювання імпортного потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності, що вирізняється з-поміж існуючих установлень кількісно-лінгвістичних оцінок станів виокремлених складових такого потенціалу (маркетингова, фінансова, інформаційна, техніко-технологічна, соціально-трудова) за допомогою шкали Харрінгтона та їхнім подальшим агрегуванням в інтегральний показник із урахуванням коефіцієнтів вагомості. Запропоноване трактування поняття імпортного потенціалу підприємства, а також розглянуто різні підходи до його оцінювання. Надано змістовну характеристику кожній із складових, що формує імпортний потенціал підприємства (маркетингова, фінансова, інформаційна, техніко-технологічна, соціально-трудова). Розглянуто доцільність здійснення експрес-оцінювання імпортного потенціалу підприємства. Обґрунтовано доцільність оцінювання імпортного потенціалу підприємства за допомогою експертного методу в поєднанні із кількісно-лінгвістичною шкалою Харрінгтона. Наведено модифіковані лінгвістичні оцінки станів складових потенціалу імпортої діяльності за шкалою Харрінгтона. Наведено технологію оцінювання імпортного потенціалу підприємства як послідовності п'яти етапів (якісне ідентифікування станів кожної із складових імпортного потенціалу підприємства; трансформація якісної оцінки у кількісну із використанням кількісно-лінгвістичної шкали Харрінгтона; установлення коефіцієнтів вагомості кожної із складових імпортного потенціалу; інтегральне оцінювання рівня імпортного потенціалу; інтерпретація рівня та стану імпортного потенціалу). Виокремлено особливості застосування зазначеної технології в практичній діяльності під час оцінювання імпортного потенціалу. Розкрито методичні особливості інтегрального оцінювання імпортного потенціалу. Запропонований підхід на відміну від наявних дає змогу суб'єктам оцінювання імпортного потенціалу виявити сильні і слабкі боки у цій сфері, а також ідентифікувати кількісно-лінгвістичний рівень такого потенціалу для прийняття стратегічних, тактичних чи оперативних управлінських рішень.

*Ключові слова:* імпортний потенціал, метод, оцінювання, підприємство, потенціал.

Жежуха В.И., Шпак Ю.Н. МЕТОД ОЦЕНКИ ИМПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ / *Национальный университет «Львівська політехніка»*, Украина

В статье представлен метод экспресс-оценки импортного потенциала субъектов предпринимательской деятельности, что отличается от существующих установлением количественно-лингвистических оценок состояний выделенных составляющих такого потенциала (маркетинговая, финансовая, информационная, технико-технологическая, социально-трудовая) с помощью шкалы Харрингтона и их последующим агрегированием в интегральный показатель с учетом коэффициентов весомости. Предложена трактовка понятия импортного потенциала предприятия, а также рассмотрено различные подходы к его оценке. Предоставлена содержательную характеристику каждой из составляющих, что формирует импортный потенциал предприятия (маркетинговая, финансовая, информационная, технико-технологическая, социально-трудовая). Рассмотрена целесообразность осуществления экспресс-оценки импортного потенциала предприятия. Обоснована целесообразность оценки импортного потенциала предприятия с помощью экспертного метода в сочетании с количественно-лингвистической шкалой Харрингтона. Приведены модифицированные лингвистические оценки состояний составляющих потенциала импортной деятельности по шкале Харрингтона. Приведена технология оценки импортного потенциала предприятия как последовательности пяти этапов (качественная идентификация состояний каждой из составляющих импортного потенциала предприятия; трансформация качественной оценки в количественную с использованием количественно-лингвистической шкалы Харрингтона; установление коэффициентов весомости каждой из составляющих импортного потенциала; интегральная оценка уровня импортного потенциала; интерпретация уровня и состояния импортного потенциала). Выделены особенности применения указанной технологии в практической деятельности при оценке импортного потенциала. Раскрыты методические особенности интегральной оценки импортного потенциала. Предложенный подход в отличие от имеющихся позволяет субъектам оценки импортного потенциала выявить сильные и слабые стороны в этой сфере, а также идентифицировать количественно-лингвистический уровень такого потенциала для принятия стратегических, тактических или оперативных управленческих решений.

*Ключевые слова:* импортный потенциал, метод, оценка, предприятие, потенциал.

Zhezhukha V.Y., Shpak Y.N. METHOD OF EVALUATION OF THE IMPORTED POTENTIAL OF SUBJECTS OF MENAGE / *National University Lviv Polytechnic, Ukraine*

In the article a method is resulted express-evaluation of the imported potential of subjects of entrepreneurial activity which exudes between existing establishment in number linguistic estimations of the states of the selected constituents of such potential (marketing, financial, informative, tehniko-technological, sociallabour) by the scale of Kharrington and their subsequent aggregation in an integral index recognition coefficients of ponderability. Offered interpretation of concept of the imported potential of enterprise, and also the different going is considered near his evaluation. Rich in content description is given to each of constituents, that forms the imported potential of enterprise (marketing, financial, informative, tehniko-technological, sociallabour). Expedience of realization is considered express-evaluation of the imported potential of enterprise. Grounded expedience of evaluation of the imported potential of enterprise by an expert method in combination from in number linguistic by the scale of Kharrington. The modified linguistic estimations of the states component of potential of the imported activity are resulted after a scale of Kharrington. Technology of evaluation of the imported potential of enterprise as sequences of five stages is resulted (high-quality authentication of the states each of constituents of the imported potential of enterprise; transformation of high-quality estimation in quantitative with the use in number linguistic scales of Kharrington; establishment of coefficients of ponderability each of constituents of the imported potential; integral evaluation of level of the imported potential; interpretation of level and state of the imported potential). The features of application of the noted technology are selected in practical activity during the evaluation of the imported potential. The methodical features of integral evaluation of the imported potential are exposed. Offered approach unlike present enables the subjects of evaluation of the imported potential to find out strong and weak sides in this sphere, and also to identify in number linguistic level of such potential for acceptance of strategic, tactical or operative administrative decisions.

*Key words:* imported potential, method, evaluation, enterprise, potential.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах ринкової економіки однією із важливих передумов здобуття суб'єктами господарювання сталих конкурентних переваг не тільки на вітчизняному, а й на закордонному ринку є наявність у них різного потенціалу високого рівня, зокрема й импортного. Чітке розуміння й усвідомлення власниками, а також керівниками усіх

рівнів управління підприємства наявних чи потенційних ресурсів і можливостей розвитку у сфері імпортової діяльності є запорукою прийняття дієвих стратегічних і тактичних рішень у цій сфері і тим самим максимально оптимального використання імпортного потенціалу.

Високий рівень імпортного потенціалу підприємства доволі часто ілюструє високий рівень розвитку його зовнішньоекономічної діяльності, а також вказує на конкретні напрямки ефективного використання такого потенціалу. Він уможливорює ефективний розподіл наявних ресурсів поміж різними векторами зовнішньоекономічної діяльності підприємства, вказує на напрямки її диверсифікації, а також на шляхи інноваційного розвитку суб'єкта господарювання у цій сфері. Отже, розвиток існуючих напрацювань у сфері оцінювання імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності є актуальним і своєчасним завданням для вітчизняного бізнесу.

### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ**

Огляд й узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок про те, що проблема формування, використання та розвитку різних видів потенціалу підприємств, у т.ч. і їхнього оцінювання, розглядається у працях багатьох вітчизняних й іноземних науковців, зокрема, О. Балацького, А. Воронкової, І. Герасименка, О. Горячої, І. Должанського, О. Ждана, Т. Загорної, В. Костинця, Ю. Костинця, О. Кузьміна, В. Кунцевича, О. Лукасона, К. Нужного, В. Ращупкіної, І. Репіної, С. Степаненка, О. Удавої, С. Хамініча та багатьох інших. Авторами, зокрема, розглянуто різні підходи до трактування сутності поняття «потенціал», висвітлено методичні особливості оцінювання різних видів потенціалу та його типології, розкрито особливості управління підприємством на засадах ефективного використання управлінського потенціалу, обґрунтовано напрямки стратегічного управління конкурентоспроможним потенціалом, а також його діагностики тощо. Попри це, низка важливих положень вказаної тематики досі не до кінця висвітлена у літературних джерелах. Зокрема, відсутні системні й комплексні методичні положення щодо оцінювання такого виду потенціалу, як імпортний. Сьогодні, здебільшого, практично усі напрацювання у сфері потенціалу зовнішньоекономічної діяльності пов'язані в першу чергу із оцінюванням експортного потенціалу, а не імпортного. Для останнього ж характерна певна структура, його оцінювання пов'язане із певними особливостями, які слід враховувати, відтак, проектувати існуючі напрацювання у сфері оцінювання інших видів потенціалу на імпортний недоречно.

### **МЕТА СТАТТІ**

Враховуючи актуальність обраної тематики і поставлену проблему, у статті слід розробити метод експрес-оцінювання імпортного потенціалу суб'єкта господарювання.

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Результати досліджень свідчать, що поняття «потенціал» – латинського походження й означає воно дослівно «міць, сила». Науковці також основний зміст цього поняття розкривають через потужність, сукупність засобів, необхідних для реалізації поставленої мети [1, с. 140]. У літературі доведено, що поняття потенціал трактується загалом як «сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов» [2, с. 902]. В Економічній енциклопедії вказано, що потенціал – це «наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [3, с. 13-15]. Таким чином, зрозуміло, що здебільшого поняття потенціал розглядається із позиції ресурсного підходу, в основі якого – виокремлення й економічне оцінювання різних ресурсів, що формують

цей потенціал. Отже, виникає необхідність у формуванні такого методу оцінювання імпортного потенціалу підприємства, який би дозволив урахувати вплив кожного із різних видів ресурсів, що формують такий потенціал. При цьому, слід також наголосити на важливості врахування нематеріальної складової імпортного потенціалу, яка в умовах глобалізаційних тенденцій, зростання конкуренції, а також розвитку інформатизації набуває все більшої актуальності.

Огляд й узагальнення літературних джерел дає змогу виявити значну кількість аспектів, які варто враховувати при визначенні поняття «імпортний потенціал». Опираючись на результати досліджень О.Г. Мельник [4, с. 39], під імпортним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність наявних, потенційних ресурсів та можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних та тактичних цілей при здійсненні імпортної діяльності підприємства.

Сьогодні в літературних джерелах пропонується чимало різних підходів до оцінювання різних видів потенціалів. Серед них варто виокремити ПМ-метод та МП-метод [5, с. 39], експрес-аналіз [6, с. 120], графо-аналітичний метод [7, с. 264-269] та чимало інших. Варто зауважити, що в межах кожного із згаданих підходів враховується вплив зовнішніх і внутрішніх чинників середовища функціонування суб'єкта підприємницької діяльності з урахуванням особливостей предмета оцінювання, тобто того чи іншого виду потенціалу.

Узагальнення теоретичного і практичного досвіду, а також результати власних досліджень дають змогу стверджувати про доцільність виокремлення в структурі імпортного потенціалу суб'єкта господарювання низки складових, що формують ресурсну базу такого потенціалу (рис. 1).

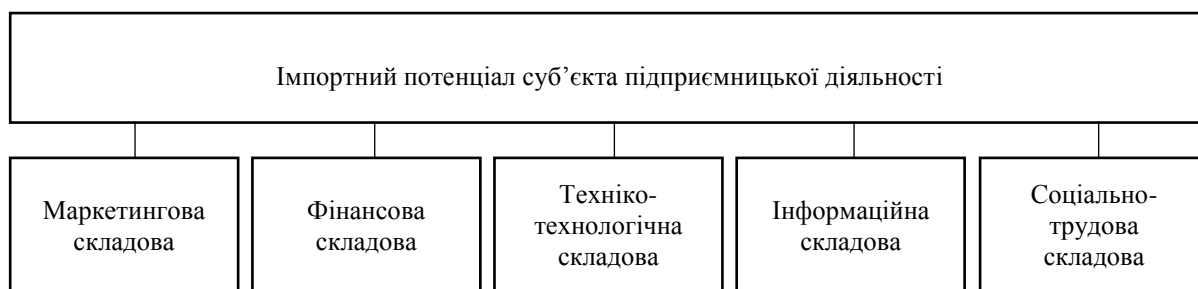


Рис. 1. Складові імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності

*Примітка: виокремлено авторами*

Варто зауважити, що акцент у виокремленні складових імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності зроблений на внутрішнє середовище його функціонування, адже відомо, що саме тут зосереджена максимальна кількість усіх основних чинників формування і розвитку імпортної діяльності підприємства.

Із метою розроблення дієвого інструментарію оцінювання імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності слід навести змістовну характеристику кожної з виокремлених на рис. 1 складових (табл. 1).

Кожну із виокремлених складових імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності можна оцінювати різними способами із використанням різних індикаторів. Не вдаючись до виокремлення таких показників, можна зробити висновок про їхню різноспрямованість і представленість (абсолютні, відносні, натуральні, часткові, інтегральні, вартісні тощо), адже ілюструють вони різні боки імпортної діяльності підприємства. Відтак, для експрес-оцінювання потенціалу імпортної діяльності суб'єкта господарювання рекомендується використовувати експертний метод у поєднанні із кількісно-лінгвістичною шкалою Харрінгтона (табл. 2), яка, як відомо, є «універсальною і придатною як безрозмірний критерій для вирішення важливих

завдань теорії і практики» [8, с. 277]. Подібний підхід запропонований у роботі О. Г. Мельник [4, с. 329-347] для діагностики інвестиційної привабливості підприємств та у роботі Н. Городиської для оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівних підприємств [9, с. 88-92].

Таблиця 1 – Характеристика складових імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності

№ з/п	Складові імпортного потенціалу	Умовні позначення	Змістова характеристика складових імпортного потенціалу
1	Маркетингова складова	П <sub>м</sub>	Характеризується внутрішніми сильними сторонами та зовнішніми можливостями задовольняти потреби споживачів у результаті здійснення імпоротної діяльності та завдяки цьому одержувати максимальний економічний результат від імпорту. Сюди також слід включати «асортимент» та дієвість обраних маркетингових інструментів імпоротної діяльності, наявність ефективної її маркетингової стратегії і політики, а також узгодженість останніх із загальними цілями розвитку підприємства
2	Фінансова складова	П <sub>ф</sub>	Характеризується забезпеченістю імпоротної діяльності підприємства достатньою кількістю фінансових ресурсів для ефективного її здійснення. Ця складова включає теж процес управління фінансовими ресурсами імпоротної діяльності, тобто планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання. Особливу увагу слід зосереджувати також на оптимізації власних, позичених та залучених фінансових ресурсів, які підприємство може використовувати для фінансування поточних і перспективних витрат під час імпорту. Варто наголосити, що фінансова складова створює фундамент для трансформації наявного в підприємства ресурсного потенціалу імпоротної діяльності в конкретні її результати
3	Техніко-технологічна складова	П <sub>тт</sub>	Включає забезпеченість підприємства усіма необхідними активами для ефективного здійснення імпоротної діяльності. Враховує також налагоджені партнерські стосунки з іноземними контрагентами, зокрема й постачальниками
4	Інформаційна складова	П <sub>і</sub>	Характеризується інформаційними можливостями здійснення імпоротної діяльності, а також підготовки та прийняття управлінських рішень у цій сфері. Враховує наявність у підприємства різних баз даних (наприклад, щодо попередніх імпортних контрактів, можливих іноземних постачальників тощо). Також характеризується розвиненістю технічних засобів збирання, накопичення й опрацювання інформації, призначеної для автоматизації процесу виконання завдань під час здійснення імпоротної діяльності
5	Соціально-трудова складова	П <sub>ст</sub>	Характеризує існуючі та потенційні кадрові можливості здійснення імпоротної діяльності підприємства, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства, що залучений у сфері імпорту. Сюди також належить використання дієвих принципів управління таким персоналом, існування адекватної вимогам часу організаційної структури управління, а також існуючий соціально-психологічний клімат у колективі працівників під час здійснення імпоротної діяльності

Примітка: розроблено авторами

Використання зазначеного підходу для оцінювання імпортного потенціалу суб'єкта господарської діяльності дає можливість одержання на завершальному етапі інтегрального показника шляхом трансформації результатів експертного опитування відповідно до значень шкали Харрінгтона. Отже, технологія оцінювання імпортного потенціалу підприємства передбачає реалізацію низки послідовних етапів (рис. 2).

Таблиця 2 – Лінгвістичні та середні кількісні оцінки шкали Харрінгтона

Шкала Харрінгтона			
Лінгвістичні оцінки	Модифіковані лінгвістичні оцінки станів складових потенціалу імпортової діяльності	Інтервали оцінок	Середні оцінки
Відмінно (дуже висока)	Дуже високий потенціал	0,8-1	0,9
Добре (висока)	Високий потенціал	0,63-0,8	0,71
Задовільно (середня)	Середній потенціал	0,37-0,63	0,5
Погано (низька)	Низький потенціал	0,2-0,37	0,28
Дуже погано (дуже низька)	Дуже низький потенціал	0-0,2	0,1

Примітка: наведено авторами на підставі [10, с. 94; 11, с. 24; 8, с. 277]

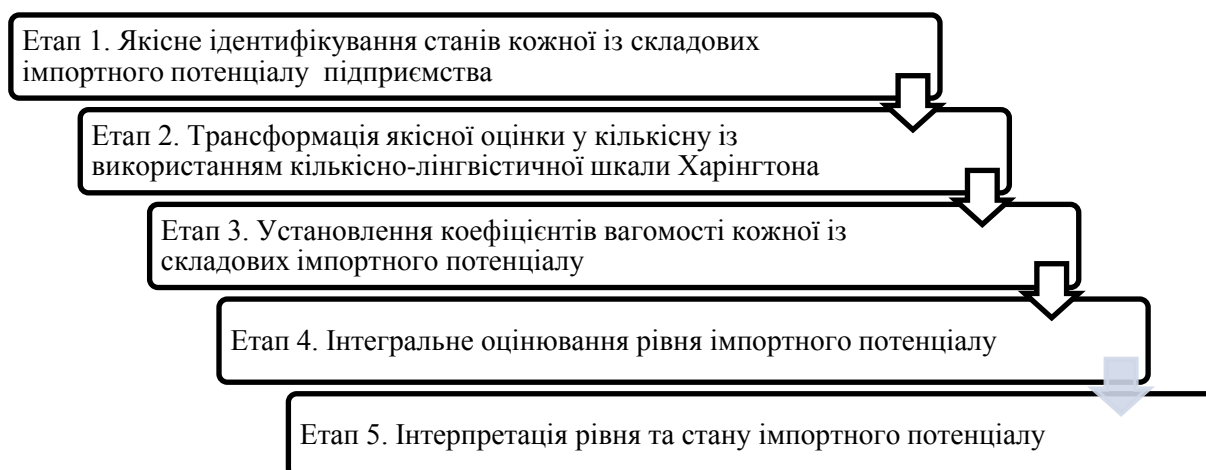


Рис. 2. Рекомендовані етапи оцінювання імпортової діяльності суб'єктів господарської діяльності

Примітка: запропоновано авторами

Використання зазначеного підходу дає змогу не тільки визначити інтегральний рівень імпортової діяльності підприємства, а й детально охарактеризувати будь-яку складову такого потенціалу. Як вказує О. Г. Мельник [4, с. 340], такий метод дає змогу зосередити увагу на визначальних аспектах явища, що діагностується. Окрім того, за умови, коли є невпевненість щодо варіанта оцінки кожної із складових, автор рекомендує обирати нижчу оцінку з урахуванням настання можливих несприятливих ризиків.

Якісне ідентифікування станів кожної із складових імпортової діяльності підприємства, трансформація якісної оцінки в кількісну із використанням кількісно-лінгвістичної шкали Харрінгтона, а також установлення коефіцієнтів вагомості кожної із таких складових дає змогу здійснити інтегральне оцінювання імпортової діяльності, для чого слід використовувати формулу:

$$I = \sum_{i=1}^5 (I_i \cdot \mu_i), \quad (1)$$

де  $I_i$  – трансформована кількісна оцінка кожної складової імпортової діяльності за шкалою Харрінгтона;

$\mu_i$  – вагомість кожної складової;

$i$  – кількість складових імпортової діяльності.

### ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Розглянутий метод експрес-оцінювання імпортової діяльності суб'єкта підприємницької діяльності є доволі простим у застосуванні та за необхідності може бути модифікованим залежно від мети і завдань оцінювання. Зокрема, можливим є уточнення складових такого потенціалу (їх не обов'язково має бути 5). Зрештою, коефіцієнти вагомості також можуть визначитись різними способами. Попри це,

запропонований підхід дає змогу насамперед власникам і керівникам підприємства (бо в першу чергу саме на них цей метод орієнтований) у достатньо простий спосіб та швидко отримати необхідні результати для прийняття різних управлінських рішень.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати у встановленні умов та обмежень використання зазначеного методу оцінювання імпортного потенціалу підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Ждан О. М. Економічне обґрунтування терміну «потенціал підприємства» / О. М. Ждан // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.3. — С. 139—142.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел.]. — К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. — 1440 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. — К. : Вид. центр «Академія», 2002. — Т. 3. — 952 с.
4. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія / О. Г. Мельник. — Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2010. — 344 с.
5. Планування соціально-економічного розвитку підприємств : монографія / [М. Р. Тимошук, О. Є. Кузьмін, Р. В. Фешур та ін.]. — К. : УБС НБУ, 2007. — 449 с.
6. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. — [3-е изд., исправл., доп.]. — М. : Центр экономики и маркетинга, 1999. — 216 с.
7. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. — 1998. — № 2. — С. 262—271.
8. Нечипорук О. В. Методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / О. В. Нечипорук // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. — 2007. — №75. — С. 275—284.
9. Городиська Н. А. Метод оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівних підприємств / Н. А. Городиська // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». — 2013. — Т. 18. — № 3/1. — С. 88—92.
10. Боярко І. М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання / І. М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 7(85). — С. 90—99.
11. Исмагилов И. И. Принятие решений при количественных и качественных критериях описания альтернатив / И. И. Исмагилов // Исследования по информатике. — 2003. — № 6. — С. 21—28.

#### REFERENCES

1. Zhdan, O. (2010), "Economic ground of term "potential of enterprise", *Naukoviy visnik NLTU Ukrayini*, Iss. 20.3, pp. 139-142.
2. Busel, B.T. (2002), *Velikiy tлумachniy slovník suchasnoyi ukrayinskoyi movi* [Large explanatory dictionary of modern Ukrainian], VTF "Perun", Irpin, Kyiv, Ukraine.
3. Mochernyy, S. (2002), *Ekonomichna entsiklopediya: v 3 t.* [Economic encyclopedia: In 3 vol.], vol. 3, Vid. tsentr "Akademiya", Kyiv, Ukraine.
4. Mel'nik, O.G. (2010), *Sistemi diagnostiki diyalnosti mashinobudivnih pidpriemstv: polikriterialna kontseptsiya ta Instrumentariy* [Systems of diagnostics of activity of machine-building enterprises: polikriterial conception and tool], monograph, Vid-vo Nats. un-tu "Lvivska politehnika", Lviv, Ukraine.
5. Timoschuk, M.R., KuzmIn, O.E., Feschur, R.V. and al. (2007), *Planuvannya sotsialno-ekonomichnogo rozvitku pidpriemstv* [Planning of socio-economic development of enterprises], monograph, UBS NBU, Kyiv, Ukraine.
6. Kovalev, A.I., and Privalov, V.P. (1999), *Analiz finansovogo sostoyaniya predpriyatiya* [Analysis of the financial state of enterprise], 3rd ed. rev. and ext., Tsentr ekonomiki i marketinga, Moscow, Russia.
7. Repina, I.M. (1998), "Enterprise potential: methodology of estimation and management", *Visnik Ukrayinskoyi Akademiyi Derzhavnogo Upravlinnya pri Prezidentovi Ukrayini*, no. 2, pp. 262-271.

8. Nechyporuk, O. (2007), "Method of rating estimation of investment attractiveness of industrial enterprises", *Kommunalnoe hozyaystvo gorodov: Sci.-Tech. collected works*, no. 75, pp. 275-284.
9. Gorodyska, N. (2013), "Method of evaluation of potential of engineering activity of machine-building enterprises", *Visnik Odeskogo natsionalnogo universitetu. Seriya "Ekonomika"*, vol. 18, no. 3/1, pp. 88-92.
10. Boyarko, I. (2008), "Estimation of investment attractiveness of subject of ménage", *Actual Problems of Economics*, no. 7(85), pp. 90-99.
11. Ismagilov, I.I. (2003), "Making decision at the quantitative and high-quality criteria of description of alternatives", *Issledovaniya po informatike*, no. 6, pp. 21-28.

УДК 658:330.34

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Краснокутська Ю.М., к.е.н., ст. викладач

*Запорізький національний університет*

*Україна, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66*

yulya-lavrinenko@mail.ru

У статті розглянуто сутність поняття «інноваційний потенціал підприємства», його взаємозв'язок із складовими потенціалу суб'єкта господарювання, надано авторське тлумачення цієї категорії. Запропоновано складові механізми управління інноваційним потенціалом підприємства, що забезпечують активізацію інноваційних процесів економічних агентів національної економіки. Розглянуто основні аспекти комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності та застосування інтегрального показника для визначення рівня інноваційного розвитку промислового підприємства. Запропоновані критерії оцінки інноваційного потенціалу підприємства і розроблена методика його діагностики. Автором визначені граничні рівні показників, що дозволяє приймати рішення про достатність або недостатність рівня розвитку окремих складових інноваційного потенціалу для впровадження інновацій конкретної спрямованості. Для комплексної оцінки інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств використано методичний підхід, який базується на визначенні інтегрального показника як середньозваженої складових його потенціалів: кадрового через частку чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями та розробками до чисельності працівників на підприємстві; частку працівників з вищою освітою до загальної чисельності працівників на підприємстві); технічного (коефіцієнт придатності основних фондів; коефіцієнт оновлення основних фондів; фондоозброєність праці); фінансово-економічного (відношенням внутрішніх витрат на дослідження та розробки до доходу від інноваційної діяльності; відношенням об'ємів інвестицій в основний капітал до об'єму реалізації); інформаційно-комунікаційного (відношенням витрат на інформаційно-комунікаційну техніку до обсягу реалізації).

*Ключові слова:* інновації, інноваційний потенціал, інноваційна активність, конкурентоспроможність, основні фонди, інноваційна діяльність, інвестиції, основний капітал.

Краснокутская Ю.Н. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ / *Запорожский национальный университет, Украина*

В статье рассмотрена сущность понятия «инновационный потенциал предприятия», его взаимосвязь с составляющими потенциала субъекта ведения хозяйства, предоставлено авторское толкование этой категории. Предложены составляющие механизма управления инновационным потенциалом предприятия, которые обеспечивают активизацию инновационных процессов экономических агентов национальной экономики. Рассмотрены основные аспекты комплексной оценки эффективности инновационной деятельности и применения интегрального показателя для определения уровня инновационного развития промышленного предприятия. Предложенные критерии оценки инновационного потенциала предприятия и разработанная методика его диагностики. Автором определены предельные уровни показателей, что позволяет принимать решение о достаточности или недостаточности уровня развития отдельных составляющих



инновационного потенциала для внедрения инноваций конкретной направленности. Для комплексной оценки инновационного потенциала машиностроительных предприятий использован методический подход, который базируется на определении интегрального показателя как средневзвешенной составляющих его потенциалов: кадрового (через часть численности персонала, занятого исследованиями и разработками к численности работников на предприятии; часть работников с высшим образованием к общей численности работников на предприятии); технического (коэффициент годности основных фондов; коэффициент обновления основных фондов; фондовооруженность труда); финансово-экономического (отношением внутренних расходов на исследование и разработки к доходу от инновационной деятельности; отношением объемов инвестиций в основной капитал к объему реализации); информационно-коммуникационного (отношением расходов на информационно-коммуникационную технику к объему реализации).

*Ключевые слова:* инновации, инновационный потенциал, инновационная активность, конкурентоспособность, основные фонды, инновационная деятельность, инвестиции, основной капитал.

Krasnokutska Y.M. INTEGRATED ASSESSMENT OF THE MACHINE INDUSTRY ENTERPRISES' INNOVATIVE POTENTIAL / *Zaporizhzhya National University, Ukraine*

The essence of the "enterprise's innovative potential" concept, its correlation with economic agent's potential principles are proposed in the article. The author's definition of the category is proposed. Elements of the enterprise's innovative potential management mechanism that provide national economic agents' innovative processes' activation. The main aspects of the innovative activity's efficiency integrated assessment are discussed. Integrated assessment tapping with the aim of the enterprise's innovative development level definition. The criteria of the enterprise's innovative potential assessment are proposed. Methods of its diagnostics are worked out. Marginal indexes' levels that make possible decision-making as for the sufficiency or in sufficiency of the innovative potential elements' for the purpose of direct innovations are defined by the author. For the integrated assessment of the machine industry enterprises' innovative potential a methodological approach based on the integrated index as a weighted average of the potential elements is used: staff (fraction of the R&D staff to the general amount of the enterprise's personnel; fraction of the degreed personnel to the general amount of the enterprise's personnel); technological (fixed assets adaptability coefficient; renovation of the fixed assets coefficient; capital/labour ratio); financial-economic (fraction of the R&D intramural expenditures to the innovative activity revenue; fraction of fixed assets investments to the turnover); information-communicational (fraction of the information-communicational equipment expenditures to the turnover).

*Key words:* innovations, innovative potential, innovation activity, competitiveness, fixed assets, innovative practice, investments, fixed capital.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах сучасної економіки, внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування, що постійно змінюється, все складніше стає спрогнозувати результат діяльності підприємств, який багато в чому залежить від їх здатності до інноваційного розвитку. З метою ефективного функціонування підприємств і забезпечення активного регулюючого чинника – конкуренції, який суттєво впливає на їх функціонування, необхідно якісно розвивати інноваційний потенціал. У зв'язку з цим оцінка інноваційного потенціалу в сучасних умовах стає об'єктивно необхідним елементом у процесі управління інноваційною діяльністю підприємства.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Основи теорії інновацій були закладені Н. Кондратьєвим, Й. Шумпетером та розвинені в подальшому Дж. Кларком, У. Томпсоном, К. Фрименом. Істотний внесок у розвиток теорії управління інноваціями зробили такі вчені, як А. Анчишкин, С. Глазьев, С. Меньшиков, Ю. Яковець. Дослідженню інноваційного потенціалу присвячені численні роботи, як закордонних, так і вітчизняних авторів: механізм та методи формування інноваційного потенціалу досліджували М. Данько, А. Миколаїв, Д. Кокурін, Б. Лісін, В. Денисюк; проблеми управління інноваційним потенціалом – О. Коренков, А. Воронкова, А. Гречан, А. Гриньов, С. Ілляшенко, О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк, Н. Чухрай.

Незважаючи на значну кількість досліджень зазначеної проблеми, досі існують суперечності з питань теоретичного визначення змісту та методичних засад оцінки інноваційного потенціалу.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Мета статті полягає в розробці та обґрунтуванні науково-методичних засад функціонування системи показників оцінки достатності та ефективності інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств.

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства необхідне для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на вибір та реалізацію стратегії підприємства та поточне управління інноваційною діяльністю, визначення своєї конкурентної позиції. Відповідно до результатів оцінки інноваційного потенціалу приймаються рішення щодо можливості розширення бізнесу та необхідності для залучення додаткових фінансових ресурсів (стратегічного інвестора, партнера). Також оцінка інноваційного потенціалу допомагає визначенню вартості бізнесу з метою його продажу.

Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства неможливе без оцінки величини і структури його потенціалу. Нині необхідність в оцінці інноваційного потенціалу різко зросла, оскільки однією з найбільш актуальних проблем української економіки нині є перехід до інноваційного типу розвитку.

Аналізуючи різні пропоновані визначення інноваційного потенціалу підприємства, можна дійти висновку, що він характеризує наявні в підприємства можливості, пов'язані з отриманням і використанням нововведень. Тому, на нашу думку, найбільш прийнятним його визначенням є таке: інноваційний потенціал підприємства – сукупність ресурсів, які можуть бути використані при здійсненні інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал – системний показник, що характеризує міру готовності і здатності підприємства до випуску конкурентоздатної інноваційної продукції [1, с. 182].

Отже, інноваційний потенціал – це закумульовані можливості виробничо-господарської системи, зорієнтовані на її розвиток в перспективному періоді (рис. 1).

Інноваційний потенціал підприємства залежить від ряду факторів, що визначають його формування, розвиток і рівень використання. На процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі фактори, як: стан інноваційного клімату регіону діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю, системи мотивації; оптимізація комплексу маркетингу. Рівень використання інноваційного потенціалу, у свою чергу, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу.

З огляду на усе вищесказане, необхідно відзначити, що оцінка інноваційного потенціалу підприємства повинна бути спрямована на виявлення і вивчення факторів, що впливають на його формування, розвиток і реалізацію з метою визначення ступеня використання інноваційних можливостей підприємства, і на цій основі зробити висновок про рівень інноваційної активності підприємства.

Нині існують різні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Як правило, вони базуються на оцінці його структурних складових: кадровий, інформаційний, ринковий, науково-технічний, виробничий, фінансовий, організаційний

і інші потенціали. Ці методики відрізняються великим набором показників, що мають різну розмірність. Деякі автори пропонують здійснювати бальну оцінку часткових показників, а інноваційний потенціал оцінювати за формулою (1) [3, с. 253]:

$$\Pi = \sum_{i=1}^n q_i \sum_{a=1}^t q_a R_a, \quad (1)$$

де  $q_i$  – коефіцієнти значущості загальних показників (складові інноваційного потенціалу);

$n$  – число загальних показників;

$q_a$  – коефіцієнти значущості часткових показників;

$R_a$  – індекси часткових показників.

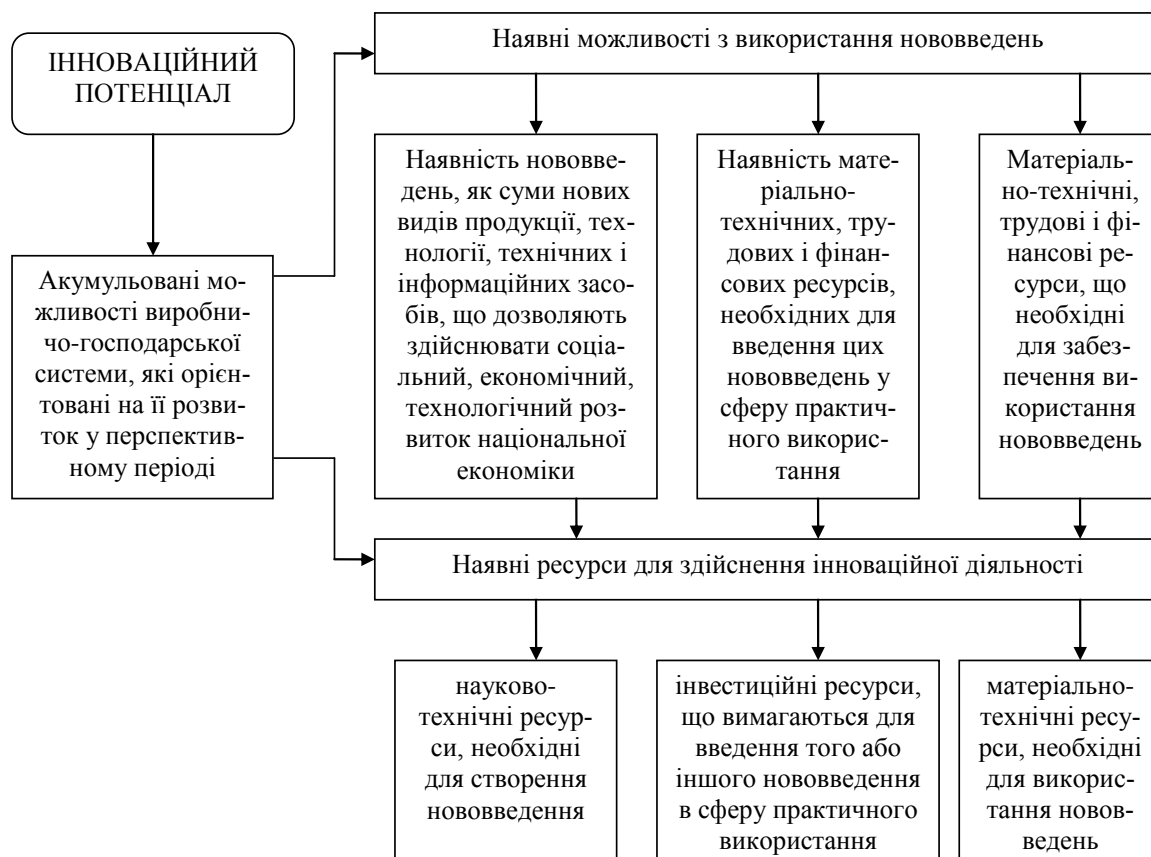


Рис. 1. Поняття інноваційного потенціалу [2]

Станіслав О. В. у своїй методиці кількісної оцінки  $\Pi$  пропонує ввести двоїсту систему, яка дозволить віднормувати різнорозмірні часткові показники, що дозволяє розрахувати загальний інноваційний потенціал підприємства (за формулою, яка аналогічна (2.1) і визначити його рейтинг серед аналогічних показників у галузі (2) [4, с. 82]:

$$n = 2 \frac{\Pi_a}{\Pi_b} \quad (2)$$

де  $n$  – оцінюваний коефіцієнт;

$\Pi_b$  – один з показників інноваційного потенціалу підприємства;

$\Pi_a$  – дані про еталонний об'єкт (відповідний показник, усереднений за групою підприємств, або значення того показника в базовому році).

Інші автори пропонують визначати інноваційний потенціал за допомогою системи розрахункових показників, яка дозволяє виключити суб'єктивність експертних оцінок. Цей підхід дозволяє:

- 1) адекватно оцінити стан і готовність підприємства до інноваційних перетворень;
- 2) проаналізувати і спрогнозувати тенденції розвитку, виявити основні переваги і "слабкі" місця;
- 3) підготувати рекомендації щодо формування інноваційної стратегії підприємства і механізмів її реалізації, яка дозволить зміцнити позиції на ринку;
- 4) створювати і розвивати інформаційні потоки для ухвалення ефективних управлінських рішень.

Проте цей метод оцінки інноваційного потенціалу не включає показники, які не можуть бути кількісно виміряні, але є дуже важливими в оцінці здатності підприємства до реалізації інновацій.

Деякі автори виходять з того, що інноваційний потенціал підприємства є інтегральною системною характеристикою і може бути виміряний шляхом оцінки інноваційної сприйнятливості, інноваційної активності і конкурентоспроможності [3, 4]. Пояснимо поняття цих категорій. Інноваційна сприйнятливість – міра готовності (прагнення і можливості) підприємства до розробки і реалізації інноваційних проектів або програм інноваційних перетворень і впровадження інновацій. Інноваційна активність – міра реалізації розробок або інноваційних перетворень і впровадження інновацій. Конкурентоспроможність – сфери і переваг підприємства по напрямках: конкурентоспроможність продукції, техніки і технологій, системи просування продукції на ринок тощо.

Для аналізу інноваційного середовища (інноваційного потенціалу і клімату) доцільне використання SWOT-аналізу. Визначимо можливості та загрози стосовно ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» у 2011 р. (табл. 1).

Таблиця 1 – Перелік загроз і можливостей ПАТ «ЗАЗ» у 2011 р.

Загрози	Можливості
1. Спад кредитування та притягнення депозитів; 2. Складності при залученні фінансових ресурсів; 3. Зменшення ринку кредитних спілок; 4. Зниження курсу національної валюти; 5. Нестабільність у суспільстві. 6. Введення мита РФ на утилізацію українських автомобілів	1. Високий рівень конкурентоспроможності продукції; 2. Можливість надавати послуги на рівні світових стандартів; 3. Зростання ринку кредитування; 4. Можливість збільшення кількості покупців, активів та прибутку; 5. Зацікавленість партнерів. 6. Вихід на нові ринки

Визначимо сильні та слабкі сторони ПАТ «ЗАЗ» (табл. 2).

Проаналізувавши табл. 2, вважаємо, що ПАТ «ЗАЗ» має суттєві сильні сторони, які забезпечують потужні інноваційні можливості, забезпечуючи конкурентоспроможність продукції, надаючи значні конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Складність структуризації інноваційного потенціалу полягає саме в останній частині структурних взаємозв'язків розглянутих секторів виробництва. Оскільки динамізм у розвитку макроекономічної системи постійно наростає, жодне підприємство, якщо воно хоче зберегти свої позиції на ринку, не може покладатися на вже вироблювані товари, навіть з урахуванням їх можливого вдосконалення, модифікації і модернізації. Отже, виробництво постійно повинне ініціювати сектор прикладних досліджень на пошук нових ідей і розробку нових інноваційних продуктів. Це, природно, відволікає значну частину ресурсів з сфери виробництва в сектор інноваційної діяльності, заради дуже невизначеного по термінах і величині задоволення перспективних запитів споживачів. З іншого боку, сектор прикладної науки не може постійно орієнтуватися на потенційні

замовлення з виробництва. У зв'язку з цим він сам починає ініціювати розробку нових продуктів, техніку і технології, які, із його точки зору, можуть мати попит на ринку інноваційних товарів. Проте подібне новаторство може бути справою дуже ризикованою.

Таблиця 2 – Сильні та слабкі сторони ПАТ «ЗАЗ» за 2011 р.

Аспект середовища	Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Маркетинг	1. Ефективні канали поширення та просування; 2. Цінові переваги на зовнішньому та внутрішньому ринках. 3. Лідируючі позиції на зовнішньому та внутрішньому ринках.	1. Відсутність засобів на вивчення конкретних потреб ринку; 2. Дефіцит засобів на рекламу; 3. Високі витрати на створення іміджу в країнах ближнього і дальнього зарубіжжя.
2. Фінанси	1. Наявність доходів в іноземній валюті; 2. Взаємкредитування та залучення акціонерів 3. Стабілізаційні фонди	1. Інфляційне знецінювання нагромаджень (прибутку, амортизації та інше); 2. Утримання на балансі недобросовісних боржників; 3. Обмежені інвестиційні можливості.
3. Діяльність	1. Можливість розширення кредитних та депозитних програм; 2. Високий рівень якості обслуговування; 3. Ефективна система контролю якості. 4. Сприятливість до нових розробок; 5. Наявність досвіду та матеріальної бази.	1. Недоступність виходу на світовий ринок; 2. Обмеження з погляду державних органів управління 3. Висока конкуренція.
4. Трудові ресурси	1. Власна база підготовки кадрів; 2. Кваліфіковані кадрів. 3. Швидке прийняття управлінських рішень	1. Невисокий рівень заробітної плати

Для здійснення інноваційної діяльності підприємства машинобудування повинні володіти достатньою величиною інноваційного потенціалу. Тому вибір методики оцінки інноваційного потенціалу підприємств є украй важливим. На наш погляд, суть поняття «інноваційний потенціал» полягає у визначенні його основних ресурсних взаємозв'язаних складових, а також показників, що характеризують його рівень. У зв'язку з цим поняття «інноваційний потенціал підприємства» може розглядатися як сукупність кадрового, технічного, фінансово-економічного потенціалів і інформаційно-комунікаційної складової, що забезпечує інноваційну діяльність і визначальну конкурентоспроможність економіки підприємства.

У статті інноваційний потенціал машинобудівних підприємств Запорізької області був оцінений за допомогою показників, які згруповано в 4 групи (табл. 3).

Таблиця 3 – Система оцінки інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств Запорізької області

Група	Показники	Умовні позначення
Кадровий потенціал (КП)	частка чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями та розробками до чисельності працівників на підприємстві	K <sub>1</sub>
	частка працівників з вищою освітою до загальної чисельності працівників на підприємстві	K <sub>2</sub>
Технічний потенціал (ТП)	коефіцієнт годності основних фондів	T <sub>1</sub>
	коефіцієнт оновлення основних фондів	T <sub>2</sub>
	фондоозброєність праці	T <sub>3</sub>
Фінансово-економічний потенціал (ФЕП)	відношення обсягів інвестицій в основний капітал до обсягу реалізації	E <sub>1</sub>
	відношення внутрішніх витрат на дослідження та розробки до доходу від інноваційної діяльності	E <sub>2</sub>
Інформаційно-комунікаційний потенціал (ІКП)	відношення витрат на інформаційно-комунікаційну техніку до обсягу реалізації	I <sub>1</sub>

Для комплексної оцінки інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств пропонується універсальна методика, що дозволяє оцінити величину потенціалу, проаналізувати ситуацію, що склалася, виявити основні тенденції і визначити пріоритетні напрями його розвитку. Аналіз проведений на прикладі машинобудівних підприємств Запорізької області. З метою підвищення об'єктивності оцінки інноваційного потенціалу найкращому показнику серед підприємств у кожному році привласнювалося максимальне значення – 1, по відношенню до якого розраховувалися в долях величини показників останніх підприємств області. Такий підхід дозволяє зрівноважити значення аналізованих показників і привести їх в повністю порівнянний вигляд. Розрахунок кількісних значень окремих потенціалів, складових інноваційного потенціалу підприємств, визначається як сума значень відповідних показників:  $KП = K_1 + K_2$ , де КП – кадровий потенціал підприємства. Технічний потенціал також визначений за формулою:  $ТП = T_1 + T_2$ . Величини всіх останніх потенціалів були розраховані за аналогічною методикою.

Для комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства пропонуємо використовувати інтегральний показник, який визначається за формулою (3):

$$ІІП = \sqrt[4]{КП + ТП + ФЕП + ІКП}, \quad (3)$$

де КП – кадровий потенціал

ТП – технологічний потенціал

ФЕП – фінансово-економічний потенціал

ІКП – інформаційно-комунікаційний потенціал.

Такий підхід необхідний тому, що інноваційний потенціал підприємств являє не просто суму складових його елементів, а їх комплекс, що знаходиться в складному і багатогранному взаємозв'язку. Перевагою пропонованого інтегрального показника є і те, що він охоплює всі основні потенціали і складові, максимально приведені в порівнянний вигляд. У табл. 4 представлені дані, отримані по пропонованій методиці, які характеризують динаміку інтегрального показника оцінки інноваційного потенціалу підприємств машинобудування Запорізької області за 2008-2011 рр.

З таблиці видно, що найбільш високий рівень інноваційного потенціалу належить у ПАТ “Запоріжтрансформатор”. За досліджений період даний показник виріс з 21,48 до 23,01 умовних одиниць. Що стосується двох інших підприємств, то вони не мають чітко вираженої тенденції зростання інноваційного потенціалу.

Таблиця 4 – Інтегральний показник оцінки інноваційного потенціалу підприємств машинобудування Запорізької області за 2008-2011 рр.

Підприємства	2008	2009	2010	2011	відхилення 2011 від		
					2008	2009	2010
ПАТ “Запоріжтрансформатор”	0,83	0,91	0,96	1	0,17	0,09	0,04
ПАТ “Мотор Січ”	0,72	0,88	0,86	0,87	0,15	- 0,01	0,01
ПАТ “ЗАЗ”	0,58	0,63	0,58	0,61	0,03	-0,02	0,03

З метою вивчення впливу окремих потенціалів на динаміку і рівень інноваційних потенціалів підприємств були розраховані їх середньорічні темпи зростання за 2008–2011 рр. (табл. 5).

Таблиця 5 – Середньорічні темпи росту іноваційного потенціалу на підприємствах Запорізької області, %

Підприємство	Інноваційний потенціал	Склад інноваційного потенціалу підприємств			
		кадровий потенціал	технічний потенціал	фінансово-економічний потенціал	інформаційно-комунікаційний потенціал
ПАТ “Запоріжтрансформатор”	102,3	101,0	102,1	105,5	99,5
ПАТ “Мотор Січ”	100,3	103,8	101,0	99,0	98,7
ПАТ “ЗАЗ”	100,6	104,9	97,1	98,7	101,8

Як видно з наведених даних, підприємства машинобудування Запорізької області характеризуються позитивними темпами росту інтегрального показника інноваційного потенціалу. Проведений аналіз показав, що головними факторами відмінностей інноваційного потенціалу є концентрація трудових, матеріальних, фінансових ресурсів, а також відмінності в ефективності використання цих ресурсів.

Використання запропонованого в роботі підходу до оцінювання поточного рівня інноваційного потенціалу підприємства дозволяє здійснити кількісне відображення величини поточних інноваційних можливостей підприємства з одночасним встановленням завдання щодо формування оптимальної програми його інноваційної діяльності на плановий період.

Отже, оцінювання рівня інноваційного потенціалу підприємства безпосередньо пов'язане з визначенням можливих напрямів зростання його конкурентоспроможності, зокрема завдяки підвищенню якості продукції, яку виготовляють підприємства, з урахуванням наявних (або таких, які можна залучити) обсягів інноваційних ресурсів.

Правильне використання зазначеної стратегії за умов нарощення необхідного інноваційного потенціалу, підтримки з боку держави дасть можливість підприємству зайняти лідируючі позиції в даній галузі, забезпечивши при цьому підґрунтя для загального підйому економіки країни.

### ВИСНОВКИ

Система оцінки показників інноваційного потенціалу – це інтегральна сукупність наявних і прихованих ресурсів, запасів, можливостей, що можуть виявлятися за умов взаємодії і взаємообумовленості збалансованих підсистем і елементів. Іншими словами, інноваційний потенціал підприємства — це комплексна динамічна категорія, яку характеризують частота і ефективність впровадження інновацій, потенціал підприємства щодо розробки інновацій, готовність його керівництва та персоналу до змін і багато інших чинників.

Оскільки інноваційний потенціал характеризує наявні в підприємства можливості, пов'язані з отриманням і використанням нововведень, то його можна розглядати як сукупність характеристик ресурсів, які можуть бути використані при здійсненні інноваційної діяльності. Тому для комплексної оцінки інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств використано методичний підхід, який базується на визначенні інтегрального показника як середньозваженої складових його потенціалів: кадрового (частку чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями та розробками до чисельності працівників на підприємстві; частку працівників з вищою освітою до загальної чисельності працівників на підприємстві); технічного (коефіцієнт придатності основних фондів; коефіцієнт оновлення основних фондів; фондоозброєність праці); фінансово-економічного (відношенням внутрішніх витрат на дослідження та розробки до доходу від інноваційної діяльності; відношенням об'ємів інвестицій в основний капітал до об'єму реалізації); інформаційно-комунікаційного (відношенням витрат на інформаційно-комунікаційну техніку до обсягу реалізації).

### ЛІТЕРАТУРА

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. — 394 с.
2. Чухрай М. І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.01 / Чухрай Наталія Іванівна. — Л. : Національний університет «Львівська політехніка», 2003. — 475 с.
3. Карпунь І. Н. Інноваційний розвиток суб'єктів господарювання: методологія формування, механізми реалізації : монографія / І. Н. Карпунь, М. С. Хом'як. — Львів : ЛДІНТУ ім. В. Чорновола. — 432 с.

4. Станиславик Е. В. Модель оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / Е. В. Станиславик, А. Б. Свинаярева // Труды Одесского политехнического университета. — 2008. — Вып. 1(29). — С. 292—297.
5. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. Н. В. Гринберг. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 328 с.

#### REFERENCES

1. Antonjuk, L.L., Poruchnik, A.M. and Savchuk, V.S. (2003), *Innovacii: teorija, mehanizm rozrobki ta komercializacii* [Innovation: theory, mechanism design and commercialization], monograph, KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Chuhraj, M.I. (2003), "Formuvannja innovacijnogo potencialu promislovih pidpriemstv na zasadah marketingu i logistiki", Thesis abstract for Doc. Sc. (Economic.) 08.06.01, Nacional'nij universitet «L'viv's'ka politehnika», Lviv, Ukraine.
3. Karpun', I.N. and Hom'jak, M.S. (2009), *Innovacijnij rozvitok sub'ektiv gospodarjuvannja: metodologija formuvannja, mehanizmi realizacii* [Innovative development entities: Methodology formation, implementation mechanisms], monograph, LDINTU im. V. Chornovola, Lviv, Ukraine.
4. Stanislavik, E.V. and Svinareva, A.B. (2008), "Model estimation of innovative potential of industrial enterprise", *Trudy Odesskogo politehnicheskogo universiteta*, vol. 1(29), pp. 292-297.
5. Armstrong, M. (2002), *Strategicheskoe upravlenie chelovecheskimi resursami* [Strategic Human Resource Management], Translated by Grinberg, N.V., INFRA-M, Moscow, Russia.

УДК 658.5.001:005"20"

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Лепьохін О.В., к.е.н., доцент

Запорізький національний університет,  
Україна, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66

Lepekhyn@ukr.net

Досліджено фактори, які забезпечують життєдіяльність підприємства шляхом управління результатами в будь-якій сфері бізнесу і залежать від наявності та ефективного використання фінансових ресурсів, які прирівнюються до кровоносної системи, і тому турбота про фінанси є відправним моментом і кінцевим результатом діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Обґрунтовано доцільність перегляду пріоритетних сценаріїв розвитку і коригування довгострокових цілей, які орієнтовані не лише на умови кризових явищ, але і на періоди стрімкого зростання економіки підприємств і забезпечення їх життєдіяльності, із здійсненням прогнозу їх впливу на динаміку процесів, що відбуваються. Встановлено, що незалежно від поточного етапу життєвого циклу підприємства, постійно виникає необхідність визначення проблем забезпечення їхньої життєдіяльності. Визначено, що найбільш прийнятна для виявлення домінуючих проблем забезпечення життєдіяльності підприємств п'ятиетапна модель Міллера. Виокремлено етапи життєвого циклу підприємства в процесі забезпечення життєдіяльності підприємств у сучасних умовах господарювання. Розглянуто основні фази розвитку підприємств та результуючі критерії ухвалення антикризових рішень, що направлені не на подолання кризи як такої, а надання підприємству такої організаційно-технологічної якості, яка у відновний період забезпечить її активний поступальний розвиток. Запропоновано моделі, що включають кількість стадій, які відмінні від п'яти, що значно збільшують число обмежень і представляють меншу значущість для забезпечення життєдіяльності підприємств.

*Ключові слова:* життєзабезпечення, управління, економічний цикл, оптимізація, зростання, стабілізація, раціональне планування, стадії, криза, обмеження.



Лепехин А.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА / *Запорожский национальный университет, Украина*

Исследованы факторы, которые обеспечивают жизнедеятельность предприятия путем управления результатами в любой сфере бизнеса и зависят от наличия и эффективного использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к кровеносной системе, и потому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта ведения хозяйства. Обоснована целесообразность пересмотра приоритетных сценариев развития и корректировки долгосрочных целей, которые ориентированы не только на условия кризисных явлений, но и на периоды стремительного роста экономики предприятий и обеспечения их жизнедеятельности, с осуществлением прогноза их влияния на динамику происходящих процессов. Установлено, что независимо от текущего этапа жизненного цикла предприятия, возникает необходимость определения проблем обеспечения их жизнедеятельности. Определенно, что наиболее приемлемой для выявления доминирующих проблем обеспечения жизнедеятельности предприятий является пятиэтапная модель Миллера. Выделены этапы жизненного цикла предприятия в процессе обеспечения жизнедеятельности предприятий в современных условиях ведения хозяйства. Рассмотрены основные фазы развития предприятий и результирующие критерии принятия антикризисных решений, которые направлены не на преодоление кризиса как такового, а на предоставление предприятию такого организационно-технологического качества, которое в восстановительный период обеспечит ей активное поступательное развитие. Предложены модели, которые включают количество стадий, отличающиеся от пяти и значительно увеличивающих число ограничений, представляя меньшую значимость для обеспечения жизнедеятельности предприятий.

*Ключевые слова:* жизнеобеспечение, управление, экономический цикл, оптимизация, рост, стабилизация, рациональное планирование, стадии, кризис, ограничение.

Lepychin O.V. METHODOLOGICAL GOING IS NEAR MANAGEMENT OF ENTERPRISES VITAL FUNCTIONS IN MODERN TERMS OF MENAGE / *Zaporizhzhya National University, Ukraine*

Factors, which provide the vital functions of enterprise by a management results in any sphere of business and depend on a presence and effective use of financial resources which are equated with the circulatory system and that is why an anxiety about finances is a base moment and end-point of activity of any subject of menage, are investigational. Expediency is reasonable necessity for the revision of priority scenarios of development and adjustment of long-term aims, which are oriented not only to the terms of the crisis phenomena but also on the periods of swift increase of economy of enterprises and on the whole providing of their vital functions, with realization of prognosis of their influence on the dynamics of processes which take place. It is set that regardless of the current stage of life cycle of enterprise, the necessity of determination of problems of providing of their vital functions is constantly present. Certainly, that the most acceptable to the exposure of dominant problems of providing of vital functions of enterprises is a five stage model of Millera. The stages of life cycle of enterprise are distinguished in the process of providing of vital functions of enterprises in the modern terms of menage. The basic phases of development of enterprises and resulting criteria of acceptance of against crisis decisions which are sent not to overcoming of crisis as such are considered, but grant to the enterprise of such organizationally-technological quality which in a period of rehabilitation will provide active forward development to her. Models which include the amount of the stages are offered, what different from five, that considerably increase the number of limitations and present less meaningfulness for providing of vital functions of enterprises.

*Key words:* life-support, management, economic cycle, optimization, increase, stabilizing, rational planning, stages, crisis, limitation.

## ВСТУП

Життєдіяльність підприємства є складним поетапним процесом розвитку під впливом великого кількостей чинників. Головним джерелом життєдіяльності є прибуток. У забезпеченні життєдіяльності підприємств беруть участь і структури внутрішніх підрозділів (відділи, служби, філії тощо), і різні суміжні в галузі зовнішні загальногосподарські і спеціально створені структури.

Якість життєзабезпечення – це раціональне облаштування підприємства по використанню усіх доступних ресурсів, які дозволяють йому функціонувати і продовжувати свою діяльність.

Результати в будь-якій сфері бізнесу залежать від наявності і ефективності використання фінансових ресурсів, які прирівнюються до кровеносної системи, що

забезпечує життєдіяльність підприємства. Тому турбота про фінанси є відправним моментом і кінцевим результатом діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. В умовах ринкової економіки ці питання мають первинне значення.

## **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА НЕ ВИРІШЕНІ ПИТАННЯ**

Із позиції сучасних вимог до економічних досліджень особливу увагу слід приділити методології підвищення ефективності управління процесом забезпечення життєдіяльності господарюючих суб'єктів на різних стадіях їх життєвого циклу. Незважаючи на пропозиції, що містяться в науковій літературі, про доцільність розробки концепцій і програм комплексного соціально-економічного розвитку підприємств, процеси їх формування методологічно і методично слабо забезпечені. Проте без вирішення методологічних питань, що стосуються підтримки стійкості процесів життєдіяльності підприємств, неможливо вийти на новий рівень вирішення цієї проблеми.

## **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Проблемні питання забезпечення і управління життєдіяльністю підприємств досліджували вітчизняні та закордонні вчені-економісти, зокрема Зубенко Ю. Д. [1], Козирева Т. П. [2], Калашников Н. Н., Матвеев І. А., Сироватко А. А. [1], Широкова Г. В. [2], які дослідили системний та порівняльний аналіз виробничо-економічних циклів на різних стадіях життєвого циклу організації і їх вплив на ефективність функціонування підприємств. Для забезпечення життєдіяльності підприємств необхідно використовувати інструменти і методологічні підходи до такого управління в сучасних умовах господарювання. Miller D., Friesen P. H. [3], Королькова Е. М., Андрющенко В. А. [4], які виокремили концепцію антикризового управління діяльністю суб'єктів господарювання, визначивши пріоритети і недоліки. Економісти Горошко М. Ф., Коваль В. Т., Кулішов В. В. [5] дослідили та обґрунтували методичні підходи до управління життєдіяльністю підприємств. Але не вирішеними залишаються питання щодо управління життєдіяльністю підприємств залежно від різних етапів їх життєвого циклу, тому наукові напрацювання є своєчасними і актуальними.

## **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

**Метою статті** є дослідження фазових елементів економічного циклу та їх вплив на управління життєдіяльністю підприємств у сучасних умовах розвитку економіки.

Відповідно до мети в цій праці поставлено такі завдання:

- дослідити фактори, які забезпечують життєдіяльність підприємства;
- обґрунтувати доцільність та необхідність в перегляді пріоритетних сценаріїв розвитку і коригуванні довгострокових цілей;
- визначити домінуючі проблеми забезпечення життєдіяльності підприємств;
- виокремити етапи життєвого циклу підприємства в процесі забезпечення життєдіяльності підприємств в сучасних умовах господарювання;
- розглянути основні фази розвитку підприємств та результуючі критерії ухвалення антикризових рішень;
- запропонувати моделі, що включають кількість стадій життєдіяльності підприємств.

## **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Вплив зовнішньої ринкової кон'юнктури позначається на розвитку підприємства, темпах його зростання. Незалежно від поточного етапу життєвого циклу підприємства, постійно існує необхідність в перегляді пріоритетних сценаріїв розвитку і коригуванні довгострокових цілей, орієнтованих не лише на умови кризових явищ, але і на періоди

стрімкого зростання економіки в цілому, із здійсненням прогнозу їх впливу на динаміку процесів, що відбуваються.

Важливо відмітити, що кожній окремій фазі економічного циклу властиві свої специфічні закономірності розвитку, що роблять характерний вплив на виробництво і споживання продукції. Тривалість окремих фаз, як і тривалість циклу в цілому, відносно постійна [1, с. 65].

Важливим і потребуючим особливої уваги фазовим елементом економічного циклу є криза.

Проблеми будь-якого підприємства змінюються у міру його розвитку. Кожна модель життєвого циклу організації описує проблеми підприємства з точки зору різних чинників. Зміни проблем, відповідно, спричиняють зміни і в організації [2, с. 102].

Дослідження показують, що найбільш прийнятна для виявлення домінуючих проблем п'ятиетапна модель Міллера (табл.1) [3, с. 58].

Таблиця 1 – Етапи життєвого циклу підприємства, згідно з моделлю Міллера [3]

Етап	Характеристики етапу
Формування	Компанія має неформатну структуру; рішення в основному приймаються одноосібно менеджером-власником.
Зростання	Зростання продажів більше, ніж на 15%. Число співробітників, споживачів і географічних контактів збільшується, налагоджуються системи планування і контролю.
Зрілість	Зростання продажів нижче 15%, більше бюрократична організація.
Диверсифікація	Зростання продажів більше 15%, пошук нових можливостей і напрямів розвитку, використання складних систем планування і контролю.
Занепад	Попит на продукти/послуги знижується. Менеджмент розглядає такі стратегії, як злиття, скорочення штату, з метою забезпечення виживання організації.

Чендлер розрізняє чотири головні стадії життєвого циклу організації :

- фірма розширює свої операції і накопичує ресурси, будується за функціональним принципом;
- відбувається раціоналізація ресурсів, подальше зростання стає вибіркоким у міру того, як виникає необхідність в підвищенні ефективності;
- починається експансія на нові ринки з метою оптимального використання ресурсів;
- створюються нові структури для оптимізації роботи і раціонального планування, відбувається децентралізація компанії [4, с. 114].

Гриббін виділяє п'ять основних фаз розвитку організації.

Фаза 1 – народження організації. Для неї характерні визначення головної мети, що полягає у виживанні; криза стилю керівництва (керівництво однією особою); основне завдання – вихід на ринок; організація праці полягає в прагненні до максимального збільшення прибутку.

Фаза 2 – дитинство і юність. Головна мета – короточасний прибуток і прискорене зростання; виживання за рахунок жорсткого керівництва; основне завдання – зміцнення і захоплення частини ринку; організація праці – планування прибутку, збільшення винагороди.

Фаза 3 – зрілість. Головна мета – систематичне, збалансоване зростання і формування індивідуального іміджу; ефект керівництва за рахунок делегування повноважень (децентралізоване керівництво); основне завдання – зростання по різних напрямках, завоювання ринку, облік різноманітних інтересів; організація праці – розділення і кооперація, премія за індивідуальний результат.

Фаза 4 – старіння організації. По суті, це вищий ступінь її зрілості. Головна мета в розвитку організації – збереження досягнутих результатів; у сфері керівництва ефект досягається за рахунок координації дій; основне завдання – забезпечення стабільності, вільний режим організації праці, участь в прибутках.

Фаза 5 – відродження організації. Головна мета полягає в забезпеченні поживлення по усіх функціях; зростання за рахунок колективізму; головне завдання – омолодження; у сфері організації праці – впровадження НОТ (наукова організація праці), колективне преміювання.

Розвиток організації на різних етапах її життя аналогічно до інших подібних «кривих», наприклад, життєвого циклу товару або технології. Уся її діяльність проходить ряд стадій: формування, зростання, стабілізація, стагнація, криза.

Криза організаційного розвитку може завершитися або крахом компанії, або її виходом на якісно інший рівень організації діяльності. Цей процес можна зображувати за допомогою S-образних (логістичних) кривих (рис. 1).

Можна вважати, що моделі, що включають кількість стадій, відмінну від п'яти, значно збільшують число обмежень і представляють меншу значущість для проведення емпіричного дослідження.

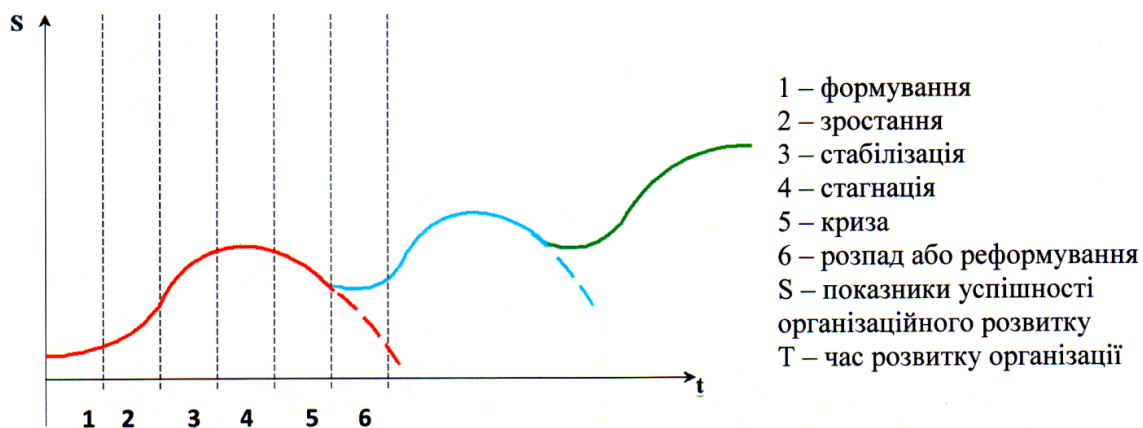


Рис. 1. Життєвий цикл підприємства [4, с. 116]

Приміром, моделі, що містять більше число стадій (8-11), понизили б достовірність результатів у зв'язку з труднощами в ідентифікації стадії, на якій знаходиться підприємство.

Чотириетапні ж моделі не включають стадію занепаду, у зв'язку з чим ряд дослідників вважає, що причина полягає в тому, що відносно зрілих організацій моделі життєвих циклів зазнають провалу і зміни відбуваються не передбачувано і хаотично, тобто вплив занепаду на організаційну структуру і систему набагато менш передбачуваний, ніж зміни, зумовлені зростанням. За стадією диверсифікації може йти повернення до більше ранніх стадій розвитку, що обумовлюється зміною стилю лідерства, цілей і завдань або змінами в довкіллі. Крім того, організаційний занепад може статися на будь-якому етапі життєвого циклу підприємства. Проте ігнорування стадії занепаду не можна вважати раціональним.

Етапи життєдіяльності, які проходить підприємство, можна представити також і в дещо іншому вигляді [5, с. 120]:

- 1) зростання;
- 2) стабілізація;
- 3) стагнація;
- 4) перебудова;
- 5) зростання в новій якості [6; 7, с. 168].

Третій, четвертий і початкова частина п'ятого етапу життєвого циклу ілюструють кризовий стан підприємства, управління в якому вимагає особливих рішень, що містять антикризову компоненту.

## ВИСНОВКИ

Нами встановлено, що у виробничо-технічному відношенні підприємство являє собою техніко-технологічний комплекс, систему робочих машин і механізмів, підібраних пропорційно по кількості і потужності відповідно до видів продукції, що випускається, технологією її виготовлення й обсягами випуску продукції в залежності від етапів життєвого циклу. Ефективність роботи підприємства, усіх його систем і механізмів багато в чому визначається етапами життєдіяльності, які проходить підприємство, а також характеристиками життєвого циклу підприємства.

Основними детермінантами необхідності ухвалення антикризових управлінських рішень є:

- у край висока рухливість внутрішнього і зовнішнього середовища;
- наявність загрози саморуйнування фірми внаслідок неточних управлінських дій;
- обмеженість у фінансовому і тимчасовому потенціалі для подолання кризи.

Результуючим критерієм ухвалення антикризового рішення є не подолання кризи як такої, а надання підприємству такої організаційно-технологічної якості, яка у відновний період забезпечить їй активний поступальний розвиток.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Системный анализ производственно-экономических циклов / А. А. Сыроватко, Ю. Д. Зубенко, Н. Н. Калашников, И. А. Матвеев // Циклы : материалы Первой междунар. конф., Ставрополь, 2004. — Ставрополь : Изд-во СевКавГТУ, 2004. — Ч. 1. — С. 78—79.
2. Широкова Г. В. Сравнительный анализ проблем на разных стадиях жизненного цикла организации / Г. В. Широкова, Т. П. Козырева // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия : Менеджмент. — 2006. — Вып. № 4. — С. 84.
3. Miller D. Longitudinal study of the corporate life cycle / D. Miller, P. H. Friesen // Management Science. — 1984. — Vol. 30. — С. 16.
4. Королькова Е. М. Концепция контроллинга кризисной фирмы / Е. М. Королькова, В. А. Андриющенко // Труды ТГТУ. — Вып. № 19. — Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2006. — С. 37.
5. Горошко М. Ф. Економіка підприємства : [метод. вказів. щодо вивчення курсу] / М. Ф. Горошко, В. Т. Коваль, В. В. Кулішов. — Кривий Ріг : KEI, 2000. — 70 с.
6. Гончаренко О. Г. Оцінка інноваційного потенціалу економічної системи [Електронний ресурс] / О. Г. Гончаренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Економічні науки. — 2012. — № 1(56). — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/vcndtu/2012\\_56/5.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vcndtu/2012_56/5.htm).
7. Гончаренко О. М. Вплив інноваційних технологій на стійкість функціонування підприємства / О. М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2012. — Вип. 1(44). — С. 167—174.

## REFERENCES

1. Syrovatko, A.A., Zubenko, Yu.D., Kalashnikov, N.N. and Matveev, I.A. (2004), "System analysis of production and economic cycles", *Tsikly. Materialy Pervoy mezhdunar. konf.* [Cycles. Proc. 1<sup>st</sup> Int. Conf.], Stavropol, SevKavGTU, 2004, pp. 78-79.
2. Shirokova, G.V. and Kozyreva, T.P. (2006), "Comparative analysis of the problems at different stages of the life cycle of the organization", *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya: Menedzhmen*, Iss. 4, p. 84.
3. Miller, D. and Friesen, P. H. (1984), "Longitudinal study of the corporate life cycle", *Management Science*, vol. 30, p. 16.

4. Korolkova, Ye.M. and Andryushchenko, V.A. (2006), "The concept of controlling the crisis firm", *Trudi TGTU*, Tambov, Iss. 19, p. 37.
5. Goroshko, M.F., Koval, V.T. and Kulishov, V.V. (2000), *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics], method. marker. to study the course, KEI, Kryvyi Rih, Ukraine.
6. Goncharenko, O.G. (2012), "Evaluation of innovative capacity of the economic system", *Visnik Chernigivskogo derzhavnogo tehnologichnogo universitetu Ekonomichni nauki*, no. 1(56), available at: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vcndtu/2012\\_56/5.htm](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vcndtu/2012_56/5.htm).
7. Goncharenko, O.M. (2012), "The impact of innovative technology on the stability of the enterprise", *Visnik sotsialno-ekonomichnih doslidzhen*, Iss. 1(44), pp. 167-174.

УДК 338.12:338.1

## ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ

Морщенок Т.С., к.е.н., доцент, Ткаленко А.В.

*Запорізька державна інженерна академія  
Україна, 69006, м. Запоріжжя, пр. Леніна, 226*

mtanya-80@mail.ru; anna250891@mail.ru

У статті досліджується сучасний стан розвитку сільського господарства країни. Визначено, що його ресурсний потенціал використовується недостатньо ефективно, існують значні можливості до подальшого розвитку. Встановлено, що основними проблемами його розвитку є: низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва, збільшення виробничих витрат, зростання рівня зносу техніки, використання застарілих технологій; недостатня державна підтримка підприємств та недосконала аграрна політика держави тощо. Зазначено, що першочерговим завданням на шляху підвищення ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств та розвитку сільського господарства є обґрунтування та реалізація заходів щодо зниження рівня витрат на виробництво. Встановлено, що підвищення рентабельності виробництва продукції та зниження її собівартості досягається за рахунок підвищення продуктивності тварин та урожайності сільськогосподарських культур. Основними шляхами зниження собівартості сільськогосподарської продукції є: поліпшення обробітку земель, підвищення родючості ґрунтів; використання інноваційних технологій; автоматизація виробництва; раціональна побудова організаційної структури управління тощо. Подальший розвиток сільського господарства стає можливим за умови реалізації ефективної стратегії розвитку аграрного сектора економіки. Визначено, що основними пріоритетними напрямками його розвитку є: регулювання земельних відносин; стимулювання до раціонального і ефективного використання ресурсного потенціалу; удосконалення фінансової політики; забезпечення системи державної підтримки аграрного сектора; фінансування інноваційно-інвестиційних проектів тощо.

*Ключові слова:* собівартість, сільськогосподарська продукція, рослинництво, тваринництво, виробництво, урожайність, ефективність, продуктивність, розвиток.

Морщенок Т.С., Ткаленко А.В. ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПУТЕЙ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЕГО ПРОДУКЦИИ / *Запорожская государственная инженерная академия, Украина*

В статье исследуется современное состояние развития сельского хозяйства страны. Определено, что его ресурсный потенциал используется недостаточно эффективно, имеет значительные возможности для дальнейшего развития. Основными проблемами его развития являются: низкие темпы технико-технологического обновления производства, увеличение производственных затрат, рост уровня износа техники, использование устаревших технологий; недостаточная государственная поддержка предприятий; несовершенная аграрная политика государства. Отмечено, что первоочередной задачей на пути повышения эффективности хозяйствования сельскохозяйственных предприятий является обоснование и реализация мероприятий по снижению затрат на производство. Установлено, что повышение рентабельности производства

сельскохозяйственной продукции и снижение ее себестоимости достигается за счет повышения производительности животных и урожайности сельскохозяйственных культур. Основными путями снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции являются: улучшение обработки земель, повышение плодородия почв, использование инновационных технологий; автоматизация производства; рациональное построение организационной структуры управления и т.п. Дальнейшее развитие сельского хозяйства становится возможным при условии реализации эффективной стратегии развития аграрного сектора. Определено, что основными приоритетными направлениями его развития являются: регулирование земельных отношений, стимулирование эффективного использования ресурсного потенциала, совершенствование финансовой политики, обеспечение системы государственной поддержки, финансирование инновационно-инвестиционных проектов и т.д.

*Ключевые слова:* себестоимость, сельскохозяйственная продукция, растениеводство, животноводство, производство, урожайность, эффективность, производительность, развитие.

Morschenok T.S., Tkalenko A.V. INVESTIGATION OF THE CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AND WAYS TO REDUCE THE COST OF ITS PRODUCTS / *Zaporizhzhya state engineering academy, Ukraine*

In this article develops the country's agriculture is studied. Determined that its resource potential is used inefficiently, has considerable potential for further development. Found that the main problems of agricultural development are low rates of technical and technological renovation of production, increase production costs, the increase in wear technology, the use of outdated technologies; incomplete land reform; insufficient state support for agricultural enterprises; imperfect agrarian policy of the state, etc. Noted that the rationale and implementation of measures to reduce the cost of agricultural production is a priority to improve the economic efficiency of agricultural enterprises and agricultural development of the country. Found that increases in profitability of agricultural production and reducing its cost is achieved by increasing animal productivity and crop yields. The main ways to reduce the cost of agricultural products are to improve the processing of land, soil fertility enhancement, resource conservation, the use of innovative technologies, comprehensive mechanization and automation of production, rational construction management organizational structure, etc. Noted that further development of agriculture is possible if the implementation of an effective strategy of the agricultural sector of the economy. Determined that the main priority areas of agriculture in the country are the regulation of land relations, promote the rational and efficient use of the resource potential of agricultural enterprises, improvement of financial policy and taxation system, ensuring a stable system of state support for the agricultural sector, the financing of innovation and investment projects, etc.

*Key words:* cost, agricultural products, crops, livestock, production, productivity, efficiency, productivity, development.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток сільського господарства відіграє не останню роль в економічному розвитку країни, а саме сприяє підвищенню зайнятості населення та його матеріального добробуту, зміцненню економічної та продовольчої безпеки держави, зростанню її експортного потенціалу. Водночас, сільськогосподарський сектор виробництва є одним із найбільш ризикових секторів економіки, оскільки на його розвиток окрім факторів соціально-економічного та політичного характеру, великий вплив має дія природних факторів та біологічних чинників.

Ресурсний потенціал сільського господарства має значні можливості для подальшого свого розвитку. Але це можливо за умови реалізації ефективної стратегії розвитку аграрного сектора економіки та якісних перетворень, спроможних забезпечити зниження собівартості сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва тощо.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні та прикладні аспекти підвищення ефективності та розвитку сільського господарства в Україні детально розглянуто в працях вітчизняних вчених-економістів: Андрійчука В. Г., Гайдуцького П. І., Зіновчука В. В., Лікінова І. І., Лупенка Ю. О. та інших. Питанням планування, аналізу собівартості сільськогосподарської продукції та визначення факторів, резервів її зниження приділяли увагу такі вчені: Горбонос В. Ф., Ковальчук М. І., Кузнецов В. П., Нелеп В. М., Плетцов С. М., Столярова О. О., Чернецька О. В. та інші.

Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, перспективи розвитку сільського господарства в Україні з урахуванням тенденцій галузі у світовому вимірі залишаються недостатньо розкритими. Потребують подальшого вивчення та опрацювання і питання визначення шляхів зниження собівартості сільськогосподарської продукції з метою удосконалення системи управління витратами на сільськогосподарських підприємствах та розробки аграрної політики, здатної забезпечити якісні перетворення та розвиток сільського господарства країни.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Мета дослідження полягає в дослідженні сучасного стану розвитку сільського господарства країни та визначенні шляхів зниження витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, що сприятиме підвищенню ефективності господарювання підприємств даної галузі економіки. У зв'язку з цим було поставлено такі основні завдання: проаналізувати основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств та визначити основні проблеми розвитку сільського господарства країни; розглянути структуру витрат на виробництво сільськогосподарської продукції; встановити основні шляхи зниження собівартості сільськогосподарської продукції та напрями подальшого розвитку сільського господарства країни.

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Сьогодні розвиток сільського господарства як галузі національної економіки, що забезпечує населення сільськогосподарською продукцією, а промисловість сировиною, має пріоритетне значення. Сільському господарству притаманні певні особливості, які суттєво впливають на виробничі відносини та економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств. Його розвиток залежить від природно-географічних і соціально-економічних передумов. До перших можна віднести земельно-грунтові й агрокліматичні ресурси, які загалом дуже сприятливі в Україні, а до других – трудові, виробничі ресурси, відносини власності на землю, аграрну політику держави тощо.

Україна за природно-ресурсним та аграрним потенціалом посідає провідне місце у світі. На жаль, цей потенціал використовується недостатньо ефективно, а розвиток сільського господарства значно відстає від передових країн світу. Водночас, можна зазначити, що в останні роки сільське господарство досягло позитивної динаміки і поступово нарощує обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Але незважаючи на це, у 2012 році відбулися деякі негативні тенденції в розвитку сільського господарства, про що свідчать основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств країни, які наведено в таблиці 1.

Отже, за даними Держслужби України, наведеними в таблиці 1, можна зробити такі висновки: по-перше, обсяг валової продукції сільського господарства у 2012 році становив 223254,8 млн. грн., що на 4,5% менше порівняно з 2011 роком; по-друге, сільськогосподарські підприємства виробляють понад 50% валової продукції сільського господарства; по-третє, відбулося зниження продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах у 2012 році порівняно з 2011 роком на 3,4%; по-четверте, чистий прибуток підприємств галузі сільського господарства дещо підвищився порівняно з 2010-2011 роками, але відсоток підприємств, які одержали чистий прибуток, у 2012 році порівняно з попереднім роком зменшився майже на 5% за рахунок відповідного збільшення відсотку підприємств, які одержали чистий збиток від своєї діяльності.

Усі ці негативні тенденції, що відбулися у 2012 році в сільському господарстві, відобразилися і на зниженні показників рентабельності. Так, у 2012 році порівняно з



попереднім роком рентабельність всієї діяльності знизилася понад 3%, рентабельність операційної діяльності – на 2,2%, а рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції – на 6,5%. Але слід відмітити, що починаючи з 2001 року виробництво сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах є прибутковим. А у 2011 році спостерігався найвищий рівень рентабельності сільськогосподарської продукції за останні десять років, який склав 27%.

Таблиця 1 – Динаміка основних показників діяльності підприємств галузі сільського господарства за 2010-2012 роки [1, с. 38-44, 49, 52; 2, с. 37-43, 48-49, 52]

Показник	Рік		
	2010	2011	2012
Валова продукція, всього, млн. грн.:	194886,5	233696,3	223254,8
у тому числі сільськогосподарські підприємства	94089,0	121053,7	113082,3
Індекс валової продукції сільського господарства в цілому, у % до попереднього року	98,5	119,9	95,5
Індекс валової продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємств, у % до попереднього року	97,7	128,7	93,4
Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, грн. на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві	132680,4	165229,0	159679,0
Індекс продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, у % до попереднього року	101,0	124,5	96,6
Вироблено сільськогосподарської продукції всіма категоріями господарств:			
- на одну особу, грн.	4249	5113	4897
- на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.	523,7	629,4	601,5
Чистий прибуток (збиток) підприємств галузі сільського господарства, млн.грн.	17253,6	25267,0	26960,8
Підприємства, які одержали чистий прибуток			
- у відсотках до загальної кількості	69,6	83,5	78,6
- фінансовий результат, млн.грн	22094,9	30182,3	33716,7
Підприємства, які одержали чистий збиток:			
- у відсотках до загальної кількості	30,4	16,5	21,4
- фінансовий результат, млн.грн	4841,3	4915,3	6755,9
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	17,5	19,3	16,2
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	24,5	24,7	22,5
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	21,1	27,0	20,5

За даними Держслужби України, наведеними у таблиці 2, основний обсяг валової продукції сільського господарства приходить на рослинництво. Так, у структурі сільськогосподарського виробництва продукція рослинництва у 2012 році становила 66,8%, а тваринництва відповідно – 33,2%.

За наведеними в таблицях 1 та 2 даними можна зробити такі висновки: по-перше, валова продукція галузі у 2012 році знизилася за рахунок зниження валової продукції рослинництва. Так, у 2012 році порівняно з попереднім роком цей показник по рослинництву зменшився на 8,1%, а валова продукція рослинництва у сільськогосподарських підприємствах – майже на 11%. У той же час відбулося зростання валової продукції тваринництва як в цілому по сільському господарству країни на 3,9%, так і в сільськогосподарських підприємствах – на 7%.

По-друге, продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах галузі рослинництва знизилася на 9,1%. Проте в галузі тваринництва цей показник підвищився на 15,4% у 2012 році порівняно з попереднім роком.

По-третє, у 2012 році порівняно з 2010 роком по рослинництву відбулося підвищення прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції на 5653,9 млн. грн., але порівняно з 2011 роком відбулося його зменшення на 292,9 млн. грн. У тваринництві протягом аналізованого періоду простежується щорічне підвищення чистого прибутку

від реалізації продукції. Так, у 2012 році цей показник підвищився на 1795 млн. грн. порівняно з 2010 роком, та на 566,3 млн. грн. порівняно з 2011 роком.

Таблиця 2 – Динаміка основних показників галузей сільського господарства за 2010-2012 роки [1, с. 40-44, 49, 52; 2, с. 39-43, 49, 52]

Показник	Рослинництво			Тваринництво		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Валова продукція, всього, млн.грн.	124554,1	162436,4	149233,4	70332,4	71259,9	74021,4
у тому числі сільськогосподарські підприємства	66812,7	92138,4	82130,2	27276,3	28915,3	30952,1
Індекс валової продукції, у % до попереднього року	95,9	130,4	91,9	103,4	101,3	103,9
Індекс валової продукції в сільськогосподарських підприємств, у % до попереднього року	93,7	137,9	89,1	109,1	106,0	107,0
Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, всього, грн. на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві	133603,0	171142,8	155543,8	130473,7	148840,3	171798,3
Індекс продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, у % до попереднього року	96,3	128,1	90,9	114,5	114,1	115,4
Прибуток (збиток) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн.грн.	11375,9	17322,7	17029,8	1374,6	2603,3	3169,6
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	26,7	32,3	22,3	7,8	13,0	14,3

По-четверте, рівень рентабельності продукції рослинництва у 2012 році знизився на 4,4% порівняно з 2010 роком, та на 10% порівняно з 2011 роком. Рівень рентабельності продукції тваринництва підвищився у 2012 році на 6,5% порівняно з 2010 роком та на 1,3% порівняно з 2011 роком. Отже, по тваринництву протягом аналізованого періоду простежується чітка тенденція до покращення показників діяльності, що не можна сказати про таку галузь сільського господарства, як рослинництво, тенденції розвитку якої такі самі як і в цілому по галузі сільського господарства країни.

Отже, до основних проблем розвитку сільського господарства країни можна віднести:

- нерівномірність розвитку різних форм господарювання з одночасним послабленням позицій середніх сільськогосподарських товаровиробників внаслідок створення для різних за розмірами та соціальним навантаженням сільськогосподарських товаровиробників формально однакових, але не рівних умов господарювання;
- відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських товаровиробників у межах сільських громад, ослаблення економічного підґрунтя розвитку сільських громад;
- нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках внаслідок незавершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів;
- низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;
- наявність ризиків збільшення виробничих витрат внаслідок зростання рівня зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій, збільшення вартості невідновлюваних природних ресурсів у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції;

- втрати такої продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку в цілому;
- відсутність у сільськогосподарських товаровиробників мотивації до дотримання агроекологічних вимог;
- обмежена ємність внутрішнього ринку споживання сільськогосподарської продукції, що обумовлена низькою платоспроможністю населення;
- недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції, складність у виробленні сільськогосподарськими товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів;
- непоінформованість значної частини сільськогосподарських товаровиробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;
- незавершеність земельної реформи [3].

Незважаючи на те, що у 2012 році порівняно з 2010 роком відбулося підвищення обсягу валової продукції, продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, чистого прибутку, що одержали підприємства галузі сільського господарства, всі показники рентабельності є нижчими ніж у 2010-2011 роках, тому можна говорити про значні витрати на виробництво сільськогосподарської продукції. Так, за даними Держслужби України [2, с. 63] у 2010 році порівняно з попереднім витрати на виробництво сільськогосподарської продукції підвищилися на 16,9%, у 2011 році – на 17%, а у 2012 році – на 6,8%, незважаючи на те, що обсяг валової продукції у 2010 та 2012 роках знизився порівняно з відповідними попередніми роками.

Слід зазначити, що собівартість сільськогосподарської продукції, що відображає поточні витрати, пов'язані з її виробництвом та реалізацією, є одним із важливіших показників, що впливає на ефективність виробничо-господарської діяльності підприємств галузі. Сьогодні собівартість продукції сільського господарства зростає через негативну тенденцію останніх років щодо підвищення цін на паливно-мастильні матеріали, добрива, насіння, корми, тобто витрати, питома вага яких у структурі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах складає понад 68% (табл. 3).

Таблиця 3 – Структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах за 2011-2012 роки, (у відсотках) [1, с. 62; 2, с. 62]

Показник	Всього		Рослинництво		Тваринництво	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
1. Витрати на оплату праці	9,1	9,4	8,8	9,5	9,7	9,2
2. Відрахування на соціальні заходи	3,1	3,4	2,9	3,5	3,6	3,4
3. Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції:	71,2	68,6	68,2	64,7	78,8	79,1
- насіння і посадковий матеріал	11,7	13,4	17,1	19,4	-	-
- корми	23,5	21,8	-	-	73,7	69,7
- інша продукція сільського господарства	1,9	3,9	0,9	1,9	4,2	8,2
- мінеральні добрива	17,1	16,5	25,1	24	-	-
- нафтопродукти	15	13,9	20,4	18,7	3,7	3,5
- електроенергія	2,2	2	1,5	1,3	3,7	3,6
- паливо	1,9	1,9	1,5	1,6	2,6	2,7
- запчастини, ремонтні і будівельні матеріали	7	7	8,6	8,6	3,4	3,5
- оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	19,7	19,6	24,9	24,5	8,7	8,8
4. Амортизація основних засобів	4,9	5,3	5,4	5,7	3,6	4,1
5. Інші витрати	11,7	13,3	14,7	16,7	4,3	4,2

Збільшення виробничих витрат відбувається і внаслідок зростання рівня зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій, тобто дуже низьких темпів оновлення техніко-технологічної бази сільськогосподарського виробництва. Так, за рівнем забезпеченості сільського господарства матеріально-технічними ресурсами Україна значно відстає від розвинутих країн світу. У середньому по Україні на 1 га сільськогосподарських угідь припадає в 5-7 разів менше основних засобів, ніж у сільськогосподарських підприємствах з оновленою матеріально-технічною базою. Близько 85% технічних засобів в аграрних підприємствах амортизована. Нині агропідприємства щорічно списують 2,6-6,5% наявних машин, а закуповують лише 2,3-4,5%. Для нормального ж відтворення технічних засобів з урахуванням впровадження інноваційно-інвестиційних моделей розвитку аграрної галузі їх необхідно оновлювати на 18-20% [4, с. 54]. З метою розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства необхідно: створити сприятливі умови для залучення інвестицій на формування матеріально-технічної бази; удосконалити форми, напрями державної підтримки відтворення матеріально-технічної бази сільського господарства; створити дієву систему мотивації господарюючих суб'єктів до наукоємних технологій тощо.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що з метою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та діяльності підприємств цієї галузі в цілому першочерговим завданням є розробка та реалізація заходів щодо зниження витрат на виробництво сільськогосподарської продукції. При обґрунтуванні шляхів зниження собівартості сільськогосподарської продукції потрібно пам'ятати, що на практиці зниження собівартості забезпечується у випадку:

- зростання урожайності сільськогосподарських культур або продуктивності тварин за одночасного зниження виробничих витрат на один гектар або одну голову;
- зростання урожайності сільськогосподарських культур або продуктивності тварин за сталих витрат матеріально-грошових коштів на один гектар або одну голову;
- зростання урожайності сільськогосподарських культур або продуктивності тварин за одночасного зростання витрат виробництва, але темпи зростання урожайності та продуктивності тварин є вищими;
- коли сталими залишаються врожайність сільськогосподарських культур або продуктивність тварин, а витрати виробництва знижуються;
- коли виробництво продукції знижується, але матеріально-грошові витрати мають вищі темпи скорочення.

Відповідно до цього Ф. Горбонос зазначає, що основними шляхами зниження витрат підприємств на виробництво сільськогосподарської продукції будуть: впровадження комплексної механізації й автоматизації виробництва, застосування нових машин та обладнання; підвищення фондівддачі основних виробничих фондів; зниження матеріаломісткості виробництва продукції; скорочення витрат з організації виробництва й управління; запровадження ресурсо- і енергоощадних технологій; удосконалення організації виробництва, форм оплати праці та її матеріального стимулювання; розвиток концентрації та раціональна спеціалізація виробництва; розвиток механізації, запровадження індустріальних технологій у рослинництві й тваринництві; підвищення урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин; поліпшення якості та скорочення втрат сільськогосподарської продукції підприємств [5].

Будняк Т. виділяє такі фактори зниження собівартості сільськогосподарської продукції: впровадження прогресивних систем землеробства, науково обґрунтованих сівозмін і передової технології виробництва; послідовна інтенсифікація виробництва шляхом раціональної хімізації і докорінного поліпшення землі; впровадження у виробництво

кращих сортів сільськогосподарських культур і порід тварин, дотримання всіх вимог агротехніки і передових способів утримання тварин; зміцнення кормової бази тваринництва, дотримання зоотехнічних вимог при складанні раціонів щодо збалансованості протеїном, мінеральними речовинами, іншими поживними компонентами; удосконалення галузевої структури підприємств з орієнтацією на вимоги ринку, досягнення при цьому раціональної концентрації виробництва, що забезпечує краще використання ресурсів, більш швидке запровадження досягнень науки, техніки, передової практики [6].

Розглянуті фактори зниження собівартості сільськогосподарської продукції є загальними напрямками скорочення витрат на її виробництво. На кожному окремому підприємстві необхідно передбачити конкретні заходи щодо здійснення режиму економії, ефективнішого використання техніки, впровадження новітніх технологій, підвищення урожайності культур і продуктивності тварин, вдосконалення системи управління виробництвом, враховуючи місцеві природно-економічні умови. Реалізація заходів щодо зниження собівартості сільськогосподарської продукції буде сприяти підвищенню її конкурентоспроможності та розвитку галузі країни в цілому.

У той же час до основних пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства країни можна віднести: регулювання земельних відносин та удосконалення орендних відносин; стимулювання до раціонального і ефективного використання земель, підвищення рівня екологізації сільськогосподарського землекористування; удосконалення фінансової політики в результаті створення прозорих інструментів системи оподаткування аграрного сектора та відповідної системи оподаткування; забезпечення стабільної системи державної підтримки аграрного сектору; фінансування інноваційно-інвестиційних проектів; забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції шляхом створення мотивації до технологічного переоснащення і модернізації галузей аграрного виробництва тощо.

Пріоритетні напрями, що передбачені затвердженою Кабінетом Міністрів України «Стратегією розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року» [3], повинні забезпечити досягнення стратегічних цілей його розвитку, а саме: гарантування продовольчої безпеки держави; забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору шляхом розвитку різних форм господарювання; сприяння розвитку сільських населених пунктів та формування середнього класу на селі шляхом забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення рівня доходів; підвищення рівня інвестиційної привабливості галузей аграрного сектора та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, ефективності галузей, забезпечення стабільності ринків; розширення участі України в забезпеченні світового ринку сільськогосподарською продукцією; раціональне використання земель сільськогосподарського призначення та зменшення техногенного навантаження аграрного сектора на навколишнє природне середовище [3].

## **ВИСНОВКИ**

Отже, на підставі проведеного дослідження, можна стверджувати, що у сучасних умовах господарювання темпи економічного розвитку сільського господарства недостатні, оскільки не вирішуються важливі соціально-економічні проблеми. Це зумовлено як факторами загальноекономічного характеру, так і недоліками аграрної політики держави. До основних причин зниження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва можна віднести: надто низький рівень технічного забезпечення, оскільки більша частина парку зношена і морально застаріла; повну несприятливість галузі до науково-технічного прогресу; неефективне використання виробничого потенціал, повільне зростання продуктивності галузей сільського

господарства – рослинництва та тваринництва. Це у свою чергу відбивається на низькій якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, значних витратах на її виробництво.

Основними чинниками, які забезпечують підвищення рентабельності виробництва продукції тваринництва та рослинництва на підприємствах будь-якої форми власності, є підвищення продуктивності тварин та урожайності всіх сільськогосподарських культур, що в свою чергу призведе до зниження матеріально-грошових витрат на виробництво та реалізацію продукції, тобто собівартості сільськогосподарської продукції. У той же час екстенсивний шлях розвитку сільського господарства, який є характерним сьогодні для більшості підприємств цієї галузі, має поступитися інтенсивному, який передбачає збільшення врожайності сільськогосподарських культур і підвищення продуктивності тваринництва шляхом активної селекційної роботи, поліпшення обробітку земель, підвищення родючості ґрунтів, енергоозброєності, ресурсозбереження, використання інноваційних технологій, комплексної механізації та автоматизації виробництва, раціональної побудови організаційної структури та впровадження досконалого внутрішньогосподарського економічного механізму тощо.

Подальший розвиток сільського господарства стає можливим за умови реалізації ефективної стратегії розвитку аграрного сектора економіки та удосконалення аграрної політики. У свою чергу потенціал сільського господарства країни, який значно перевищує потреби внутрішнього ринку і може сприяти розвитку національної економіки та її ефективній інтеграції у світовий економічний простір.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Сільське господарство України : стат. зб. 2011 р. / Державна служба статистики України ; за ред. Н. С. Власенко. — К. : Держ. служба статистики, 2012. — 387 с.
2. Сільське господарство України : стат. зб. 2012 / Державна служба статистики України ; за ред. Н. С. Власенко. — К. : Держ. служба статистики, 2013. — 403 с.
3. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Розпорядження Кабінету Міністрів України № 806-р від 17 жовт. 2013 р. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.
4. Лупенко Ю. О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю. О. Лупенко, В. Я. Месель-Веселяка. — К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. — 182 с.
5. Економіка підприємств : підруч. / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик. — К. : Знання, 2010. — 463 с.
6. Будняк Т. Фактори зниження собівартості продукції [Електронний ресурс] / Т. Будняк. — Режим доступу : [http://sophus.at.ua/zbirnik\\_konf\\_2011\\_11\\_15-16\\_ch1.pdf](http://sophus.at.ua/zbirnik_konf_2011_11_15-16_ch1.pdf).

#### REFERENCES

1. Vlasenko, N.S. (2012), *Sil'ske hospodarstvo Ukrainy: statystychnyi zbirnyk 2011* [Agriculture of Ukraine: statistical collection 2011 year], Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
2. Vlasenko, N.S. (2013), *Sil'ske hospodarstvo Ukrainy: statystychnyi zbirnyk 2012* [Agriculture of Ukraine: statistical collection 2012 year], Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
3. Kabinet Ministriv Ukrainy (2013), "On approval of the Strategy of Development of the agricultural sector for the period up to 2020", Rozporiadzhennia no. 806-r, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80> (access December 20, 2013).
4. Lupenko, Ju.O. and Mesel-Veseliaka, V.Ya. (2012), *Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine on a period 2020 year], NNTs «IAE», Kyiv, Ukraine.
5. Horbonos, F.V., Cherevko, G.V., Pavlenchik, N.F. and Pavlenchik, A.O. (2010), *Ekonomika pidpriemstv* [Business Economics], Znannya, Kyiv, Ukraine.
6. Budniak, T. (2011), "Factors reducing production costs", available at: [http://sophus.at.ua/zbirnik\\_konf\\_2011\\_11\\_15-16\\_ch1.pdf](http://sophus.at.ua/zbirnik_konf_2011_11_15-16_ch1.pdf) (access December 20, 2013).

## ВПЛИВ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ НА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ступнікер Г.Л., к.е.н., доцент, \*Дубицький Д.П., к.е.н., доцент

*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

*Україна, 49044, м. Дніпропетровськ, вул. Паторжинського, 11а*

*\*Академія митної служби України*

*Україна, 49044, м. Дніпропетровськ, вул. Рогальова, 2*

amagda@ua.fm, \*DenisDubitskiy@i.ua

Формування капіталу підприємства залежить від якості інтелектуальних ресурсів, які використовуються ним у поєднанні з фінансовими та матеріальними ресурсами. Управління капіталом підприємства пропонується здійснювати за фінансовою та інтелектуальною складовими, що дозволить збільшити ринкову вартість підприємства. Такий підхід передбачає проведення комплексної характеристики принципів та особливостей функціонування фінансової та інтелектуальної форм капіталу в сучасних умовах господарювання. У статті подано авторське бачення сутності інтелектуального капіталу, що дозволяє отримати підприємству наднормативний прибуток у порівнянні з підприємствами галузі. Визначено, що в економічній діяльності сучасного підприємства особливо важливого значення набувають інтелектуальні ресурси. Величина інтелектуального капіталу визначається на основі капіталізації наднормативного прибутку, що отримує підприємство в процесі виробничо-господарської діяльності за рахунок наявності в нього сукупності конкурентних переваг. Проведено аналіз існуючих фінансових і стратегічних підходів до виміру і оцінювання капіталу підприємства на основі інтегральних оцінок і за визначенням величини його окремих складових. Надано характеристику економічної діагностики капіталу, на основі якої аналізується його структура і проводиться оцінка та облік його складових. Для визначення ефективності функціонування капіталу пропонується розробити відповідну систему показників.

*Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальні ресурси, інтелектуальні активи, капіталізація, наднормативний прибуток, ринкова вартість, фінансовий капітал.*

Ступнікер А.Л., \*Дубицький Д.П. ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ / ГВУЗ «Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры», \*Академия таможенной службы Украины, г. Днепропетровск, Украина

Формирование капитала предприятия зависит от качества интеллектуальных ресурсов, которые используются в сочетании с финансовыми и материальными ресурсами. Управление капиталом предприятия предлагается осуществлять по финансовой и интеллектуальной составляющим, что позволит увеличить рыночную стоимость предприятия. Такой подход предусматривает проведение комплексной характеристики принципов и особенностей функционирования как финансовой, так и интеллектуальной форм капитала в современных условиях ведения хозяйства. В статье подано авторское видение сущности интеллектуального капитала, что позволяет получить предприятию сверхнормативную прибыль в сравнении с предприятиями отрасли. Определено, что в экономической деятельности современного предприятия особенно важное значение имеют интеллектуальные ресурсы. Величина интеллектуального капитала определяется на основе капитализации сверхнормативной прибыли, которая получает предприятие в процессе производственно-хозяйственной деятельности за счет наличия у него совокупности конкурентных преимуществ. Проведен анализ существующих финансовых и стратегических подходов к измерению и оцениванию капитала предприятия как на основе интегральных оценок, так и по определению величины его отдельных составляющих. Дана характеристика экономической диагностики капитала, на основе которой анализируется его структура и проводится оценка и учет его составляющих. Для определения эффективности функционирования капитала предлагается разработать соответствующую систему показателей.

*Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальные ресурсы, интеллектуальные активы, капитализация, рыночная стоимость, сверхнормативная прибыль, финансовый капитал.*

Stupniker G.L., \*Dubitskiy D.P. THE INFLUENCE OF CAPITAL STRUCTURE ON FORMING A COST OF ENTERPRISE / Pridneprowskaya state academy of building and architecture, \*Academy of customs of Ukraine, Dnipropetrovsk, Ukraine

The forming of general property asset of enterprise depends on quality of intellectual, financial, material resources, what is used in economic activity. The management of capital of enterprise it is suggested to carry out on financial and intellectual components, that will allow to increase the market value of enterprise. Such approach foresees realization of complex description of principles and features of functioning as financial and intellectual form of capital in the modern terms of menage. In the article is given an authorial vision of essence of intellectual capital which is allows to get for the enterprise an additional income in comparing to the enterprises of industry. It is certain that intellectual resources have an especially important value in economic activity of modern enterprise. The size of intellectual capital is determined on the basis of capitalization of additional income that an enterprise receives in the process of production activity due to its competitive advantages. Indices of analysis and evaluation in the system of financial and non-financial characteristics of company's capital are presented. The model of economic diagnostics of capital, on the basis of that his structure is analysed and an estimation and account of his constituents are conducted, is presented. The analysis of the existent financial and strategic approaches to measuring and evaluation of capital of enterprise is carried out both based on integral estimations and on determination of cost of its separate components; influence of factors on forming capital is analysed; the estimation of elements of capital is conducted. The criteria of its forming and realization are specified the organizational and information providing of management process of capital of an enterprise is developed.

*Key words: intellectual capital, intellectual resources, intellectual assets, capitalization, additional income, market value, financial capital.*

## **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ**

Використання різних видів ресурсів у господарській діяльності підприємств впливає на виокремлення в структурі їхнього капіталу різних складових. Так, активізація ключової ролі інтелектуальних ресурсів спричинює появу інтелектуального капіталу (ІК) підприємства. ІК виступає чинником виробництва, який здійснює внесок у процес створення доданої вартості разом з іншими традиційними чинниками і є фактором зростання обсягу загального капіталу підприємства, у структурі якого, на нашу думку, слід виокремлювати фізичну та інтелектуальну складові.

У контексті актуалізації концепції інтелектуального капіталу особливе значення має удосконалення в господарській практиці вітчизняними підприємствами саме аналітично-оціночних процедур формування та використання різних видів, зокрема, інтелектуальних, ресурсів. Це пов'язано з тим, що власники капіталу потребують отримання найбільш повної інформації для оцінки прибутковості власного капіталу, пошуку засобів утримання своїх конкурентних позицій на вітчизняному й на світовому ринках, та, відповідно, потенційних можливостей збільшення вартості підприємства.

## **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Теоретичним та практичним аспектам ефективного управління структурою капіталу підприємств та формування його вартості присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників. Водночас учені продовжують займатися питаннями структуризації капіталу під зростаючим впливом інтелектуальних ресурсів, що задіяні підприємством у процесі виробничо-господарської діяльності. Так, наприклад, Котиш О. О. пов'язує поняття інвестиційної вартості підприємства із системою його внутрішніх факторів формування: матеріально-технічних і фінансових ресурсів, людського й організаційного капіталу [1]. Дослідження Азізової К. М. присвячені розробці методичного підходу до проведення оцінки функціонування капіталу, що передбачає використання узагальнювальних показників фізичної, фінансової й інтелектуальної його форм [2]. У свою чергу, у роботі Белоусова М. О. визначено, що різноманіття видів капіталу свідчить про існування значного рівня суб'єктивності та неузгодженості наукових розробок теоретиків, і пропонується розглядати певні види капіталу за різними ознаками, зокрема, за об'єктами інвестування виділяються грошовий, матеріальний, нематеріальний, фінансовий капітали [3].

## **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Метою цієї статті є обґрунтування необхідності управлінського підходу до вирішення завдання щодо ідентифікації, аналізу та оцінки формують складових



загального власного капіталу та їх впливу на формування ринкової вартості підприємства.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вчення про капітал, його природу і функціональні форми є необхідною базою для дослідження сутності інтелектуального капіталу. Стосовно існуючих провідних шкіл та напрямів світової економічної думки необхідно відзначити, що класики економічної теорії зосереджували свої дослідження на сфері виробництва і вважали капітал вартістю, яка породжує додаткову вартість. Вітчизняна економічна школа традиційно використовує основні економічні категорії в марксистській інтерпретації. Сутність процесу виробництва додаткової вартості розкрита К. Марксом у науковій праці про постійний та змінний капітал. Постійним капіталом К. Маркс вважав ту частину авансованої вартості, яка втілена в засобах виробництва і в процесі виробництва не змінює своєї вартості. Змінний капітал – це та частка вартості капіталу, яка затрачена на придбання робочої сили і в процесі виробництва змінює свою вартість. При цьому К. Маркс використовував відому формулу вартості (W) товарів у процесі виробництва:

$$W = C + v + m, \quad (1)$$

де C – постійний капітал;

v – змінний капітал;

m – додаткова вартість.

Взаємозв'язок основних напрямів класичної економічної теорії з вартісними оцінками підходами полягає в тому, що представники трудової теорії вартості вважали, що саме прибутковий підхід лежить в основі визначення вартості капіталу, а прихильники теорії чинників виробництва пропонували здійснювати оцінку всієї сукупності чинників, що беруть участь у створенні вартості.

У ХХ ст. погляди представників класичної школи політичної економії були сприйняті і розвинуті наступним поколінням економістів, яких нині відносять до неокласичного напрямку. Так, згідно з теорією М. Модильяні та Ф. Міллера [4] структура капіталу є незалежною і не впливає на вартість підприємства. Головним аргументом цієї теорії є твердження, що вартість капіталу залежить тільки від отриманого прибутку. Але висновки теорії Модильяні-Міллера стосувалися співвідношення позичкового та власного капіталу, в той час як поділ капіталу на фізичний та інтелектуальний ними не застосовувався. Саме тому, на наш погляд, зауваження щодо обмежень, які супроводжують цю теорію, не варто враховувати в реальній практиці управління загальним капіталом.

Включення до загального капіталу підприємства його нової – інтелектуальної – форми обумовлює визначення його економічної сутності. Пропонується визначати інтелектуальний капітал як величину капіталізованого наднормативного прибутку, що отримує підприємство в процесі виробничо-господарської діяльності за рахунок наявності в нього конкурентних переваг, обумовлених людською, технологічною та ринковою складовими цього капіталу, таких категорій, як інтелектуальні ресурси та інтелектуальні активи потребує їх окремого тлумачення. Крім того, в авторському розумінні інтелектуальні ресурси підприємства є засобами формування додаткового прибутку (наднормативного прибутку), який шляхом капіталізації трансформується в інтелектуальний капітал. У свою чергу, інтелектуальні активи – це ідентифіковані, оцінені та відображені в балансі підприємства інтелектуальні ресурси, використання яких у виробничо-господарській діяльності підприємства приводить до отримання наднормативного прибутку.

Взаємодію складових ІК також характеризує функціональний підхід, який визначає їхню роль на функціонально-ресурсному і функціонально-результуючому рівні,

розкриває фінансовий аспект інтелектуального капіталу, дозволяє оцінити його з точки зору використання на основі створення доданої вартості [5].

Проведення порівняльної характеристики двох видів капіталу, що застосовують підприємства у виробничо-господарській діяльності, дозволило дійти висновку, що фізичний капітал включає вартість фінансових (частка оборотних активів підприємства – дебіторська заборгованість, векселі отримані, поточні фінансові інвестиції, витрати майбутніх періодів) та матеріальних (основні засоби та частка оборотних коштів – виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари) ресурсів, що використовуються підприємством у виробничо-господарській діяльності з метою отримання прибутку.

Варто також зазначити, що знос інтелектуальних ресурсів протікає інакше, ніж знос матеріально-речовинних засобів. По-перше, на відміну від фізичного, інтелектуальному капіталу більшою мірою притаманний не фізичний (функціональний), а моральний (техніко-економічний) знос. По-друге, знецінення ІК відбувається відповідно до життєвого циклу, на якому знаходиться підприємство в різні періоди свого функціонування. Це впливає на специфіку амортизаційної політики стосовно ІК, оскільки лише одна його складова – технологічна – має законодавче підґрунтя для амортизаційних відрахувань.

Крім того, специфічність такого особливого виду капіталу, як інтелектуальний зумовлена тим, що його формування пов'язане з функціонуванням власного (фізичного) капіталу підприємства, у результаті чого підвищується рівень ефективності їх спільного використання.

Відносини підприємства із зовнішнім середовищем і його ключовою складовою – клієнтами – можуть виступати ринковим капіталом, який як ділова репутація підприємства часто ототожнюється з гудвілом. У більшості випадків гудвіл оцінюється при операції купівлі-продажу підприємства, але в такому випадку вартість гудвілу, як правило, має величину, що формується як кінцевий результат цієї процедури. Однак оцінка гудвілу повинна здійснюватися безпосередньо в процесі управління вартістю інтелектуального капіталу підприємства, бо таким чином підвищується якість управлінських рішень, прийнятих до моменту його продажу.

Гудвіл є одним з видів нематеріальних активів, вартість якого визначається різницею між ринковою (продажною) вартістю підприємства як цілісного майнового комплексу і його балансовою вартістю (сумою чистих активів). Це перевищення вартості підприємства пов'язане з можливістю отримання більш високого рівня прибутку (у порівнянні з середньоринковим рівнем ефективності інвестування) за рахунок використання ефективнішої системи управління, домінуючих позицій на товарному ринку, застосування нових технологій. У цьому сенсі поняття гудвілу наближене до сутності інтелектуального капіталу в цілому, але водночас, на нашу думку, ці економічні категорії не слід ототожнювати.

Отже, придбаний (бухгалтерський) гудвіл і створений (управлінський) гудвіл компанії є різними суб'єктивними формами сприйняття майбутніх прибутків (надприбутків) підприємства. На відміну від придбаного, створений гудвіл не відображається як актив, оскільки, з юридичної точки зору, підприємство не має підстав для формалізації права власності на нього.

Таким чином, виділення ринкової складової інтелектуального капіталу пов'язане з тим, що отримання наднормативного прибутку забезпечується за рахунок наявності в підприємства певних конкурентних переваг, об'єднаних поняттям управлінського гудвілу. Незважаючи на істотні відмінності між бухгалтерським та управлінським гудвілом, вони виступають як складові конкурентних переваг, сформованих у процесі виробничо-господарської діяльності підприємства. При цьому бухгалтерський гудвіл

відображає лише очікування інвесторів про потенційні можливості отримання наднормативного прибутку від подальшого функціонування підприємства. У той час як управлінський гудвіл, що є основою ринкового капіталу підприємства, утворюється не в момент його продажу, а в процесі створення конкурентних переваг, тобто при реалізації конкурентоспроможної продукції. Результатом функціонування конкурентних переваг і, відповідно, формування інтелектуального капіталу, є наднормативний прибуток, а не надбавка до вартості чистих активів підприємства в момент його фактичного придбання, як у випадку з бухгалтерським гудвілом.

Так, вартісна оцінка інтелектуального капіталу ускладнюється тим, що за економічною сутністю він не належить до традиційних активів підприємства. Питання його ідентифікації та обліку є практично новим для вітчизняної економічної науки, оскільки більшість з інтелектуальних ресурсів не входять до складу облікових активів організації і, отже, не є об'єктами бухгалтерського обліку.

Сутність основних принципів вартісної оцінки дозволяє визначити здебільшого вартість фізичного капіталу – матеріальних та фінансових ресурсів, якими володіє підприємство на правах власності або користується на умовах платності та повернення. Разом з тим, основою інтелектуального капіталу є інтелектуальні ресурси, наявність яких у складі загального капіталу свідчить про необхідність його структуризації на фінансову та інтелектуальну складові. Подібні міркування вимагають перегляду і теоретичних основ класичних постулатів економічної науки, і прикладних методик.

Теорія чинників виробництва найбільш близька до принципів, що використовуються в оцінці вартості підприємства. При цьому вона краще за інші на прикладному рівні враховує той прояв вартості, який відображає зростаючий вплив інтелектуальних ресурсів на ефективність виробничо-господарської діяльності. Використання інтелектуальних ресурсів забезпечує зростання доходу, що характеризує їх як чинник виробництва, який здійснює свій внесок у процес створення доданої вартості разом з іншими («класичними») чинниками виробництва. Саме тому всі складові інтелектуального капіталу можуть бути розглянуті як чинники, від яких у тому чи іншому ступені залежить формування доданої вартості, що створюється на підприємстві.

Отже, для процесу виробництва необхідні дві основні компоненти – фізичний капітал (основні засоби і оборотні кошти) та інтелектуальний капітал (праця – людський капітал, нематеріальні активи – технологічний капітал, підприємницькі здібності, інформація – ринковий капітал). Тобто частина традиційних складових виробничих факторів доповнюється новими, об'єктивне виникнення яких зумовлене особливістю тих процесів, що відбуваються на сучасному етапі економічного розвитку.

Виходячи з цього, структура виробництва може бути представлена виробничою функцією:

$$Y = F(K, I) = a_0 K^\alpha I^\beta, \quad (2)$$

де  $Y$  – результат виробництва (виручка від реалізації продукції);

$I$  – інтелектуальний капітал;

$K$  – фізичний капітал;

$a_0$  – величина, що характеризує вплив неідентифікованих факторів;

$\alpha$  і  $\beta$  – постійні величини.

Традиційні завдання аналізу фінансового стану господарюючого суб'єкта, що найчастіше вирішуються підприємствами для оцінки ефективності господарської діяльності, повинні бути доповнені пошуком виявлення додаткових резервів підприємства щодо підвищення прибутковості діяльності, одним з яких і є інтелектуальний капітал. Виходячи з позиції, що діагностування капіталу дозволить найбільш комплексно оцінити ефективність використання різних видів ресурсів, які

застосовуються підприємством для отримання наднормативного прибутку, з'ясуємо найбільш суттєві процедури реалізації моделі економічної діагностики загального власного капіталу підприємства.

При реалізації етапів економічної діагностики варто враховувати, що результат отримання високої прибутковості власного капіталу значною мірою залежить від структури сукупного капіталу, який використовується підприємством у процесі виробничо-господарської діяльності.

Аналіз збалансованості структури капіталу в традиційній практиці проводиться, як правило, з точки зору класифікації капіталу на основний і оборотний або власний та позиковий. Тлумачення капіталу як сукупності ресурсів, що приносять певні економічні вигоди, дозволяє розглядати цю економічну категорію в першому випадку з точки зору виробничих відносин, або, в іншому випадку, встановлювати відносини власності.

При використанні у виробничо-господарській діяльності, в процесі свого безперервного руху фізичний капітал послідовно перетворюється з однієї функціональної форми (грошової, виробничої, товарної) на іншу. Таким чином забезпечується безперервність виробничого процесу. Водночас, при застосуванні підприємством різних видів ресурсів – матеріальних і нематеріальних – відбувається, відповідно, кругообіг фізичного та інтелектуального капіталу. У межах цієї статті ми не ставили за намір означити межу функціонування цих видів капіталу, зважаючи на те, що ІК здійснює свій прояв саме внаслідок дії синергетичних ефектів, які виникають між обома капіталами. Але з метою пошуку нових інструментів управління структурою капіталу шляхом його поділу на фізичний та інтелектуальний пропонується застосовувати показник, що характеризує рівень інтелектуалізації капіталу ( $\kappa_{IK}$ ) і розглядається як співвідношення величини сформованого інтелектуального капіталу та величини загального власного капіталу підприємства:

$$\kappa_{IK} = \frac{IK}{BK + IK} \times 100\%, \quad (3)$$

де ІК – інтелектуальний капітал;

ВК – власний капітал.

При цьому з метою підвищення інформативності цього показника в процесі економічної діагностики ІК слід проводити аналіз динамічних характеристик показника  $\kappa_{IK}$ . Так, зростання значення показника  $\kappa_{IK}$  в аналізованому періоді часу в порівнянні з попереднім звітним періодом буде свідчити про підвищення рівня формування ІК підприємства, а зменшення даного показника констатує зниження цього рівня.

Отже, для прийняття рішень щодо зміни рівня інтелектуалізації капіталу підприємства в різних періодах запропонуємо розраховувати наступний показник:

$$\Delta\kappa_{IK} = \kappa_{IK}^t - \kappa_{IK}^{t-1}, \quad (4)$$

де  $\Delta\kappa_{IK}$  – абсолютне відхилення показника рівня інтелектуалізації капіталу підприємства у періодах  $t$  і  $t-1$ ;

$\kappa_{IK}^t$  – значення показника в аналізованому періоді часу  $t$ ;

$\kappa_{IK}^{t-1}$  – значення показника в аналізованому періоді часу  $t-1$ .

Для прийняття рішень щодо управління рівнем інтелектуалізації капіталу з метою визначення конкурентних позицій підприємства необхідно проаналізувати значення показника  $\Delta\kappa_{IK}$  для різних підприємств. Загальна модель ранжування підприємств ґрунтується на таких принципах. Якщо виконується умова  $\kappa_{IK}^t > \kappa_{IK}^{t-1}$ , то підприємство

підвищує свої конкурентні переваги за рахунок формування більш високої величини ІК у порівнянні з попереднім періодом. Відповідно, при  $\kappa_{IK}^t < \kappa_{IK}^{t-1}$  конкурентні переваги підприємства знижуються, оскільки в оцінюваному періоді воно не змогло сформувати ІК у більшому за попередній період обсязі.

Отже, показник  $\kappa_{IK}$  та його динамічні характеристики доцільно використовувати з метою оцінки конкурентних позицій між підприємствами-аналогами в межах однієї спеціалізації або галузі. Відомо, що при оцінці конкурентоспроможності підприємства здійснюється порівняльна характеристика продукції, яка містить комплексну оцінку всієї сукупності виробничих, комерційних, організаційних і економічних показників його діяльності. Тому очевидно, що величина показника  $\kappa_{IK}$  буде залежати від галузевих особливостей виробництва, складу продукції, що виробляється, структури активів підприємства, рівня продуктивності праці та ін. Крім того, аналітичні порівняння цього показника можливі як на галузевому рівні, так й на рівні окремого підприємства.

## ВИСНОВКИ

Дослідження специфіки вимірювання й оцінювання складових загального власного капіталу дозволяє дійти висновку, що ключовим чинником його формування є ефективне поєднання матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, за рахунок використання яких у виробничо-комерційній діяльності забезпечується конкурентоспроможність підприємства. Але якщо вартісна величина фінансових та матеріальних ресурсів адекватно визначається традиційними методами, то відповідна оцінка інтелектуальних – людських, технологічних та ринкових – ресурсів є одним з ключових завдань при управлінні ІК.

Оцінку впливу структури загального власного капіталу на формування вартості підприємства пропонується здійснювати на основі капіталізації наднормативного прибутку, що дозволяє поєднати переваги двох основних оціночних підходів – як дохідного, так і ринкового. Для відображення в системі звітності підприємства всіх складових загального власного капіталу слід впровадити форму управлінського аналітичного балансу, застосування якого дозволяє вирішити завдання кількісної оцінки різних видів ресурсів, що трансформуються у активи, збільшення яких відповідним чином впливає на формування вартості підприємства в цілому.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Котиш О. М. Оцінка інвестиційної вартості підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / О. М. Котиш. — Харків, 2011. — 20, [1] с.
2. Азізова К. М. Управління капіталом підприємства на засадах контролінгу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / К. М. Азізова. — Харків, 2011. — 20, [1] с.
3. Белоусов М. О. Бухгалтерський облік і контроль руху статутного капіталу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 „Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)” / М. О. Білоусов. — Житомир, 2011. — 20, [1] с.
4. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема ММ / Ф. Модильяни, М. Миллер ; пер. с англ. А. Семенова. — М. : Дело, 1999. — 272 с.
5. Журавльова І. В. Фінансовий аспект оцінки інтелектуального капіталу / І. В. Журавльова // Фінанси України. — 2002. — № 10. — С. 103—109.
6. Чумаченко М. Г. Управління вартістю компанії на основі ціннісного підходу / М. Г. Чумаченко, В. А. Панков // Фінанси України. — 2004. — № 2. — С. 66—72.
7. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. — М. : Омега-Л, 2006. — 288 с.

## REFERENCES

1. Kotish, O.M. (2011), "Estimation of investment value of enterprise", Thesis abstract for Cand. Sc. (Economics), 08.00.04, Kharkiv, Ukraine.
2. Azizova, K.M. (2011), "Capital management of the enterprise on the controlling principals", Thesis abstract for Cand. Sc. (Economics), 08.00.04, Kharkiv, Ukraine.
3. Belousov, M.O. (2011), "Accounting and control of authorized capital movement", Thesis abstract for Cand. Sc. (Economics), 08.00.09, Zhitomir, Ukraine.
4. Modiljani, F. and Miller, M. (1999), *Skol'ko stoit firma? Teorema MM* [What cost of company? Theorem of MM], Translated by Semenov, A., Moskow, Russia.
5. Zhuravlova, I.V. (2002), "Financial aspect of estimation of intellectual capital", *Finansi Ukrayini*, no. 10, pp. 103–109.
6. Chumachenko, M.G. and Pankov, V.A. (2004), "Management of cost of company is on the basis of the valued approach", *Finansi Ukrayini*, no. 2, pp. 66–72.
7. Shherbakov, V.A. and Shherbakova, N.A. (2006), *Ocenka stoimosti predpriyatija (biznesa)* [Estimation of cost of enterprise (business)], Omega-L, Moskow, Russia.

УДК 005.3:331.522.4

## HUMAN RESOURCES MANAGEMENT ENTERPRISE

Cherep A., Dr. of Ec. Sci., Professor, Guba A.

*Zaporizhzhya National University*  
*Ukraine, 69600, Zaporizhzhya, Zhukovsky str., 66*

cherep\_a\_v@mail.ru, nastya-5000@i.ua

The essence of the term of "human resources" is revealed and its classification is given according to different classification criteria. The role of human resource management for the effectiveness of their usage in the enterprise is defined. The characteristic of key indicators for determining the effectiveness of selected management concepts is provided and an overall enterprise reporting regarding employment for the human resources is made. The basic principles and factors affecting the process of personnel management are analyzed. The human resource management system is studied according to its function. The basic functions of control of human resources of the company are characterized. Levels of workforce management company are determined. The influence of proposal and demand of human resources on the labor market is installed. According to the State Statistics Committee the relationship of proposal and demand of human resources of the company is analyzed. The principles of the concept of workforce management company are characterized. Government's goals of the regulation of human resources of the company are defined. The experience of using the basic techniques used in the management of human resources company in the modern economic conditions is disclosed and is adapted to the conditions of modern Ukrainian economy. The presence of the human resources manager, its main function, goals and objectives are disclosed which are associated with an increase in the efficiency of the workforce at the enterprise. The characteristic personal qualities of leaders for effective leadership for human resources for the company and the efficiency of the enterprise is disclosed. Correlation of psychological and economic factors that influence on the effective development of enterprise and efficiency of human resources of the company is exposed.

*Key words:* human resource, enterprise, *staff*, management strategy, investments.

Череп А.В., Губа А.Ю. УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА / *Запорізький національний університет, Україна*

Розкрито сутність поняття «трудові ресурси» та надано їх класифікацію за різними класифікаційними ознаками. Визначено роль управління персоналом для ефективності їх використання на підприємстві. Надано характеристику основних показників для визначення ступеня ефективності обраної концепції управління та складання загальної звітності підприємства щодо зайнятості трудових ресурсів підприємства. Проаналізовано основні принципи та фактори,

що впливають на процес управління персоналом підприємства. Досліджено систему управління трудовими ресурсами за функціями. Охарактеризовано функції управління трудовими ресурсами підприємства. Виокремлено стадії управління трудовими ресурсами підприємства. Обґрунтовано вплив попиту і пропозиції трудових ресурсів підприємства на ринку праці. За даними державного комітету статистики виконано аналіз взаємозв'язку попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємства. Надано характеристику принципів концепції управління трудовими ресурсами підприємства. Визначено завдання держави з питання регулювання трудових ресурсів підприємства. Розкрито досвід використання основних методів, що застосовуються в управлінні трудовими ресурсами підприємства в сучасних умовах господарювання та які адаптовані до умов сучасної української економіки. Розкрито доцільність наявності менеджера з персоналу, його основні функції, цілі та завдання, які пов'язані з підвищенням ефективності роботи трудових ресурсів на підприємстві. Надано характеристику особистих якостей керівника задля ефективного керівництва трудовими ресурсами підприємства та для ефективності роботи саме підприємства. Визначено взаємозв'язок психологічних та економічних факторів, які впливають на ефективний розвиток підприємства та ефективність роботи трудових ресурсів підприємства.

*Ключові слова: трудові ресурси, підприємство, персонал, стратегія управління, інвестиції.*

Череп А.В., Губа А.Ю. УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ / Запорожский национальный университет, Украина

Раскрыта суть понятия «трудовые ресурсы» и приведена их классификация по различным классификационным признакам. Определена роль управления персоналом для эффективности их использования на предприятии. Охарактеризованы основные показатели для определения степени эффективности выбранной концепции управления и составления общей отчетности предприятия относительно занятости трудовых ресурсов предприятия. Проанализированы основные принципы и факторы, влияющие на процесс управления персоналом. Исследована система управления трудовыми ресурсами по функциям. Охарактеризованы функции управления трудовыми ресурсами предприятия. Выделены стадии управления трудовыми ресурсами предприятия. Обосновано влияние спроса и предложения трудовых ресурсов предприятия на рынке труда. По данным государственного комитета статистики выполнен анализ взаимосвязи спроса и предложения трудовых ресурсов предприятия. Охарактеризованы принципы концепции управления персоналом предприятия. Определены задачи государства по вопросу регулирования трудовых ресурсов предприятия. Раскрыт опыт использования основных методов, применяемых в управлении трудовыми ресурсами предприятия в современных условиях хозяйствования и адаптированных к условиям современной украинской экономики. Раскрыто целесообразность наличия менеджера по персоналу, его основные функции, цели и задачи, связанные с повышением эффективности работы трудовых ресурсов на предприятии. Охарактеризованы личные качества руководителя для эффективного руководства трудовыми ресурсами предприятия и для эффективности работы самого предприятия. Определена взаимосвязь психологических и экономических факторов, влияющих на эффективное развитие предприятия и эффективность работы трудовых ресурсов предприятия.

*Ключевые слова: трудовые ресурсы, предприятие, персонал, стратегия управления, инвестиции.*

## STATEMENT OF THE PROBLEM

The staff management is very important for the development and operation of large and small, public and private, industrial and commercial enterprises. In large enterprises there are special departments for selection, training and retraining of personnel. Typically companies develop specific eligibility criteria of employee's requirements to their staff.

The personnel policy of enterprises differs from each other, but whatever it is, it focuses on improving of the efficiency of the company, it means on the efficient usage of all available resources, including labor.

## ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

Foreign and domestic economists: O. I. Amosha, J. Black, A. Braverman, S. G. Dziuba, P. V. Zhuravlev, J. M. Ivantsevych, V. M. Kolpakov, A. A. Lobanov, V. D. Pahrushev, F. Y. Poklonskiy, M. G. Rak, D. S. Sink, G. M. Skudar, A. A. Thompson, S. V. Shekshnya and others have dedicated a large number of research works to the problems of theory, methodology and practice of personnel management. However, there are questions, which, because of complexity and catholicity of these problems in modern conditions, are not worked out completely.

The relevance of the topic is that human resource management increases the production without requiring of significant capital investments. Therefore it is important to choose the right strategy and methods of personnel management in the enterprise.

### **FORMULATION OF ARTICLE OBJECTIVES**

The aim of the article is to analyze the existing problems in evaluation of the effectiveness of the human resources management (HRM) and the rationale of the importance of the development of analytical work in evaluation of managerial work.

### **THE MAIN MATERIAL RESEARCH**

For a full understanding of the HRM it's necessary to define the "human resource (HR)" according to analyzed economic literature. HR is a part of the population of the country, which is able according to its physical development, education, vocational qualification level to be engaged into socially useful activities. To the HR we include both employed people and potential employees [1].

In fact, the population of working age: men aged 16 to 60 years and women - from 16 to 55 (except the disabled labor and World War I and II groups and non-working men and women of working age who receive old-age pensions on favorable terms); people older and younger than the working age, employed in social production, belong to the human resource [1].

An important aspect in the personnel management or HR is their classification. It is necessary for a more detailed understanding of the components of such a thing as a general staff. HR can be characterized by parameters such as:

- the level of education, which reflects the proportion of people with primary, middle, secondary and higher education;
- the professional-qualification structure, that characterizes human resource according to activities, professions, specialties and skill levels;
- age-sex structure, reflecting the age and value, differentiated by gender groups;
- social-economic structure, reflecting the heterogeneity of workers, which is related to the complexity of work in different groups (unskilled, skilled and highly skilled labor; chiefs of top, middle, lower level of production).

There are two parts to be named in the HR-structure in positions of their participation in social production: an active (functioning), including people directly engaged in social production, and a passive (potential), which includes out-service students and students engaged in the housework.

As for both, the company and the country, the statements, which help to determine the correct management strategy, are very important. The reporting can be made, when some indicators, that give a general quantitative and qualitative characteristics of the category, are identified. The evaluation of the HR-status of the country or region gives the following system of parameters [2]:

- a) the total number of HR;

This is an absolute indicator of population, employed in economic activities, that shows that its dimensions, and quantitatively reflects favorable employment potential of the population.

- b) the average number of workers and employees in the national economy;

An average number of employees during the year is determined by adding the average number of employees during all months and the distribution of this sum by 12. The average number of employees per month is calculated by summing the number of employees scheduled for each calendar day of the month and divided the resulting sum to the number of days.



The average number of employees is determined by dividing the hours worked (people / hr person / day) by farm workers per year to an annual fund of working time.

c) the employment rate of the population;

Employment rate is its relative figure, which shows its prevalence among adults. It is calculated as the ratio of the number of employed people to the total population aged 15 - 70 years.

d) the composition of employees by sex and age;

Statistical indicators of employed people are differentiated as male and female employment. And according to the age it's divided into youth unemployment, the overall unemployment and the employment of elderly people, who receive a pension and continue to work.

e) branch employment structure;

Different management policy can be used in different areas, depended on the characteristics of an industry. The main branches which give a report to the State Statistics Committee, are agriculture, building, industry, trade, finance, education and others.

e) the level of the education and professional training of the staff.

The quality of work depends on the qualifications of the employees, because of that state and private enterprises regularly have courses, trainings for their staff to improve their professional skills.

The HR of a company is a key element in the production and selling of the product, as all the work in the organization of the production is made by it, using the resources, available for the company and their own abilities. Therefore it is not enough to purchase modern equipment and technology and use modern management of material-technical and human resources, more important is the fact, who will ensure the usage of these factors with high efficiency for the enterprise. This can be achieved through the appointment of each employee to the position according to his abilities. To achieve this, there are separate departments in each company, which take care of HRM.

Under Department labor Resources is to understand a complex of activities aimed at optimal usage of employees of the company for the achievement of purposes, beneficial for both, the employee and the company as a whole.

The qualified HRM of an organization should include [3]:

- employment of the staff of the optimal size and composition in terms of the efficiency of the production and trade of the company. The process of HRM involves making arrangements, aimed at improving of the quality of each individual employee;
- search all the necessary HR by all available ways: independently, with the help of a HR-manager, recourse to recruitment agencies, etc.;
- creation of such a HRM, where the economical interests of the company concur with the personal needs of each employee at most;
- ensuring of the highest growth rate of work performance of all employees (financial incentives, training, social securities etc.). To achieve this HRM should provide individual attention to every employee of the company;
- constant search for more effective methods of motivation and increasing of personal interest of the company's personnel;
- the planning belongs to one of the most important functions of HRM, which should be made by a qualified personnel manager. It consists in the estimation of the available HR, calculation of future needs in them and in the development of a special program to attract new employees to the company.

The main functions of HRM are [4]:

- 1) selection, recruitment and formation of the staff for the best achievement of the goals of the production;
- 2) evaluation of the personnel;
- 3) the development of the organizational structure and morale climate of the company, which contributes to the manifestation of the creative activity of each employee;
- 4) the best usage of the potential of its employees and their remuneration;
- 5) ensuring of the guarantees of the social responsibility of the organizations to each employee;
- 6) the analysis of available HR-potential and the plan of its development with the calculation of its perspective;
- 7) the staff motivation;
- 8) the evaluation and training of the staff;
- 9) procurement of the adaptation of workers to innovations;
- 10) the creation of social comfortable conditions in the team;
- 11) the solving of private questions of psychological compatibility of employees etc.

HR-functions are closely linked between each other and form together a system of work with the staff, where the changes, occurring in the composition of each function, bring to the necessity of the correction of all the other connected functional tasks and responsibilities. For example, the widespread in the world contract forms of recruitment led to a noticeable change in duties.

As you know, HRM (or, to say more modern staff management) has several stages. Let us consider them in more detail:

- HR-planning, it means the developing of tactics of the future needs of the company in a special personnel;
- hiring of the staff - this is one of the most difficult phase of HRM. It also involves the creation of a reserve of potential employees in the case of releasing of any working places;
- the selection of the best candidates for vacancies of the company;
- the development of an optimal level of salary, which will contribute the involving of new and retaining of the available staff and at the same time won't be a heavy financial burden on the company;
- the adaptation of employees and bringing them up to date to what the company expects to receive from their professional activity;
- the skill training of the employees to more efficient activities;
- the evaluation of professional work - is one of the most difficult stages of HRM, which requires a high qualification of HR-manager;
- the advancing or degradation in rank, the transfer or dismissal of an employee - is an integral part of HRM. It is a good motivation to improve the quality of staff work;
- the training of middle and senior class of managers, the development of skills of experts appointed for this purpose.

HRM-system includes the following activities [5]:

#### 1. HR-planning.

HR-planning is considered as the systematic analysis of HR of an enterprise and on this basis the forming of the forecast of the future requirements to employees, as well as checking of the compliance of the HR-proposal to the predicted demands.

So, the process of HR-planning includes three basic elements: prediction of the demand, prediction of the proposal, determination of their compliance. The prediction of the demand -

is an evaluation of future needs of the enterprise in the HR on the basis of the strategic plans of the company. The prediction of the proposal – is the evaluation of HR-offers based on an analysis of current resources and future opportunities. The analysis of the demand and proposal allows the determination of the deficit or surplus of HR, which is expected in the future. The prediction of the demand and proposal shows, how many people should be hired or dismissed as unnecessary, and these numbers, by-turn, are the basis for a plan for the recruitment of HR, document preparation for firing etc.

## 2. Analysis of staff work.

The analysis of work involves the analyzing of working places, making description and specification of the work. The description of the work is a list of tasks, responsibilities, working conditions. The specification of the work includes a description of features of an employee, required to accomplishment of this work. The information, received during the work analysis, is widely used in many other activities of HRM such as recruitment, evaluation of work effectiveness, trainings, planning of advancing in rank.

## 3. The staff recruitment.

The staff recruitment – is a set of actions in order to attract candidates, who have the qualities, necessary to achieve the objectives of the company. To effectively perform this procedure, it's important to identify the sources of recruitment and recruitment methods correctly, which are suitable for filling a vacancy.

## 4. The choosing of the staff.

The choosing of the staff is the evaluation of recruited workers, the choosing of the best qualified, according to the educational level, to the work experience, to the professional skills and other requirements of the employer.

## 5. Orientation of the employees.

The employee must be motivated in the work, material as well as ideological. When there are these two motivations the quality of its work increases significantly. When there is only material encouragement, so the raising the quality will not present all the time, because the employee gets used to it and does not notice this encouragement, that's why he should be financially supported all the time. And it is not always economically beneficial for the company. HRM can be done not only by the direction of an individual enterprise, but also by government regulation. The state regulation of the labor market and employment potential is conducted in the following key areas: predicting and planning of the demographic development, HR and labor market; regulation of employment; social protection of the population.

The state regulation of labor potential involves the solution of the following major tasks [6]:

- the ensuring of science-based picture of the population in the whole country, in some regions and districts;
- the achievement of rational employment of the population, it means the creation of conditions, which will satisfy the need of people in work and learning;
- the ensuring of the branches and sectors of the industries with HR, the quantity and quality of which should correspond to the real needs;
- the rational and effective usage of labor potential and specific groups of the population (youth, women, people of old working age).

The effectiveness of HRM depends on demand and proposal on the labor market. The statistical indicators are represented on the picture 1, which demonstrates, that the proposal exceeds far the demand. So, the requirements for employment assistance are quite high, that only an experienced specialist can receive the job.

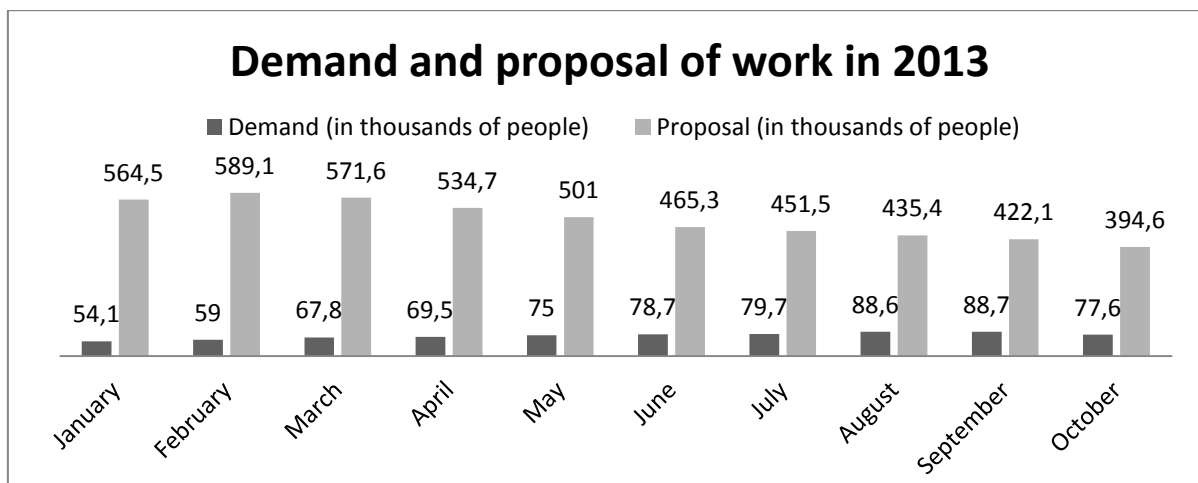


Fig.1. Proposal and demand of work in 2013 (according to the State Statistics Committee) [7]

According to these data we can observe the decreasing of the proposal with each month in the reported year and increasing of the demand. This testify the flowing of workers to neighbor countries, where there are more job opportunities. Therefore, the government of Ukraine should develop the new or improve the existing HRM-strategy to prevent the development of the process as a "brain drain."

The purpose of HRM in the company is achieved by the achievement of certain principles and management tools. The principles in general are the input of the theory, of science.

The principles, which make the basis of the effective staff management, are quite varied. They have a multi-character (common, private, special, individual) and apply to various fields of activity (labor management in the whole society, industry, enterprise, single worker).

Among the general principles as tools of HRM there are some to be named: scientific character, planned character, complexity (system), continuity, regulatory, economy, interest, responsibility etc.

The private principles are correspondence of management functions to the aim of the production; personalization of staff management; democratization of staff management; informatization of staff management, ensuring of its level, necessary for making of valid decisions; staffing for primary production team, based on psychological compatibility etc. The staff management should be based on the principles of the system approach and program-based control.

The construction of staff management on the basis of a systematic approach and analysis means the covering of the entire staff of the company, linking of specific solutions within the subsystem with the calculation of its influence on the entire system in whole, the analysis and decision-making according to the staff, based on external and internal environment, all the fullness of the correlation.

The methods of staff management in the production are divided into three groups [8]:

- administrative-organizational, connected with the definition of the structure, functions, rights and responsibilities of the staff management (selection and placement of the staff, administrative disposal, control of the execution);
- economic, that will create a material interest of all the employees to improve the efficiency of their work and influence the management of the object, due to the economic interests of the staff and single workers;

The economic approaches of the staff management consist in creating a material interest of all the employees to improve the efficiency of their work and influence the management of the object, due to the economic interests of the collective and single workers;

The main principles of the concept of the usage of the HR are the following:

- the ensuring of the solidarity of the direction; the obtaining of the accurate management vertical; the setting of the necessary and sufficient control; the obtaining of the clear division of the staff and linear structures of the organization; the achievement of the balance between the authority and responsibility;
- the ensuring of the discipline;
- the achieving of the subordination of individual interests to the common aim through hardness, personal example, fair deals and constant control;
- the ensuring of the equality on every level of the organization, based on good nature and justice, to inspire the staff to perform their duties effectively; the distinguished reward, which increases the morale state, but doesn't lead to the revaluation or demotivation;
- the social-educational and psychological, directed towards the development of business ethics (bringing of the responsibility for the assigned work, moral encouragement of workers, supporting of the capable communities, of the friendly atmosphere in them).

The social facilities are connected with social relationships, with moral, psychological influence. With their help civil and patriotic feelings are more active, the values of orientation of people are regulated through the motivation, standards of behavior, the creation of the social-psychological environment, moral incentives, social planning and social policy in the enterprise (in organization).

The main factors in the staff management are [9]:

- the factor in the skillful usage of the collective leadership in the management, which involves the production of collegiate or collective decision, based on the views of leaders on various levels, as well as executors of specific solutions;
- the factor of the scientific validity of the management, it means that all management actions should be done, based on the application of scientific methods and approaches;
- the factor of planning, it means the establishing of the main directions, aims, plans of the development of the organization in the future;
- the factor of the union of rights, obligations and responsibility, that means that everyone in the company has particular tasks, is responsible for the execution of the tasks;
- the factor of the motivation, it means the more thoroughly the managers make the system of the rewards and punishment, the more effective the program of the motivation and inventiveness of people to the activity in achieving of the aims of the company and personality will be.

The main trends and functions of a manager can be summarized as [9]:

#### 1. Production-administrative function.

a) the production function of a manager is focused on the solution of production problems by the realization of special arrangements to ensure all necessary things for technical-technological process of production and work of staff. By implementing of this function the manager assumes the role of "a provider";

b) the administrative function of a manager is directed to the solution of the production tasks by planning, regulation, coordination, information, stimulation and control of the activities of the subordinates. In this case the manager acts as "an administrator".

#### 2. The education-pedagogical function.

a) the educational function of a manager is the management of the behavior and moral development of the staff in accordance to the goals and mission of the company. In this case the manager plays the role of "an educator".

b) the pedagogical function of a manager is the management of cognitive and professional development of a professional. Most often it is realized by a manager through the staff training, where he plays the role of "a teacher."

3. The social-psychosocial function. Within this function the manager acts as an informal leader and realizes the managing function of the relationships in the team, creating of a favorable social-psychological climate. In this case, the manager strives for the fulfillment of the role of "an informal leader".

The psychological factor may be considered from the side of the object, and from the side of management. On the one hand, the manager has to deal with people, who have different psychological characteristics – different readiness and mood to particular activity. On the other hand, the effectiveness of any social organization depends on the activity of the leader, on his social-psychological characteristics, on the characteristics of his own skills, approaches, style of work, methods of behavior towards people.

The most common in our domestic psychology is an approach, that is connected with the characteristics of individual properties and qualities of a leader. In foreign, especially American, social-psychological literature the emphasis is placed on the study of the functions and role of the informal organizer (leader) of a small group. This line of the research is dictated by the directive, according to which a small group with its nonofficial and official relations of likes and dislikes determines the program of activities of both the leader and the entire system of social relations.

The psychological system "supervisor-subordinate" shapes not only the knowledge, skills and abilities, but also the spiritual world of the subordinate, moves him closer to cultural achievements. To form a personality of the subordinate is possible only in the atmosphere of the creative search, in the process of the development of activities. The professional creativity of the leader is reflected in discovering of new ways of individual influence on the subordinate, in finding of new variants for solving of the problems, in the analysis of own activities, which opens up new opportunities to optimize the work.

The close contact with subordinates is a necessary condition for communication and information transfer, activation of the consciousness and fixing by them some knowledge, skills and experience. The productivity of the communication is closely connected with the manifestations of the phenomenon of amplification, when the element of the contest and special excitement, which is caused by emotions, energy of people, is reflected in the collective communication, that increase the efficiency of their activities. Against the background of this effect the empathy people is enhanced, they admire ideas faster and stronger and exhibit the highest human feelings - moral, intellectual and aesthetic. "The infection" in the collective communication spontaneously forms the setting to the reorientation of an individual in the right direction and creates the conditions for active communication, transferring of emotional mood.

A psychological problem of preparedness to the management of the executives is the important psychological factor in the effective management of an organization. L. M. Karamushka [9] determines the psychological readiness of leader to management (based on the materials of leaders of educational institutions) as a complex of motives, knowledge and skills, personal qualities, which ensure the management efficiency. In its structure, it is a complex, multifold personality formation, which includes functionally connected between each other and interdependent components: a) motivational is a set of motives, appropriated to the goals and tasks of management activities; b) cognitive is an amount of knowledge, required for management activities; c) operational is a set of abilities and skills of practical solution of management problems; d) personal is a set of important for management activities personality features.

In conclusion of the analysis of the factors, which affect the formation of the leadership style we'll focus on the abilities of the leader as certain psychological characteristics of an individual, that is a condition for achievement of high results in the work with subordinates. Among the abilities of a leader we have to mark: 1) communicative abilities - they take a leading place in the system of features of a leader and have a complex structure, which consists of perceptual processes, that are characterized by a high level of observation; 2) projective capabilities allow the leader to build the plans of the work properly (to make the calculations, to build time-tables of manufacturing processes, to create new, original projects etc.); 3) design capabilities open an opportunity for the leader to approach the production process from the point of view of rational expediency of every movement of a thought and action, that its content includes; 4) organizational skills are expressed in the order, regulating, bringing to the integrity of the manufacturing process.

The effectiveness of management depends on the right usage and combination of approaches of management, whose choice is based on the relevant factors and principles of the management of the company.

### CONCLUSIONS

After the done theoretical study of the diverse literature we can conclude that HRM or staff of the enterprise is a very important direction of its development. It ensures the increasing of the production, it improves the quality of the staff, it organizes the production according to the characteristic features of the company.

It was found out, that the main factors of good management are social expectations of subordinates; close contact with subordinates; the phenomenon of amplification; the readiness to the management of the executives; the abilities of managers to control and their tact in dealing with subordinates etc.

The main elements of the system of HRM are people, who at the same time act as both an object and a subject of management. This ability of HR to act as both an object and a subject of management at the same moment is the main specific feature of management.

To flourish, an organization needs to manage recruitment, training, evaluation, remuneration of the staff, it means to create, improve methods, procedures, and programs of the organization of these processes. The effectiveness of HRM directly depends on proposal and demand in the labor market.

### LITERATURE

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : учеб. пособ. / Е. В. Маслов. — М. : ИНФРА-М., 2003. — 356 с.
3. Уразов В. Проблемы управления воспроизводством трудовых ресурсов и занятостью населения [Электронный ресурс] / В. Уразов // Управление персоналом. — 2009. — № 10. — Режим доступа : <http://www.top-personal.ru/issue.html?2020>.
4. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. — [2-е изд.]. — М. : Книжный мир, 2006. — 860 с.
5. Гальчинський А. С. Основи економічних знань : навч. посіб. / А. С. Гальчинський, П. С. Ещенко, Ю. І. Палкін. — [2-е вид., переробл. і доп.]. — К. : Вища школа, 2002. — 543 с.
6. Економіка підприємства : підруч. / [за ред. С. Ф. Покропивного]. — К. : КНЕУ, 2002. — 195 с.
7. Кириленко В. В. Економіка : навч. посіб. / В. В. Кириленко. — Тернопіль : Економічна думка, 2002. — 193 с.
8. Череп А. В. Технологія управління поведінкою колективу вищого навчального закладу нового типу : монографія / А. В. Череп, С. М. Тимченко, К. Л. Потопа. — Запоріжжя : Запорізь. нац. ун-т, 2009. — 296 с.

9. Карамушка Л. М. Психологічні основи управління у системі середньої освіти : навч. посіб. / Л. М. Карамушка. — К. : АПН України, Інститут психології, 1997. — 179 с.

#### REFERENCES

1. State Statistics Service of Ukraine, available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Maslov, YE.V. (2003), *Upravlenye personalom predpryyati* [Human resources management company], tutorial, INFRA-M, Moscow, Russia.
3. Urazov, V. (2009), "Problems of reproduction of labor resources and employment of population", *Upravlenye personalom*, no. 10, available at: [www.top-personal.ru/issue.html?2020](http://www.top-personal.ru/issue.html?2020) (access January 16, 2014).
4. Borysov, A.B. (2006), *Bolshoy ekonomicheskii slovar* [The great dictionary of economics], 2nd ed., Knizhnyi mir, Moscow, Russia.
5. Halchynskiy, A.S., Eschenko, P.S. and PalkIn, Yu.I. (2002), *Osnovy ekonomichnykh znan: tutorial* [Basics knowledge of economics], tutorial, 2nd ed., rev. and enl., Vischa shkola, Kyiv, Ukraine.
6. *Ekonomika pidpryyemstva* (2002), [Economics of enterprise:], textbook, edited by Pokropyvnyi, S. F., KNEU, Kyiv, Ukraine.
7. Kyrylenko, V.V. (2002), *Ekonomika* [Economics], tutorial, Ekonomichna dumka, Ternopil, Ukraine.
8. Cherep, A.V., Tymchenko, S.M. and Potopa, K.L. (2009), *Tekhnolohiya upravlinnya povedinkoyu kolektyvu vyshchoho navchalnoho zakladu novoho typu* [The technology of management of team behavior institution of higher education of a new type], monograph, ZNU, Zaporizhzhya, Ukraine.
9. Karamushka, L.M. (1997), *Psykhologichni osnovy upravlinnya u systemi serednoyi osvity* [Psychological foundations of secondary schooling], tutorial, Instytut psykholohiyi APN Ukraine, Kyiv, Ukraine.



## 2. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 517.938 : 330.3

### ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Грицюк П.М., д.е.н., професор

*Національний університет водного господарства та природокористування  
Україна, 33028, м. Рівне, вул. Соборна, 11*

gritsukp@ukr.net

Передумовою ефективного управління є стійкість системи. Строга теорія стійкості систем побудована О. М. Ляпуновим в рамках якісної теорії диференціальних рівнянь. Метою цього дослідження є вироблення єдиного підходу до аналізу стійкості економічних систем, які перебувають в умовах конкуренції. Основними типами взаємодії економічних об'єктів є: взаємодія типу "хижак-жертва", конкуренція за спільний ресурс та симбіоз. Вказані взаємодії можна об'єднати в рамках єдиної моделі: системи двох нелінійних диференціальних рівнянь першого порядку

$$\begin{cases} dx/dt = a_1x + b_1x^2 + c_1xy; \\ dy/dt = a_2y + b_2y^2 + c_2xy. \end{cases}$$

Тип взаємодії визначається знаками коефіцієнтів правої частини. Розглянута система має чотири стаціонарні стани, три з яких є нетривіальними. Два з них відповідають нульовому значенню однієї з компонент (х або у) і лише один характеризується ненульовими значеннями обох компонент економічної системи. Нами визначені координати стаціонарних точок та встановлені умови їх стійкості. Як приклад нами розглянута конкуренція двох брендів, які співіснують в одній маркетинговій ніші – компаній Coca-Cola та Pepsi-Cola. Умовою використання запропонованої нами моделі є те, що два конкуруючі економічні об'єкти повинні покривати практично весь відповідний сегмент товарного ринку. Обсяг статистичних даних повинен бути достатнім для адекватного оцінювання коефіцієнтів моделі за методом найменших квадратів. Задача визначення коефіцієнтів моделі є ідентичною до задачі про побудову рівняння трьохфакторної лінійної регресії. Такий підхід дозволив нам оцінити статистичну значущість отриманих оцінок коефіцієнтів моделі. Отримані значення коефіцієнтів моделі дозволили віднести її до типу "хижак-жертва" та характеризувати всі стаціонарні стани системи як нестійкі. Причинами нестійкої динаміки можуть бути і економічні фактори, і неповнота розглянутої моделі. Запропонований нами підхід можна застосувати і до більш складних систем, які містять більше двох взаємодіючих компонентів.

*Ключові слова: система, конкуренція, стійкість, фазовий простір, стаціонарні стани.*

Грицюк П.М. ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ / *Національний університет водного господарства та природопольовання, Україна*

Предпосылкой эффективного управления является устойчивость системы. Строгая теория устойчивости систем построена А. М. Ляпуновым в рамках качественной теории дифференциальных уравнений. Целью данного исследования является выработка единого подхода к анализу устойчивости экономических систем, находящихся в условиях конкуренции. Основными типами взаимодействия экономических объектов являются: взаимодействие типа "хищник-жертва", конкуренция за общий ресурс и симбиоз. Указанные взаимодействия можно объединить в рамках единой модели: системы двух нелинейных дифференциальных уравнений первого порядка

$$\begin{cases} dx/dt = a_1x + b_1x^2 + c_1xy; \\ dy/dt = a_2y + b_2y^2 + c_2xy. \end{cases}$$

Тип взаимодействия определяется знаками коэффициентов правой части. Рассмотренная система содержит четыре стационарных состояния, три из которых являются нетривиальными. Два из них соответствуют нулевому значению одной из компонент ( $x$  или  $y$ ) и только одно характеризуется ненулевыми значениями обоих компонент экономической системы. Нами определены координаты стационарных точек и установлены условия их устойчивости. В качестве примера нами рассмотрена конкуренция двух брендов, которые сосуществуют в одной маркетинговой ниши – компаний Coca-Cola и Pepsi-Cola. Условием использования предложенной нами модели является то, что два конкурирующих экономических объекта должны покрывать практически весь соответствующий сегмент товарного рынка. Объем статистических данных должен быть достаточным для адекватного оценивания коэффициентов модели по методу наименьших квадратов. Задача определения коэффициентов модели является идентичной задаче о построении уравнения трехфакторная линейной регрессии. Такой подход позволил нам оценить статистическую значимость полученных оценок коэффициентов модели. Полученные значения коэффициентов модели позволили отнести ее к типу "хищник-жертва" и характеризовать все стационарные состояния системы как неустойчивые. Причинами неустойчивой динамики могут быть как экономические факторы так и неполнота рассматриваемой модели. Предложенный нами подход можно применять и к более сложным системам, которые содержат более двух взаимодействующих компонент.

*Ключевые слова:* система, конкуренция, устойчивость, фазовое пространство, стационарные состояния.

Hrytsiuk P.M. INVESTIGATION OF THE ECONOMIC SYSTEMS STABILITY IN TERMS OF COMPETITION / *National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne, Ukraine*

The system stability is the prerequisite for effective management. A classical theory of the systems stability is formulated by A.M. Lyapunov in the framework of the qualitative theory of differential equations. The aim of this research is to develop a common approach to the stability analysis of economic systems in the conditions of competition. The main types of economic interactions are: interaction of "predator-prey" type, the competition for a shared resource and symbiosis. These interaction can be combined in a single model: the systems of two nonlinear differential equations of the first order

$$\begin{cases} dx/dt = a_1x + b_1x^2 + c_1xy; \\ dy/dt = a_2y + b_2y^2 + c_2xy. \end{cases}$$

The type of interaction is determined by the coefficients values of the right side. Our research showed that the system contains four stationary states, three of which are non-trivial. The two of these correspond to the zero value of one of the components ( $x$  or  $y$ ) and there is the only one state with non-zero value of both components of the economic system. We determined the coordinates of the stationary points and the conditions for their stability. As an example, we considered a competition between two brands, which coexist in the same niche of commodity market – Coca-Cola and Pepsi-Cola companies. The proposed model is conditioned by the fact that two economic objects should cover practically whole segment of commodity market. The volume of statistical data should be sufficient for an adequate estimation of the model coefficients by the least squares method. The problem of determining the model coefficients is identical to the problem of constructing of three-factor linear regression. This approach allowed us to evaluate the statistical significance of model coefficients estimates. The obtained values of the model coefficients allowed us to refer its to the type of "predator-prey" and characterize all the stationary states of the system as unsustainable. The reasons for unstable system dynamics can be both economic factors and the incompleteness of our model. The proposed approach can be applied to the research of more complex systems that contain more than two interacting components.

*Key words:* system, competition, stability, phase space, stationary states.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Забезпечення стійкості економічної діяльності – основна мета соціально-економічної політики будь-якої країни. Процес глобалізації в умовах сучасної фінансово-політичної нестабільності та економічної кризи, динамічність розвитку більшості сфер діяльності, жорстка конкуренція та мінливість зовнішнього середовища загрожують стабільному розвитку промислових підприємств та цілих галузей. Кожна економічна система діє в умовах невизначеності, оскільки перебуває під впливом багатьох факторів зовнішнього середовища, дія яких не може бути однозначно спрогнозована. Збурюючі впливи середовища викликають відхилення системи від положення рівноваги. У зв'язку з цим виникає важливе питання про стійкість економічної системи. Під стійкістю системи зазвичай розуміють її здатність повертатися до стану рівноваги після дії збурюючого

впливу. Дослідження стійкості системи є передумовою ефективного управління даною системою.

В економічній літературі є декілька підходів до визначення поняття стійкості. Згідно з визначенням М. П. Бусленка [1] стійкість економічної системи розглядається як можливість функціонування системи з ефективністю не нижче від заданої в деякому заданому діапазоні умов. Інший підхід розглядає стійкість як характеристику поведінки (динаміки) системи. Лінія поведінки системи (динамічна траєкторія) називається стійкою відносно деякої області фазового простору, якщо, почавшись всередині цієї області, вона ніколи її не залишає [2]. Система є стійкою відносно даної області фазового простору, якщо всі фазові траєкторії стійкі відносно неї. В економічній енциклопедії стійкою називають таку економічну систему, перехід якої до заданого стану відбувається в такий спосіб, що жоден із множини її факторів не виходить за допустимі межі на заданій траєкторії зміни стану цієї системи [3].

У системах автоматизованого управління (САУ) вважають, що "стан системи називається стійким, якщо відхилення від нього залишається як завгодно малим при будь-яких досить малих змінах вхідних сигналів". Стійкість різного типу визначається різними методами. Строга теорія стійкості систем побудована О. М. Ляпуновим в рамках якісної теорії диференціальних рівнянь [4].

Найпростішим випадком стійкого стану системи є рівновага, тобто такий стан, у якому система може залишатися як завгодно довго при відсутності сторонніх збурюючих впливів. Під збуренням розуміють будь-який сторонній вплив на систему, який переводить її з одного стану в інший. Нехай в момент часу  $t$  стан системи описується сукупністю змінних (параметрів)  $x_1(t), x_2(t), \dots, x_n(t)$ , а поведінка системи описується системою  $m$  диференціальних рівнянь

$$dx_i / dt = f_i(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad x_j(0) = x_{0j}; \quad j = \overline{1, n}; \quad i = \overline{1, m}. \quad (1)$$

Станом рівноваги називається стан, який характеризується значеннями параметрів таких, що

$$dx_i / dt = f_i(x_1, x_2, \dots, x_n) = 0, \quad i = \overline{1, m}. \quad (2)$$

Стан рівноваги може бути стійким, нестійким або байдуже стійким відносно деякого збурення, яке діє на систему. Якщо система повертається у стан рівноваги після завершення дії збурення, рівновага є стійкою. Якщо після дії збурення система зберігає початковий стан, говорять про байдужу рівновагу. В усіх інших випадках рівновага системи вважається нестійкою. Процес повернення системи в рівноважний стан називають релаксацією.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теорія стійкості систем на сьогодні достатньо розвинена в загальному вигляді і представлена роботами таких вчених, як В. Арнольд, В. Аніщенко, О. Івахненко, О. Ляпунов, М. Месарович, М. Моїсєєв, М. Морішима та ін. Дослідженням питань економічної стійкості підприємства в умовах багатоваріантності та взаємозв'язку чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ займалися В. Гамалій, В. Іванов, І. Ляшенко, Л. Мельник, О. Расвнева, Р. Фатхудинов, Е. Четиркін та ін. Аналіз і узагальнення існуючих підходів до визначення сутності понять «стабільність» і «стійкість» по відношенню до економічних суб'єктів наведені в роботах І. С. Благуна, В. М. Геєця, М. О. Кизима, Т. С. Клебанової, С. К. Рамазанова, Л. Самуельсона. Лебедев В. І. займався задачею відновлення параметрів динамічних систем за даними часових рядів.

Водночас, незважаючи на достатню кількість наукових досліджень, недостатньо дослідженими залишаються проблеми визначення умов стійкості економічних систем, які перебувають в умовах конкуренції. Завдання розроблення єдиного підходу до цієї

проблеми та побудови моделей конкуренції на базі статистики діяльності економічних об'єктів зумовлює актуальність даної роботи.

### ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою цього дослідження є вироблення єдиного підходу до аналізу стійкості економічних систем, які перебувають в умовах конкуренції, з метою отримання об'єктивних оцінок стійкості реальних економічних систем на підґрунті аналізу статистичного матеріалу.

У роботі були поставлені такі завдання:

1. Виробити єдиний підхід до аналізу стійкості економічних систем, які перебувають в умовах конкуренції на основі теорії динамічних систем.
2. Дослідити множину стаціонарних станів та встановити критерії стійкості для кожного з них.
3. Запропонувати методику моделювання та статистичного оцінювання коефіцієнтів економічних систем, які перебувають в умовах конкуренції.
4. Навести приклад дослідження конкуренції двох економічних об'єктів.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕНЬ

**Загальний вигляд моделі.** Розглянемо систему, яка складається з двох взаємодіючих економічних об'єктів, і описується системою двох звичайних диференціальних рівнянь

$$\begin{cases} dx/dt = a(x, y); \\ dy/dt = b(x, y). \end{cases} \quad (3)$$

Тут  $a(x, y); b(x, y)$  – нелінійні функції. Назвемо таку систему бінарною. Виділяють такі основні типи взаємодії економічних об'єктів [5-6]:

- конкуренція типу "хижак-жертва". Характеризується безпосереднім впливом одного об'єкта на інший, метою якого є погіршити економічну ефективність його діяльності;
- "мирна" конкуренція. Характеризується опосередкованою боротьбою двох економічних об'єктів за спільний ресурс (ринок товарів та послуг, постачання сировини, кваліфікована робоча сила);
- "симбіоз". Характеризується узгодженою діяльністю двох економічних об'єктів, яка приносить їм спільну вигоду.

Усі три види взаємодії можна описати в рамках єдиної моделі такого вигляду

$$\begin{cases} dx/dt = a_1x + b_1x^2 + c_1xy; \\ dy/dt = a_2y + b_2y^2 + c_2xy. \end{cases} \quad (4)$$

Тип взаємодії визначається знаком коефіцієнтів правої частини. Зазвичай виконуються умови

$$a_1, a_2 > 0; b_1, b_2 < 0. \quad (5)$$

Ці обмеження передбачають зростання параметрів  $x_1, x_2$  при їх невеликих значеннях, та сповільнення швидкості зростання при досягненні певного рівня (насичення або ж явище внутрішньої конкуренції) згідно із законом

$$dx/dt = a_1x + b_1x^2. \quad (6)$$

Цей закон, який називають логістичним або ж законом Ферхюльста, є характерним для ізольованих економічних систем на початковій стадії розвитку. Взаємодія систем у рамках моделі (4) визначається знаками коефіцієнтів  $c_1, c_2$ :

- якщо  $c_1 < 0; c_2 > 0$ , маємо конкуренцію типу "хижак-жертва";

- комбінація знаків  $c_1 < 0$ ;  $c_2 < 0$  описує "мирну" конкуренцію;
- якщо  $c_1 > 0$ ;  $c_2 > 0$ , маємо взаємовигідну взаємодію типу "симбіоз".

**Виділення стаціонарних точок.** Визначимо стаціонарні точки системи (4), які відповідають рівноважним станам системи. Для цього необхідно розв'язати систему рівнянь

$$\begin{cases} a_1x + b_1x^2 + c_1xy = 0; \\ a_2y + b_2y^2 + c_2xy = 0. \end{cases} \quad (7)$$

Приведемо систему (7) до вигляду

$$\begin{cases} x \cdot (a_1 + b_1x + c_1y) = 0; \\ y \cdot (a_2 + b_2y + c_2x) = 0. \end{cases} \quad (8)$$

Ця система має 4 розв'язки, які відповідають стаціонарним станам системи.

Розв'язок 1 (тривіальний) відповідає точці  $M_0$  фазового простору з координатами (0,0). Практичного інтересу цей стан системи не представляє.

Розв'язок 2 відповідає точці фазового простору  $M_1(0, -a_2/b_2)$ . За умови виконання співвідношення (5), ця точка описує стаціонарний стан системи, у якому перший об'єкт припинив своє функціонування.

Розв'язок 3 відповідає точці фазового простору  $M_2(-a_1/b_1, 0)$ . Якщо виконується умова (5), ця точка відповідає стаціонарному стану системи, у якому другий об'єкт не функціонує.

Розв'язок 4 характеризується точкою фазового простору  $M_3(x_3, y_3)$  з координатами

$$x_3 = \frac{a_2c_1 - a_1c_2}{b_1c_2 - b_2c_1}; \quad y_3 = \frac{a_1b_2 - a_2b_1}{b_1c_2 - b_2c_1}. \quad (9)$$

Знаки координат точки  $M_3$  можуть бути різними залежно від знаків коефіцієнтів системи (4).

**Методика дослідження стійкості системи.** Існують два підходи до дослідження стійкості динамічних систем: метод функцій Ляпунова і метод лінеаризації. Ляпуновим показано, що поведінка системи (4) в околі стаціонарної точки  $(x_0, y_0)$  є ідентичною до поведінки лінеаризованої системи (4) в околі цієї ж точки. Для побудови лінеаризованої системи необхідно обчислити матрицю частинних похідних вихідної системи в точці  $(x_0, y_0)$

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \frac{\partial a}{\partial x} & \frac{\partial a}{\partial y} \\ \frac{\partial b}{\partial x} & \frac{\partial b}{\partial y} \end{pmatrix}_{\substack{x=x_0 \\ y=y_0}}. \quad (10)$$

У нашому випадку для системи (4)

$$\frac{\partial a}{\partial x} = a_1 + 2b_1x + c_1y; \quad \frac{\partial a}{\partial y} = c_1x; \quad \frac{\partial b}{\partial x} = c_2y; \quad \frac{\partial b}{\partial y} = a_2 + 2b_2y + c_2x. \quad (11)$$

Наступним етапом досліджень є знаходження власних чисел лінеаризованої системи. Для цього розв'язуємо квадратне рівняння

$$\begin{vmatrix} a_{11} - \lambda & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} - \lambda \end{vmatrix} = 0. \quad (12)$$

Або

$$\begin{vmatrix} a_1 + 2b_1x + c_1y - \lambda & c_1x \\ c_2y & a_2 + 2b_2y + c_2x - \lambda \end{vmatrix} = 0. \quad (13)$$

Умовою стійкості динамічної системи є одночасне виконання двох таких виразів

$$S = a_{11} + a_{22} < 0; \quad D = a_{11}a_{22} - a_{12}a_{21} > 0. \quad (14)$$

**Дослідження стійкості в околі стаціонарних точок.** Виконаємо дослідження стійкості системи (4) в околі нульової стаціонарної точки  $M_0(0,0)$ . Для цього необхідно підставити її координати у вираз (13). При цьому отримуємо

$$\begin{vmatrix} a_1 - \lambda & 0 \\ 0 & a_2 - \lambda \end{vmatrix} = 0. \quad (15)$$

або, розкриваючи визначник,

$$\lambda^2 - \lambda(a_1 + a_2) + a_1a_2 = 0. \quad (16)$$

Умовою стійкості системи є два такі співвідношення

$$S = a_1 + a_2 < 0; \quad D = a_1a_2 > 0. \quad (17)$$

Виконаємо дослідження стійкості системи (4) в околі першої стаціонарної точки  $M_1(0, -a_2/b_2)$ . Розкриваючи визначник, отримуємо

$$\lambda^2 - \lambda(a_1 - a_2 - a_2c_1/b_2) - a_2(a_1 - a_2c_1/b_2) = 0. \quad (18)$$

Умовою стійкості системи є співвідношення

$$S = a_1 - a_2 - a_2c_1/b_2 < 0; \quad -D = a_2(a_1 - a_2c_1/b_2) < 0. \quad (19)$$

Переходимо до дослідження стійкості системи (4) в околі другої стаціонарної точки  $M_2(-a_1/b_1, 0)$ . Із (13) отримуємо

$$\lambda^2 - \lambda(a_2 - a_1 - a_1c_2/b_1) - a_1(a_2 - a_1c_2/b_1) = 0. \quad (20)$$

Умовою стійкості системи є нерівності

$$S = a_2 - a_1 - a_1c_2/b_1 < 0; \quad -D = a_1(a_2 - a_1c_2/b_1) < 0. \quad (21)$$

Дослідимо умови стійкості системи (4) в околі стаціонарної точки  $M_3(x_3, y_3)$ . Розкриваючи визначник, отримуємо

$$\begin{aligned} &\lambda^2 - \lambda[a_1 + a_2 + 2(b_1x_3 + b_2y_3) + c_1y_3 + c_2x_3] + \\ &+ (a_1 + 2b_1x_3 + c_1y_3)(a_2 + 2b_2y_3 + c_2x_3) - c_1c_2x_3y_3 = 0. \end{aligned} \quad (22)$$

Умовою стійкості системи є нерівності

$$\begin{aligned} S &= a_1 + a_2 + 2(b_1x_3 + b_2y_3) + c_1y_3 + c_2x_3 < 0; \\ D &= (a_1 + 2b_1x_3 + c_1y_3)(a_2 + 2b_2y_3 + c_2x_3) - c_1c_2x_3y_3 > 0. \end{aligned} \quad (23)$$

**Приклад дослідження стійкості економічної системи.** Як приклад розглянемо конкуренцію двох брендів, які співіснують в одній маркетинговій ніші – компаній Соса-Соса та Репсі-Соса. Для адекватного використання моделі (4) два конкуруючі економічні об'єкти необхідно підбирати таким чином, щоб вони покривали практично весь відповідний сегмент товарного ринку, тобто, щоб не було інших, відповідних їм по потужності конкурентів. Для визначення коефіцієнтів системи (4) використаємо

статистичні дані, надані міжнародними аналітичними агентствами Interbrand та Millward Brown Optimor [7] щодо вартості брендів названих компаній (табл. 1).

Таблиця 1 – Вартість брендів компаній Coca-Cola та Pepsi-Cola (\$ млрд.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Coca-Cola	72.54	68.95	69.64	70.45	67.39	67.53	41.41	44.13	58.21	67.63	67.98	73.75	74.29	78.42
Pepsi-Cola	6.64	6.21	6.39	11.78	12.07	12.40	11.48	11.76	15.40	15.00	12.75	12.93	12.60	12.03

Для визначення коефіцієнтів системи (4) застосуємо звичайний метод найменших квадратів [8]. У результаті отримаємо дві такі системи рівнянь

$$\begin{aligned} a_1 \sum x^2 + b_1 \sum x^3 + c_1 \sum x^2 y &= \sum x dx; \\ a_1 \sum x^3 + b_1 \sum x^4 + c_1 \sum x^3 y &= \sum x^2 dx; \\ a_1 \sum x^2 y + b_1 \sum x^3 y + c_1 \sum x^2 y^2 &= \sum xy dx. \end{aligned} \quad (24)$$

$$\begin{aligned} a_2 \sum y^2 + b_2 \sum y^3 + c_2 \sum y^2 x &= \sum y dy; \\ a_2 \sum y^3 + b_2 \sum y^4 + c_2 \sum y^3 x &= \sum y^2 dy; \\ a_2 \sum y^2 x + b_2 \sum y^3 x + c_2 \sum y^2 x^2 &= \sum yx dy. \end{aligned} \quad (25)$$

Тут  $x$  позначає вартість бренду Coca-Cola,  $y$  – вартість бренду Pepsi-Cola. Розв'язавши ці системи рівнянь, отримаємо математичну модель взаємодії двох брендів у такому вигляді

$$\begin{cases} dx/dt = 0.3910x - 0.0062x^2 + 0.0053xy; \\ dy/dt = 1.2188y - 0.0714y^2 - 0.0044xy. \end{cases} \quad (26)$$

Розв'язування кожної з систем (24) - (25) по суті є ідентичним до побудови рівняння трьохфакторної лінійної регресії. Дослідження із застосуванням критерію  $R^2$  та критерію Фішера показали, що отримані регресійні рівняння є адекватними до наведених даних. Дослідження знаків отриманих рівнянь показує, що обидва рівняння відповідають закону росту Ферхюльста (ріст із насиченням). Різні знаки коефіцієнтів  $c_1$  і  $c_2$  означають, що ми спостерігаємо конкурентну боротьбу типу "хижак-жертва".

Перейдемо до дослідження стійкості цієї системи. Нагадаємо, що умови стійкості для характеристичного рівняння (16) мають вигляд

$$S < 0; D > 0. \quad (27)$$

Розглянемо нульову стаціонарну точку  $M_0(0,0)$ . Ця точка відповідає нульовим значенням оцінки вартості бренду обох компаній і не представляє практичного інтересу. Згідно з (17) маємо

$$S = a_1 + a_2 = 1.61 > 0; \quad D = a_1 a_2 = 0.48 > 0. \quad (28)$$

Перша умова стійкості (27) не виконується, система є нестійкою.

Розглянемо першу стаціонарну точку  $M_1(0, 17.08)$ . Ця точка відповідає стану з нульовою оцінкою вартості першого бренду (Coca-Cola). Згідно з (19) маємо

$$S = -0.74 < 0; \quad D = -0.59 < 0. \quad (29)$$

Друга умова стійкості не виконується, система є нестійкою.

Розглянемо другу стаціонарну точку  $M_2(62.64, 0)$ . Ця точка відповідає стану з нульовою оцінкою вартості другого бренду (Pepsi-Cola). Згідно з (21) маємо

$$S = 0.55 > 0; \quad D = -0.37 < 0. \quad (30)$$

Обидві умови стійкості не виконуються, система є нестійкою.

Розглянемо третю стаціонарну точку  $M_3(20.16, -50.07)$ . Через від'ємне значення другої координати стаціонарна точка не представляє практичного інтересу. Згідно з (23) маємо

$$S = 8.15 < 0; \quad D = -1.07 < 0. \quad (31)$$

Обидві умови стійкості не виконуються, система є нестійкою.

Отже, проведене нами дослідження показало, що жодна із виявлених стаціонарних точок системи не є стійкою. Це означає нестійку поведінку системи в цілому. Фазова траєкторія системи представлена на рис. 1.

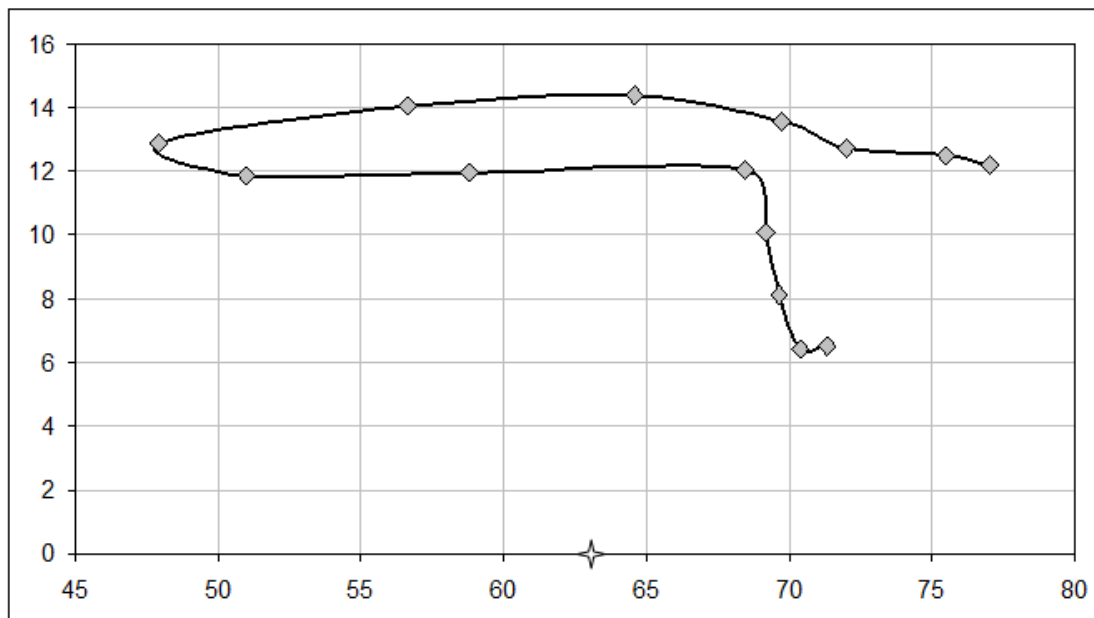


Рис. 1. Фазова траєкторія конкуруючої системи “Coca-Cola” – “Pepsi-Cola”  
Зірочка зображає стаціонарну точку

### ВИСНОВКИ

У роботі викладена методика єдиного підходу до дослідження стійкості бінарних економічних систем, які перебувають в умовах конкуренції. Встановлена кількість стаціонарних станів системи (чотири) та визначені координати стаціонарних точок. Отримані результати дозволяють зробити висновок щодо нестійкої динаміки досліджуваної системи. Причинами нестійкої динаміки можуть бути і економічні фактори, і неповнота запропонованої нами моделі. Запропонований підхід можна застосувати до більш складних систем, які містять більше двох взаємодіючих суб'єктів. Але необхідними умовами даного підходу є такі:

- включені до системи суб'єкти в сукупності повинні охоплювати більшу частину відповідного сегменту ринку;
- обсяг статистичних даних повинен бути достатнім для адекватного оцінювання коефіцієнтів моделі.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Бусленко Н. П. Моделирование сложных систем / Н. П. Бусленко. — М. : Наука, 1968. — 356 с.
2. Математика и кибернетика в экономике : словарь-справочник. — М. : Экономика, 1975. — 699 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. — К. : Вид. центр "Академія", 2002. — Т. 3. — 952 с.
4. Ляпунов А. М. Общая задача об устойчивости движения / А. М. Ляпунов. — Москва ; Ленинград : Гостехиздат, 1950. — 472 с.
5. Вольтерра В. Математическая теория борьбы за существование / В. Вольтерра : пер.с франц. — М. : Наука, 1976. — 285 с.



6. Ляшенко І. М. Основи математичного моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів / І. М. Ляшенко, М. В. Коробова, А. М. Столяр. — Тернопіль : Навчальна книга-Богдан, 2006. — 304 с.
7. BrandZ Top 100 Rises 7 Percent With Growth Across Categories [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.millwardbrown.com/brandz/Top\\_100\\_Global\\_Brands.aspx](http://www.millwardbrown.com/brandz/Top_100_Global_Brands.aspx).
8. Наконечний С. І. Економетрія : підруч. / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. — [3-е вид. доп. та перероб. ]. — К. : КНЕУ, 2004. — 520 с.

#### REFERENCES

1. Buslenko, N.P. (1968), *Modelirovaniye slozhnykh system* [Modeling of complex systems], Nauka, Moscow, Russia.
2. (1975), *Matematika i kibernetika v ekonomike. Slovar-spravochnik* [Mathematics and Cybernetics in the economy. Dictionary Directory], Ekonomika, Moscow, Russia.
3. (2002), *Ekonomichna encyclopedia. T. 3.* [Economic Encyclopedia. Vol. 3], [redkol. : S.V. Mocherniy (vidp. red.) ta in.], Vydavnychy centr "Akademia", Kyiv, Ukraine.
4. Lyapunov, A.M. (1950), *Obshchaya zadacha ob ustoychivosti dvizheniya* [The general problem of stability of motion], Gostekhizdat, Moscow, Leningrad, Russia.
5. Volterra, V. (1976), *Matematicheskaya teoriya borby za sushchestvovaniye* [The mathematical theory of the struggle for existence], Translated by Bondarenko, O.N., Nauka, Moscow, Russia.
6. Ljashenko, I.M., Korobova, M.V. and Stoliar, A.M. (2006), *Osnovy matematychnoho modeliuvannia ekonomichnykh, ekolohichnykh ta social'nykh procesiv* [Basics of mathematical modeling of economic, environmental and social processes], Educational book – Bohdan, Ternopil', Ukraine.
7. Millwardbrown / "BrandZ Top 100 Rises 7 Percent With Growth Across Categories electronic resource" : available at: [www.millwardbrown.com/brandz/Top\\_100\\_Global\\_Brands.aspx](http://www.millwardbrown.com/brandz/Top_100_Global_Brands.aspx) (access February 10, 2014).
8. Nakonechniy, S.I., Tereshchenko, T.A. and Romaniuk, T.P. (2004), *Ekonometriya: pidruchnik* [Econometrics: textbook], 3-e vid., dop. ta pererob., KNEU, Kyiv, Ukraine.

УДК 33.330.46

## МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ КОМПОЗИЦІЙНИХ ІНДИКАТОРІВ

Черняк О.І., д.е.н., професор, Шумаєва М.І., здобувач

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
Україна, 01601, м. Київ, вул. Володимирська, 64/13*

[chernyak@univ.kiev.ua](mailto:chernyak@univ.kiev.ua), [marina.netesina@gmail.com](mailto:marina.netesina@gmail.com)

*«All models are  
wrong but some are useful»*

*George E.P. Box*

Становлення інформаційного суспільства справляє різний вплив на формування взаємовідносин між різними групами осіб з огляду на новітні технології обміну інформацією, застосуванням Інтернет-технологій та телекомунікаційного зв'язку. Актуальність дослідження зумовлена формуванням нового вектора розбудови інформаційного суспільства, зростанням рівня інформатизації різних сфер людської діяльності. Аналіз оцінки стану інформатизації країн базується на системі статистичних показників (композиційних індикаторів), що характеризують стан і тенденції розвитку інформаційного суспільства. Композиційні індикатори дають змогу інтегрувати великі обсяги статистичної інформації в легко зрозумілий формат для подальшої оцінки. Для формування композиційного індикатора визначають набір суб-індикаторів, які характеризують систему з максимально можливою повнотою. Швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій є причиною для формування нових методологій оцінки розвитку інформаційного суспільства. У статті визначено основні підходи та методи для побудови

композиційного індикатора оцінки розвитку інформаційного суспільства. Наведено методи багатовимірного аналізу, імпуатації відсутніх даних, нормалізації та агрегації індикаторів, застосування матриці NUSAP «Родовід» для визначення кожної фази формування композиційного індикатора. Концепція якості композиційного індикатора залежить не тільки від якості основних складових (індивідуальних індикаторів та суб-індикаторів), але і від якості методологічного процесу, який використовується для створення композиційного індикатора. Для побудови достовірного композиційного індикатора необхідно слідувати чіткому алгоритму та використовувати належні методи. У статті запропоновано алгоритм побудови композиційного індикатора та методологію раціонального використання того чи іншого методу при розробці нового композиційного індикатора з урахуванням національних особливостей країни.

*Ключові слова: інформаційне суспільство, інформаційно-комунікаційні технології, композиційні індикатори, суб-індикатори.*

Черняк А.И., Шумаева М.И. МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПОЗИЦИОННЫХ ИНДИКАТОРОВ / *Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина*

Становление информационного общества оказывает различное влияние на формирование взаимоотношений между различными группами лиц, учитывая новейшие технологии обмена информацией, применением Интернет-технологий и телекоммуникационной связи. Актуальность исследования обусловлена формированием нового вектора развития информационного общества, ростом уровня информатизации различных сфер человеческой деятельности. Анализ оценки состояния информатизации стран базируется на системе статистических показателей (композиционных индикаторов), характеризующих состояние и тенденции развития информационного общества. Композиционные индикаторы позволяют интегрировать большие объемы статистической информации в легко понятный формат для дальнейшей оценки. Для формирования композиционного индикатора определяют набор суб-индикаторов, которые характеризуют систему с максимально возможной полнотой. Быстрое развитие информационно-коммуникационных технологий является причиной для формирования новых методологий оценки развития информационного общества. В статье определены основные подходы и методы для построения композиционного индикатора оценки развития информационного общества. Приведены методы многомерного анализа, импутации отсутствующих данных, нормализации и агрегации индикаторов, применение матрицы NUSAP «Родовод» для определения каждой фазы формирования композиционного индикатора. Концепция качества композиционного индикатора зависит не только от качества основных составляющих (индивидуальных индикаторов и суб-индикаторов), но и от качества методологического процесса, который используется для создания композиционного индикатора. Для построения достоверного композиционного индикатора необходимо следовать четкому алгоритму и использовать надлежащие методы. В статье предложен алгоритм построения композиционного индикатора и методология рационального использования того или иного метода при разработке нового композиционного индикатора с учетом национальных особенностей страны.

*Ключевые слова: информационное общество, информационно-коммуникационные технологии, композиционные индикаторы, суб-индикаторы.*

Chernyak O.I., Shumayeva M.I. METHODOLOGY FOR CONSTRUCTING COMPOSITE INDICATORS / *Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine*

Relevance of the research is caused by formation of a new information society vector and increasing the level of informatisation in different spheres of human activity. Analysis of the informatisation status of the country is based on the system of statistical indicators (composite indicators) that characterize development trends of information society. Composite indicators make it possible to integrate large amounts of statistical information in an easily understandable format for further evaluation. To form a composite indicator a set of sub-indicators is defined that characterize the system with the most possible fullness. The rapid development of information and communication technologies became the reason for formation of new methodologies for evaluation the development of the information society. The article outlines main approaches and methods for constructing composite indicators for assessing the development of the information society. The article describes the following methods: multivariate analysis, missing data imputation, normalization and aggregation of indicators, the use of matrix NUSAP "Pedigree" for the definition of each phase in forming a composite indicator. The concept of a quality composite indicator depends not only on the quality of basic components (individual indicators and sub-indicators) but also on the quality of the methodological process that is used to create the composite indicator. For constructions a composite indicator a strict algorithm and proper methods should be used. The article proposes the methodology for the rational use of a particular method in the constructing a new composite indicator taking into account national specifics of the country.

*Key words: informational society, information and communication technologies, composite indicators, sub-indicators.*

## **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ**

Проникнення інформаційних технологій в суспільні інституції та збільшення кількості програмного забезпечення як основи інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) дає змогу говорити про зростання рівня інформатизації різних сфер людської діяльності. Це і стало однією з головних причин створення нових систем статистичних показників, що характеризують стан і тенденції розвитку інформаційного суспільства. Із революцією в інформаційно-комунікаційних технологіях велику увагу стали приділяти достовірним і точним статистичним даним для оцінки нових аспектів та напрямків розвитку інформаційного суспільства. Особлива увага приділяється нерівномірному розподіленню ІКТ між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, а також усередині суспільства. Для об'єктивної оцінки стану інформаційного розвитку країни застосовуються певні системи показників або індикаторів, що характеризують технологічний стан інформаційно-комунікаційної інфраструктури та ступінь її використання.

## **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Основу теорії інформаційного суспільства виклали у своїх роботах багато зарубіжних та вітчизняних учених, більша частина з яких написана в руслі концепцій постіндустріалізму. Серед них слід зазначити роботи Д. Белла, Т. Стоун'єра, Е. Тоффлера, Й. Масуди, М. Кастельса, Ж. Єллюль, Р. Абдєєва, Л. Г. Мельника, О. Б. Баховця [1] та інших науковців. Із плином часу відчувалася потреба в оцінці ступеня розвитку країн з точки зору залучення нової економіки та інформаційних технологій у суспільстві. У 1997 році країни-члени Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) поклали початок розробці індикаторів для оцінки розвитку інформаційного суспільства. На Всесвітньому саміті з питань інформаційного суспільства (WSIS) [2], який відбувся в Женеві у 2003 році та потім у Тунісі у 2005 році, для реалізації забезпечення ІКТ-статистики і розробки ефективної методології вимірювання розвитку інформаційного суспільства було залучено ключові організації, зокрема: Міжнародний Союз Електрозв'язку (ITU), ОЕСР [3, 4], Joint Research Center [5], Євростат, Конференція ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD), Цільова Група з ІКТ при ООН (UN ICT Task Force) [6], чотири регіональні комісії ООН (UNECA, UNECLAC, UNESCAP, UNESCWA), Інститут статистики при ЮНЕСКО (UIS) і Світовий банк. Усі отримані дані цих дослідницьких організацій викладені для публічного доступу у вигляді відповідних підсумкових документів та звітів.

Однак, незважаючи на значну кількість ґрунтовних наукових досліджень, зрозуміло, що жоден із створених міжнародних індикаторів не може бути безпосередньо застосований для оцінки стану розвитку конкретної країни, що досліджується. Композиційний індикатор повинен враховувати індивідуальні особливості країни. Варто зазначити, що розробка методології розрахунку ІКТ-індикатора є неперервним процесом та основний набір індивідуальних індексів підлягає перегляду з плином часу та урахуванням змін в суспільстві.

## **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ**

З урахуванням наукової та практичної актуальності обраної теми дослідження та спираючись на результати підсумкових документів та звітів міжнародних організацій, метою даного дослідження є розкриття поняття та алгоритму побудови композиційного індикатора, методів систематизації, нормалізації та агрегації суб-індикаторів, розробка практичних рекомендацій та безпосередньо методології раціонального використання того чи іншого методу при розробці нового композиційного індикатора з урахуванням національних особливостей країни.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Математична комбінація (агрегація) деякої множини індикаторів називається індексом або зведеним (композиційним) індикатором. Композиційні індикатори використовуються для міжнародного порівняння продуктивності країн в зазначених областях, таких як конкурентоспроможність, глобалізація, інновації. Замість того, щоб використовувати цілу вибірку індивідуальних індикаторів, агреговані композиційні індикатори дозволяють оптимізувати час аналізу.

Існують різні типи композиційних індикаторів (в літературі також використовують термін «індекси»). Найбільш популярні наведені в переліку [6]:

- Індекс цифрової можливості або перспективи (Digital Opportunity Index, DOI);
- Індекс мережевої готовності (Network Readiness Index, NRI);
- Індекс інформаційного суспільства (Informational Society Index, ISI);
- Індекс цифрового доступу (Digital Access index, DAI);
- Індекс цифрового поділу (Digital Divide Index, DDI);
- Індекс поширеності ІКТ (ICI Diffusion Index, ICTDI).

Композиційні показники дають змогу інтегрувати великі обсяги інформації в легко зрозумілий формат для подальшої оцінки. Загальна схема кроків, яких необхідно притримуватися при побудові композиційного індикатора, така:

### 1. Розробка теоретичного підґрунтя

Композиційний індикатор використовується для узагальнення ряду базових окремих індикаторів. Індивідуальний індикатор – це кількісна або якісна оцінка певного фактору, отриманого шляхом серії спостережень. Наприклад, частка Інтернет користувачів, рівень застосування ІКТ у конкретній сфері тощо. Для формування композиційного індикатора визначають набір суб-індикаторів, які характеризують систему з максимально можливою повнотою. Здебільшого є три рівня ієрархії для формування композиційного індикатора (рис. 1) [2]:

- Індивідуальний набір індикаторів, який являє собою вибірку окремих статистичних даних.
- Тематичний набір індикаторів (суб-індикатори) – це окремі індикатори, згруповані разом за однаковою ознакою для максимально повного опису сфери дослідження.
- Композиційний індикатор – це синтетичний індекс, який утворений згортокою множини відповідних суб-індикаторів.

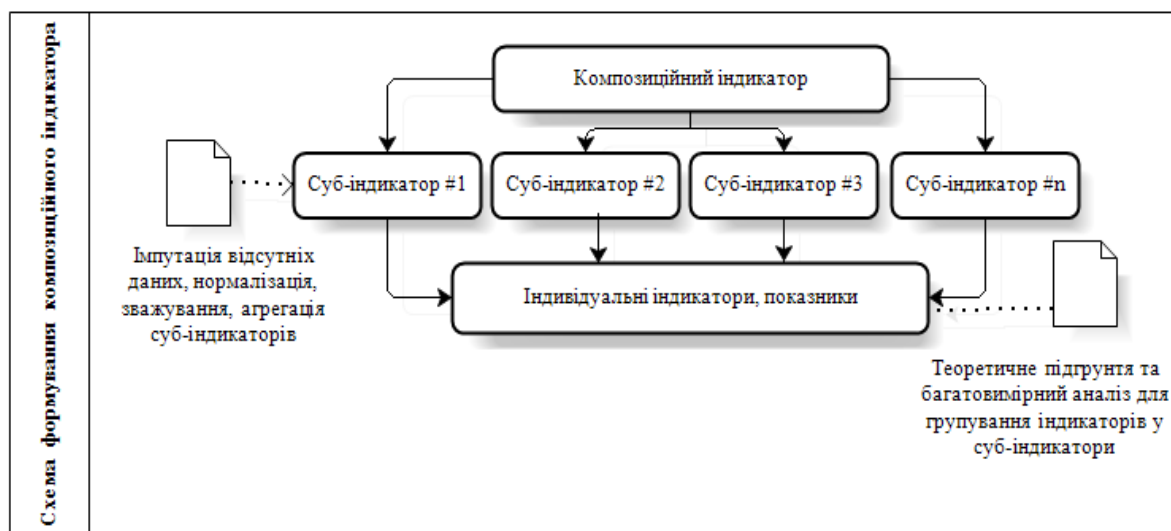


Рис. 1. Схема формування композиційного індикатора

Типовий композиційний індикатор має форму адитивної згортки:

$$I = \sum_{i=1}^n w_i X_i, \quad (1)$$

де  $I$  – композиційний індикатор;

$X_i$  – нормалізований суб-індикатор;

$w_i$  – вага  $X_i$ ;

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1 \text{ та } 0 \leq w_i \leq 1.$$

На практиці надзвичайно важко інтегрувати окремі змінні так, щоб вони відображали економічну реальність. Теоретична основа необхідна для розуміння логіки формування сукупності окремих індивідуальних індикаторів з урахуванням ваг для утворення суб-індикаторів та композиційних індикаторів.

## 2. Багатовимірний аналіз групування інформації для утворення суб-індикаторів

Сильні і слабкі сторони композитного індикатора багато в чому є похідними від якості основних змінних. В ідеалі, змінні повинні бути обрані на основі їх актуальності, аналітичної обґрунтованості, своєчасності, доступності і т.д. Для формування індивідуальних показників у суб-індикатори використовують такі методи: метод головних компонент, факторний аналіз, коефіцієнт альфа Кронбаха.

Метод головних компонент вперше був описаний Карлом Пірсоном ще в 1901 році.

$$\begin{aligned} Z_1 &= a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1q}x_q, \\ Z_2 &= a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2q}x_q, \\ &\vdots \\ Z_q &= a_{q1}x_1 + a_{q2}x_2 + \dots + a_{qq}x_q. \end{aligned} \quad (2)$$

Для застосування даного метода для групування індикаторів береться  $q$  змінних (індикаторів)  $(x_1, x_2, \dots, x_q)$  та знаходиться їх лінійна комбінація для створення головних компонент  $(Z_1, Z_2, \dots, Z_q)$ , що не корелюються. Наступний крок полягає в ранжируванні головних компонент за ступенем високого обсягу сукупної дисперсії вихідних даних.

Факторний аналіз має схожі цілі з методом головних компонент. Основна ідея полягає у описі набору  $q$  змінних  $(x_1, x_2, \dots, x_q)$  з точки зору виявлення зв'язків між цими змінними та скорочення кількості змінних, необхідних для опису даних.

Коефіцієнт альфа Кронбаха  $\alpha$  – ще один метод дослідження ступеня кореляції між набором змінних. Він оцінює, наскільки добре набір елементів, суб-індикаторів, вимірює один об'єкт, композиційний індикатор. Коефіцієнт альфа Кронбаха розраховується за такою формулою:

$$\alpha = \left( \frac{q}{q-1} \right) \frac{\sum_{i \neq j} \text{cov}(x_i, x_j)}{\text{var}(x_0)} = \left( \frac{q}{q-1} \right) \left( 1 - \frac{\sum_j \text{var}(x_j)}{\text{var}(x_0)} \right), \quad (3)$$

$i, j = 1, \dots, q$ ,  $x_0 = \sum_{j=1}^q x_j$  – сума всіх індикаторів.

Граничне значення коефіцієнта альфа Кронбаха вважається 0,7/0,75. При ненадійному значенні коефіцієнта необхідно змінювати набір індикаторів [7].

### 3. Імпу́тація відсутніх даних

Відсутні дані зустрічаються майже в усіх дослідженнях композиційних індикаторів. При оцінюванні невідомих параметрів вибірок можна виділити три загальні підходи: видалення, одинична імпу́тація та множинна імпу́тація. Перший підхід пропонує опустити відсутні дані при обстеженні. Недоліки цього підходу в ігноруванні можливих систематичних відмінностей при повній та неповній вибірці даних. Інші два підходи пропонують замінити пропущені значення новими отриманими значеннями, використовуючи вибіркове середнє (формула 4), моду (формула 5) чи медіану (формула 6) сукупності усіх значень фактору. Також використовується регресійний аналіз для доповнення відсутніх даних [8].

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^s y_i m_i, \quad n = \sum_{i=1}^s m_i, \quad (4)$$

$$M_e = \begin{cases} x_{(m)}, n = 2m - 1 \\ x_{(m)} + x_{(m+1)}, n = 2m. \end{cases} \quad (5)$$

$$M_0 = y_k, \text{ якщо } m_k = \max_i m_i. \quad (6)$$

### 4. Визначення та оцінка релевантних змінних

Змінні бувають різних статистичних одиниць та можуть мати різні діапазони або ваги. Змінні повинні бути стандартизовані або нормалізовані перш ніж вони будуть агреговані до композиційного показника для уникнення проблем при змішуванні одиниць виміру. Змінні нормалізуються, щоб уникнути домінування екстремальних значень та проблемних, не досить якісних баз даних. Дослідження показали, що зазвичай, значення, які мають великий розрив від середнього або нормального діапазону, швидше за все є наслідком неякісної вибірки базових даних, яка може бути вирівняна через логарифмічні перетворення, і дані можуть бути скорочені, якщо є екстремальні викиди. Для кожного композиційного індикатора вибирають свою методику для нормалізації [5]. Введемо такі позначення:

$\bar{c}$  – точка посилення – значення, яке необхідно досягнути протягом визначеного періоду часу;

$x_{qc}^t$  – значення  $q$ -го суб-індикатора країни  $c$  у час  $t$ ;

$P^i$  –  $i$ -й відсоток розподілу суб-індикатора;

$\sigma_{qc}^t$  – середнє квадратичне відхилення;

$w_{qc}$  – вага  $q$ -го нормалізованого суб-індикатора країни  $c$ .

Розглянемо методи нормалізації даних:

1) Ранжування. Це найпростіший метод нормалізації. Вплив зовнішнього фактору в цьому методі не враховується, отже, має значення лише порядковий номер суб-індикатора, що призводить до чималої втрати інформації.

$$I_{qc}^t = \text{Rank}(x_{qc}^t). \quad (7)$$

2) Стандартизація. Цей метод перетворює показники до єдиної шкали зі стандартним відхиленням 1. Отже, показники з екстремальним значенням мають більший вплив на композиційний індикатор. Цей ефект може бути в подальшому виправлений при агрегації показників шляхом включення до вибірки кращих та гірших значень індивідуальних індикаторів або шляхом присвоєння диференціальних ваг [9].

$$I_{qc}^t = \frac{x_{qc}^t - x_{qc=c}^t}{\sigma_{qc=c}^t}. \quad (8)$$

3) Міні-макс. Метод нормалізує показники, щоб мати ідентичний діапазон  $[0, 1]$  шляхом віднімання від індикатора мінімального значення і ділення на різницю максимального і мінімального значення. Недолік цього методу полягає в тому, що екстремальні значення можуть спотворити перетворений показник. У той же час перевагою цього методу є те, що нормалізація Міні-макс може розширити спектр показників, що лежать в межах невеликого інтервалу, збільшуючи вплив на композиційний індикатор більше ніж при стандартизації.

$$I_{qc}^t = \frac{x_{qc}^t - \min_c(x_q^{t_0})}{\max_c(x_q^{t_0}) - \min_c(x_q^{t_0})}. \quad (9)$$

4) Відстань до посилення. Метод нормалізує показник шляхом виміру положення показника по відношенню до точки посилення. Ця точка може позначати мету, яку необхідно досягнути протягом визначеного періоду часу. Точка посилення також може бути зовнішнім еталоном. Наприклад, статистичні дані Сполучених Штатів та Японії часто використовуються як точки посилення при нормалізації індикаторів. Крім того, точкою посилення може бути середня країна з групи, якій буде присвоєно значення 1, у той час як інші країни будуть отримувати бали залежно від їх відстані до середнього. Отже, стандартизовані індикатори, які мають значення більше за одиницю, вказують на країни з рівнем розвинутої вище середнього. Також точкою посилення може бути країна – лідер у групі. Цей підхід заснований на екстремальних значеннях, які можуть бути хибними [1].

$$I_{qc}^t = \frac{x_{qc}^t}{x_{qc=c}^{t_0}} \text{ або } I_{qc}^t = \frac{x_{qc}^t - x_{qc=c}^{t_0}}{x_{qc=c}^{t_0} - x_{qc=c}^{t_0}}. \quad (10)$$

5) Категоріальна шкала. На основі категоріальної шкали, числової або якісної, кожному індикатору присвоюється бал. Наприклад, дані з найкращими показниками, перші 5 відсотків, отримують 100 балів, дані з середніми показниками, від 95 до 85 відсотків, отримують 70 балів і т.д.

$$I_{qc}^t = \begin{cases} 0, x_{qc}^t < P^{15} \\ 20, P^{15} \leq x_{qc}^t < P^{25} \\ 40, P^{25} \leq x_{qc}^t < P^{65} \\ 60, P^{65} \leq x_{qc}^t < P^{85} \\ 80, P^{85} \leq x_{qc}^t < P^{95} \\ 100, P^{95} \leq x_{qc}^t \end{cases} \quad (11)$$

6) Індикатори вище або нижче середнього. Метод полягає в наступному розподілі індикаторів: всім значенням, які знаходяться всередині вибірки, присвоюється 0, тоді як значенням вище або нижче певного порогу присвоюється відповідно 1 та -1. Цей метод нормалізації простий і не залежить від викидів. Однак значення критичного рівня для різних країн може бути різне, що призводить до упущення інформації.

$$I_{qc}^t = \begin{cases} 1, w_{qc} > (1 + p) \\ 0, (1 - p) \leq w_{qc} \leq (1 + p), \text{ де } w_{qc} = \frac{x_{qc}^t}{x_{qc=c}^{t_0}} \\ -1, w_{qc} < (1 - p), \end{cases} \quad (12)$$

## 5. Вагові змінні і групи змінних

Вибір вагових коефіцієнтів – найскладніший етап побудови композиційного індикатора. У багатьох випадках використовується просте середнє нормалізованих суб-індикаторів, але це може призвести до ненадійних та нестійких значень індикатора. При виборі методу агрегації необхідно враховувати кількість суб-індикаторів,

відмінність множини їх значень і кореляцію між ними [1]. Для визначення вагових коефіцієнтів використовують такі методи або комбінацію методів:

- аналіз основних компонент та факторний аналіз;
- аналіз охоплення даних;
- аналіз ієрархічних процесів;
- множинна лінійна регресія;
- висновки експертів;
- відстань до цілі;
- нейтралізація кореляційних ефектів.

## 6. Тест на чутливість та надійність агрегованих змінних

Значення композиційного індикатора значною мірою залежать від вибору методу зважування, стандартизації та агрегування змінних. Тест на чутливість дає змогу проаналізувати доречність включення чи виключення різних змінних з композиційного індикатора, зміну ваги або методу стандартизації та вибору альтернативних базових років. Використовуються два комбіновані інструменти: аналіз невизначеності (UA) та аналіз чутливості (SA). Перший метод показує, як невизначеність у вхідних факторах впливає на суб-індикатори. Другий метод показує, скільки кожен індивідуальний показник вносить невизначеності до індикатора [3].

Концепція якості композиційного індикатора залежить не тільки від якості основних складових (індивідуальних індикаторів та суб-індикаторів), але і від якості методологічного процесу, який використовується для створення композиційного індикатора. Тести на оцінку якості кількісної інформації не дуже розвинуті. Вирішенням цієї проблеми є використання статистичних гіпотез та формальних теорій прийняття рішень. Але жодний з цих методів не допомагає знайти відповідь на питання: чи якісні ці дані? Чи можна їх застосовувати? Для відповіді на такі питання доцільно використовувати систему позначень NUSAP, яка була розроблена для того, щоб охарактеризувати якість кількісної інформації, а саме соціальний аспект.

Таблиця 1 – матриця «Родовід для статистичної інформації»

Визначення проблеми і мети	Збір даних та аналіз	Інституційна культура	Огляд
Переговори	Цільова група	Діалог	Зовнішній
Наукове обґрунтування	Цільове опитування	Вигода	Незалежний
Зручність	Не цільове опитування	Покора	Регулярний
Символізм	Припущення	Ухилення	Випадковий
Інерція	Вказівка	Не має контакту	Жоден
Не визначено	Не визначено	Не визначено	Не визначено

Схема, на якій базується NUSAP, дозволяє підтримати комунікацію між творцем та користувачем композиційного індикатора. Категорія NUSAP «Родовід» являє собою оціночну матрицю, де кожен стовпець матриці визначає окрему фазу будівництва композиційного індикатора. Наприклад, на першому етапі «Визначення проблеми і мети» оцінки присвоюється кожній фазі відповідно до стану фази: «переговори», «наукове обґрунтування», «зручність», «символізм», тощо. У таблиці 1 наведено матрицю «Родовід для статистичної інформації». Родовід матриця зі своїм великим різноманіттям категорій дозволяє значно урізноманітнити оціночний опис композиційного показника.

Отже, «переговори» стоять перед «науковим обґрунтуванням», оскільки після першого етапу вже буде надана інформація про особливості групи індикаторів та оцінка експерта з цієї проблеми. Так само «цільова група» отримує більш високий рейтинг, ніж «цільове опитування», оскільки спочатку необхідно підготувати кваліфіковану



групу людей і потім проводити опитування. Виключення цього пункту з процесу формування композиційного індикатора може призвести до отримання інформації, яка не була адаптована до проблеми [7].

Аналіз методів побудови композиційних індикаторів довів, що вони мають істотні відмінності, при цьому від вибору конкретного методу залежить повнота та значущість отриманого композиційного індикатора. Для побудови достовірного композиційного індикатора необхідно слідувати чіткому алгоритму та використовувати належні методи. У таблиці 2 наведено алгоритм побудови композиційного індикатора та рекомендації щодо застосування належного методу при розробці композиційного індикатора.

Таблиця 2 – Рекомендація щодо використання методів побудови композиційного індикатора

Крок	Назва кроку	Методи реалізації	Рекомендації
1	Теоретичне підґрунтя	NUSAP [10]	Використання матриці «Родовід» доречно при побудові будь-якого композиційного індикатора, оскільки матриця систематизує фази будівництва композиційного індикатора.
2.1	Багатовимірний аналіз: групування індикаторів для утворення суб-індикаторів	Метод головних компонент	Цей метод доцільно використовувати при дослідженні структурної залежності групи змінних. Також використовується при визначенні вагових змінних. Його не варто застосовувати, коли кореляція між змінними не має причинного зв'язку, а також при існуванні циклічності в даних.
		Факторний аналіз	Метод може бути використаний для визначення і зменшення розмірності даних.
		Коефіцієнт альфа Кронбаха	Метод використовується для перевірки одиничної розмірності суб-індикаторів. Малі значення коефіцієнту будуть свідчити про багато розмірну структуру даних. Цей метод краще застосовувати в першу чергу та далі з огляду на отриманий результат, застосовувати метод головних компонент або факторний аналіз для визначення того, які суб-індикатори мають найбільше навантаження у відповідних вимірах і таким чином поділити їх на групи.
2.2	Багатовимірний аналіз: групування країн для аналізу	Кластерний аналіз	Кластеризація країн відбувається на основі певної приналежності, наприклад, однієї етнічної групи чи спільних кордонів, мови тощо. Кластеризація країн залежить тільки від цілей, які стоять в основі побудови композиційного індикатора. Також можливо використовувати карти Кохонена для кластеризації країн.
3.	Імпутація відсутніх даних	Видалення; одинична імпутація; множинна імпутація.	Один з найефективніших методів – це застосування схеми згортки при проведенні попередньої підготовки даних, а саме заміна пропущених або недостовірних даних та дослідження впливу на результат даного заміщення, застосування трансформації (наприклад логарифмування) для виключення асиметричного розподілу, та у разі потреби вилучення недостовірних даних для уникнення впливу екстремумів.
4.	Нормалізація	Ранжування; стандартизація; міні-макс; відстань до посилення; категоріальна шкала; значення вище або нижче середнього.	Кожен метод має свої переваги та недоліки. Найчастіше використовуються методи стандартизації, оскільки всі змінні перетворюються до загальної шкали, яка передбачає нормальний розподіл. В інших підходах, наприклад, відстань до посилення, методика заснована на екстремальних значеннях, які можуть бути насправді викидами. Метод категоріальної шкали має великий ступінь суб'єктивності, оскільки за великим рахунком, пороги визначаються довільно.

5.	Зважування	Аналіз основних компонент та факторний аналіз; Аналіз охоплення даних; Аналіз ієрархічних процесів; Множинна лінійна регресія; Висновки експертів; Відстань до цілі; Нейтралізація кореляційних ефектів.	При визначенні вагових коефіцієнтів методом головних компонент обчислюється лінійна комбінація суб-індикаторів, яка б відповідала за максимально можливу частку дисперсії. Нейтралізація кореляційних ефектів корисна у разі, коли декілька суб-індикаторів сильно корельовані між собою. Цей метод є емпіричним, тому має обмежене застосування. При використанні методу відстані до цілі визначаються цільові значення, які мають бути досягнуті за кожною характеристикою системи. Перевагою метода є його простота. Метод висновків експертів полягає в тому, що експерти мають розподілити всі ресурси між всіма суб-індикаторами. Недолік методу – це суб'єктивна думка експертів.
6.	Тест на чутливість на надійність	Аналіз невизначеності; Аналіз чутливості.	Перший метод показує як невизначеність у вхідних факторах впливає на структуру композиційного показника. Другий метод показує скільки кожен індивідуальний показник вносить невизначеності до комбінованого індикатора. Доречно застосовувати обидва методи.

## ВИСНОВКИ

Із швидким розвитком ІКТ у суспільстві виникають нові потреби та нова статистична інформація. Це є причиною неперервної зміни композиційних індикаторів, що потребує формування нових методологій оцінки розвитку інформаційного суспільства. На основі огляду фахової літератури, підсумкових документів та міжнародних звітів у роботі узагальнені алгоритми та методи побудови композиційного індикатора розвитку інформаційного суспільства. Розроблено рекомендації щодо вибору конкретного методу при побудові нового композиційного індикатора, який може бути складовою частиною національної системи індикаторів або окремим індикатором для порівняння розвитку інформаційного суспільства в групі країн.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Баховець О. Б. Передумови становлення інформаційного суспільства в Україні / О. Б. Баховець, Т. О. Грінченко, К. Д. Гуляєв. — К. : Азимут-Україна, 2008. — 288 с.
2. Підсумкові документи всесвітнього саміту з питань інформаційного суспільства. — К. : Зв'язок, 2006. — 131 с.
3. Freudenberg M. Composite indicators of country performance: a critical assessment / M. Freudenberg. — Paris, 2003. — 34 p.
4. eEurope 2005, An Information Society for all, Action plan [Electronic resource]. — Mode of access : <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2002:0263:FIN:EN: PDF>.
5. JRS. Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide. — Joint Research Centre, Belgium, 2005. — 161 с.
6. Statistics and indicators of measuring information society [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www.unctad.info/en/Science-and-Technology-for-Development---StDev/Thematic-Issues/Information-and-Communication-Technologies/Statistics-and-indicators/>.
7. Funtowicz S. O. Uncertainty and quality in science for policy / S. O. Funtowicz, J. R. Ravetz. — Dordrecht : Kluwer Academic Publishers, 1990. — 217 p.
8. Черняк О. І. Збірник задач з теорії ймовірності та математичної статистики : навч. посіб. / О. І. Черняк, О. М. Обушна, А. В. Ставицький. — К. : Знання, 2000. — 119 с.
9. Nardo M. Tools for composite indicators building / M. Nardo. — Ispra, 2005. — 134 p.
10. Ravetz J. R. NUSAP – The Management of Uncertainty and Quality in Quantitative Information [Electronic resource] / J. R. Ravetz, S. O. Funtowicz. — Mode of access : <http://www.nusap.net/sections.php?op=viewarticle&artid=14>.

## REFERENCES

1. Bahovets, O. B., Grinchenko, T. O. and Gulyaev, K. D. (2008), *Peredumovy stanovlennya informatsiinogo suspilstva v Ukraini* [Prerequisites for the information society in Ukraine], Azimut-Ukraina, Kyiv, Ukraine.
2. (2006), *Pidsumkovi dokumenty vsevitnogo samitu z pytan informatsiinogo suspilstva* [Outcome of the World Summit on the Information Society], Zvyazok, Kyiv, Ukraine.
3. Freudenberg, M. (2003), *Composite indicators of country performance: a critical assessment*, Paris, France.
4. eEuropre (2005), *An Information Society for all, Action plan*, available at: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2002:0263:FIN:EN: PDF>.
5. (2005), JRS. *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*, Joint Research Centre, Belgium.
6. *Statistics and indicators of measuring information society*, available at: [www.unctad.info/en/Science-and-Technology-for-Development---StDev/Thematic-Issues/Information-and-Communication-Technologies/Statistics-and-indicators/](http://www.unctad.info/en/Science-and-Technology-for-Development---StDev/Thematic-Issues/Information-and-Communication-Technologies/Statistics-and-indicators/).
7. Funtowicz, S. O. and Ravetz, J. R. (1990), *Uncertainty and quality in science for policy*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Netherlands.
8. Chernyak, O. I., Obushna, O. M. and Stavitsky, A. V. (2000), *Zbirnyk zadach z teorii ymovirnosti ta matematychnoi statystyky: tutorial* [Tasks of the theory of probability and mathematical statistics], Znannya, Kyiv, Ukraine.
9. Nardo, M. (2005), *Tools for composite indicators building*, Ispra, Italy.
10. Ravetz, J. R. and Funtowicz, S. O. "NUSAP – The Management of Uncertainty and Quality in Quantitative Information", available at: [www.nusap.net/sections.php?op=viewarticle&artid=14](http://www.nusap.net/sections.php?op=viewarticle&artid=14).

УДК 330.4:657.922:303.4 (477)

## IDENTIFICATION COHERENT REAL ESTATE MARKET PHASE BASED ON FUZZY MODEL

Shapovalova V.O., post-graduate student, Maksishko N.K., doctor of economics, professor

*Zaporizhzhya National University  
Ukraine, 69600, Zaporizhzhya, Zhukovsky str., 66*

*victoria2909@mail.ru, maxishko@ukr.net*

On the basis of consideration for the real estate market in Ukraine coherent market hypothesis, which assumes the market stay in one of four defined phases ( random walk , unstable transition, chaotic market, coherence), a method for identifying the corresponding phase based on fuzzy model is given. To this end, the peculiarities of qualitative and quantitative phases of the real estate market are determined. The proposed method is based on the use of fuzzy model. The process of building a fuzzy model consists of four stages. The algorithm of variables of fuzzy model is given. The use with specification of economic substance is grounded. It's described the procedures and phasing of construction of fuzzy inference rules. The criterion of evaluating the accuracy of the model (such as MAPE) is used. To implement the model identification of the real estate market uses application programming package Matlab. Verification fuzzy model held a number of speakers for the data yield average property prices in Kyiv for the period from 1 January 1991 to 31 December 2012, an analysis which takes into account changes occurring in the market. Based on the comparison results of fuzzy model with the results of expert evaluation found error model, which is 5.2% and confirms its reasonable adequacy. The application of the constructed model to determine the state of the real estate market on the basis of coherent market hypothesis based on fuzzy simulation allow for a qualitative analysis of the current situation in the real estate market, to estimate the probability of transition property market in the next phase, to provide guidance on price forecasting in the presence in one or another phase. After the identification phase of the real estate market raises the question of the application of relevant tools for forecasting.

*Key words: real estate market, the dynamics of prices, the hypothesis of coherent market, fuzzy modeling.*

Шаповалова В.О., Максишко Н.К. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАЗИ КОГЕРЕНТНОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ НА БАЗІ НЕЧІТКОЇ МОДЕЛІ / *Запорізький національний університет, Україна*

На базі врахування для ринку нерухомості України гіпотези когерентного ринку, яка припускає перебування ринку в одній з чотирьох визначених фаз (випадкового блукання, нестійкого переходу, хаотичного ринку, когерентності), розроблено метод ідентифікації відповідної фази на основі нечіткої моделі. З цією метою визначено особливості якісних та кількісних характеристик фаз ринку нерухомості. Запропонований метод базується на використанні нечіткої моделі. Процес побудови нечіткої моделі складається з чотирьох етапів. Описано алгоритм визначення змінних нечіткої моделі. Обґрунтовано їх використання на основі уточнення економічного змісту. Описано процедуру фазифікації та побудову правил нечіткого виводу. Визначено критерій оцінки точності моделі (типу MARE). Для реалізації моделі ідентифікації стану ринку нерухомості використано прикладний програмний пакет Matlab. Верифікація нечіткої моделі проведена для даних ряду динаміки дохідності середньої ціни на нерухомість у м. Києві за період з 01 січня 1991 року по 31 грудня 2012 року, аналіз якого дозволяє враховувати зміни, що відбуваються на ринку нерухомості. На основі порівняння результатів нечіткої моделі з результатами експертного оцінювання виявлено похибку моделі, що становить 5,2% та підтверджує її прийнятну адекватність. Застосування побудованої моделі з метою визначення стану ринку нерухомості з урахуванням гіпотези когерентного ринку на основі апарату нечіткого моделювання дозволить провести якісний аналіз поточної ситуації на ринку нерухомого майна, оцінити ймовірність переходу ринку нерухомості в наступні фази, надати рекомендації щодо прогнозування ціни під час знаходження в тій чи іншій фазі. Після ідентифікації фази ринку нерухомості є змога вирішення проблеми застосування релевантного інструментарію прогнозування.

*Ключові слова:* ринок нерухомості, динаміка ціни, гіпотеза когерентного ринку, нечітке моделювання.

Шаповалова В.А., Максишко Н.К. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ФАЗЫ КОГЕРЕНТНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НА БАЗЕ НЕЧЕТКОЙ МОДЕЛИ / *Запорожский национальный университет, Украина*

На базе гипотезы когерентного рынка для рынка недвижимости Украины, которая предполагает пребывания рынке в одной из четырех определенных фаз (случайного блуждания, неустойчивого перехода, хаотичного рынка, когерентности), разработан метод идентификации соответствующей фазы на основе нечеткой модели. С этой целью определены особенности качественных и количественных характеристик фаз рынка недвижимости. Предложенный метод основан на использовании нечеткой модели. Процесс построения нечеткой модели состоит из четырех этапов. Описан алгоритм определения переменных нечеткой модели. Обосновано их использование на основе уточнения экономического содержания. Описана процедура фазификации и построение правил нечеткого вывода. Определен критерий оценки точности модели (типа MARE). Для реализации модели идентификации состояния рынка недвижимости использовано прикладной программный пакет Matlab. Верификация нечеткой модели проведена для данных ряда динамики доходности средней цены на недвижимость в Киеве за период с 1 января 1991 по 31 декабря 2012 года, анализ которого позволяет учитывать изменения, происходящие на рынке недвижимости. На основе сравнения результатов нечеткой модели с результатами экспертной оценки выявлено погрешность модели, составляет 5,2% и подтверждает ее приемлемую адекватность. Применение построенной модели с целью определения состояния рынка недвижимости на основе гипотезы когерентного рынка на основе аппарата нечеткого моделирования позволит провести качественный анализ текущей ситуации на рынке недвижимого имущества, оценить вероятность перехода рынка недвижимости в последующие фазы, дать рекомендации по прогнозированию цены во время нахождения в той или другой фазе. После идентификации фазы рынка недвижимости становится возможным решение проблемы применения релевантного инструментария прогнозирования.

*Ключевые слова:* рынок недвижимости, динамика цены, гипотеза когерентного рынка, нечеткое моделирование.

## STATEMENT OF THE PROBLEM

While making management decisions in real estate, as well as within any financial market, it is necessary to bear in mind that, despite the use of existing analytical and expert techniques, the final decision is made under uncertainty. Largely decisions on real estate market based on forecasts real estate prices. Some of the real estate market factors can be determined almost exactly, but others – only with some degree of certainty. In addition, it is known [1] that coherent market hypothesis is fair for real estate market, which involves the use of complex tools for forecasting price dynamics. The system of methods and models for forecasting should be used only after phase identification (random walk, unstable transition, chaotic market, coherence). For this reason, in our opinion, for the evaluation phase of the real estate

market on the basis of the hypothesis of coherent market, it is advisable to use the tools of fuzzy modeling.

## ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

In [2] the author of a concept for price forecasting of real property based on a hybrid approach that integrates the tools of discrete nonlinear dynamics and cognitive modeling. This concept makes it possible to increase the economic efficiency of the real estate market in the preparation and management decisions. However, the study indicated that taking any decisions on the real estate market, including the definition phase of the real estate market, is under uncertainty. Therefore, the analysis of the real estate market application of classical statistical apparatus is inefficient [3]. An alternative may be the instrument of fuzzy modeling, founded by analysis of economic systems is such scholars as Zadeh, Dubois, Prado, Kofman. Improving methods of decision-making in the economy based on the methods of fuzzy sets carry A. Matviichuk [4], A. Nedosekin [5], S. Orlovsky, S. Shtovba. Currently it's missing studies that have dealt with the use of fuzzy modeling methodology for the real estate market.

## THE PURPOSE OF THIS ARTICLE

The purpose of this article is to develop a method of diagnosis (identification) real estate market based on the coherent market hypothesis using fuzzy modeling techniques. The object is market analysis of changes over time in this study are time series (TS) rates of property prices  $RP = \langle rp_t, t = \overline{1, n} \rangle$  [6]. To analyze the dynamics of the real estate market we will consider it to be a system comprising a plurality of investors. However, it is well known [7], the real estate market consists of individual investors with different horizons of decision making.

The research [1] found that the real estate market Ukraine satisfies the hypothesis of coherent market [8]. The basic assumption of this theory, which combines non-linear deterministic model (fractal market hypothesis) and statistical dynamic model is that the probability distribution of market changes over time based on the fundamental (or economic) environmental conditions and certain attitudes (or "group consciousness") market. Therefore, the combination of these factors turns out to change the shape of the probability density function.

According to the hypothesis of coherent market real estate market may be in one of four phases  $q \in Q = \{1, 2, 3, 4\}$ , membership of which makes it possible to present it as the set of segments:  $RP = \bigcup_{i=1}^K RP_i^q = \bigcup_{i=1}^K (a_i, b_i)^q$ , where  $i$  – interval number,  $a_i$  – the beginning of the interval,  $b_i$  – the end of the interval, thus,  $K$  – number of intervals. Compliance (in terms of coherent market hypothesis) segments phase the real estate market means having the character of this phase. We consider the set  $Q$  phases of real estate market as a full event space  $T = \{Eq\}$ , where  $E_1$  – phase random walk,  $E_2$  – unstable phase transition,  $E_3$  – phase chaotic market,  $E_4$  – phase coherence. Consider them more:

- 1) random walk phase corresponds to the situation when individual investors make decisions under the influence of some random factors regardless of the other investors, that there is no collective decision. This may occur during recession processes, in particular after the acute recession;
- 2) phase transition corresponds to an unstable situation, when deciding gradually begins to form (or break down) public is expected to rational thought;
- 3) during the chaotic phase (or fractal) market oriented investor sentiment group found that match their preferences regarding investment horizon;
- 4) in the coherence phase there is a combination of group awareness and a strong manifestation of the fundamental factors causing the observed significant change of trend of price changes.

Problem identification of the real estate market at the time is set, which belongs to the segment level time series. Given the high level of uncertainty in the market price dynamics, as evidenced by its properties such as nonlinearity, nestatsionarnist and others [2] develop a method for identification of the real estate market on the basis of building a fuzzy model. The process of constructing the model has the following four stages:

*Step 1. Definition of the variables of the model.* A result of analysis of the dynamics of return rates (*TS RP*)-based statistical and fractal analysis of complex get a set of statistical characteristics as well as the indicator Hurst  $H$  and fuzzy memory depth time series [9]. Variables or as partial criteria model identification phase of the market determine the following parameters: coefficient of asymmetry of the levels distribution of *TS* ( $A$ ), Hurst index ( $H$ ), maximum depth memory *TS* ( $l_{max}$ ) and the rate of information entropy fuzzy set memory depth of *TS* ( $H_{entrop\_L}$ ). Let's consider the contents of the selected features.

The economic meaning of the coefficient asymmetry ( $A$ ) in this context is as follows. If the ratio has a positive value, the higher values yield property prices (the right "tail") are more likely than low. With the approach of the asymmetry zero real estate market is moving into a phase of random walk. With an increase in the absolute value of the asymmetry phenomenon of coherence increases.

*Hurst index ( $H$ )* – a quantitative description of the time series, on which to conclude its stability (reversal or frequent return to the mean). The closer the absolute value of the Hurst parameter to unity is the phenomenon of enhanced coherence. Approaching Hurst parameter to a value of "0.5" indicates the random walk phase. Calculation of Hurst is for time series *RP* – yields price sensitivity because this series is higher than the absolute number.

*Maximum memory depth ( $l_{max}$ )* of fuzzy sets memory depth is a quantitative measure that characterizes the degree of stability and predictability of the *TS RP* dynamics on real estate prices.

*Index of information entropy ( $H_{entrop\_L}$ )* fuzzy set memory depth reflects the level of uncertainty about information concerning the direction and speed of the return.

To reflect changes in the market situation, these indicators will be determined by analyzing the so-called "pre-window", which has a width and ends on *TS* level (similar to the principles of [10]), choose one that is 30 ( $k = 30$ ). This term is two and a half years, that is a time period within which might occur structural changes of price changes. In figure 1 shows a graphical representation of the *TS* of average real estate prices in Kyiv, Hurst and asymmetry *TS* with previous window (for the period from 01.1991 to 12.2012) in accordance with the allocation phase coherent market hypothesis by an expert [11].

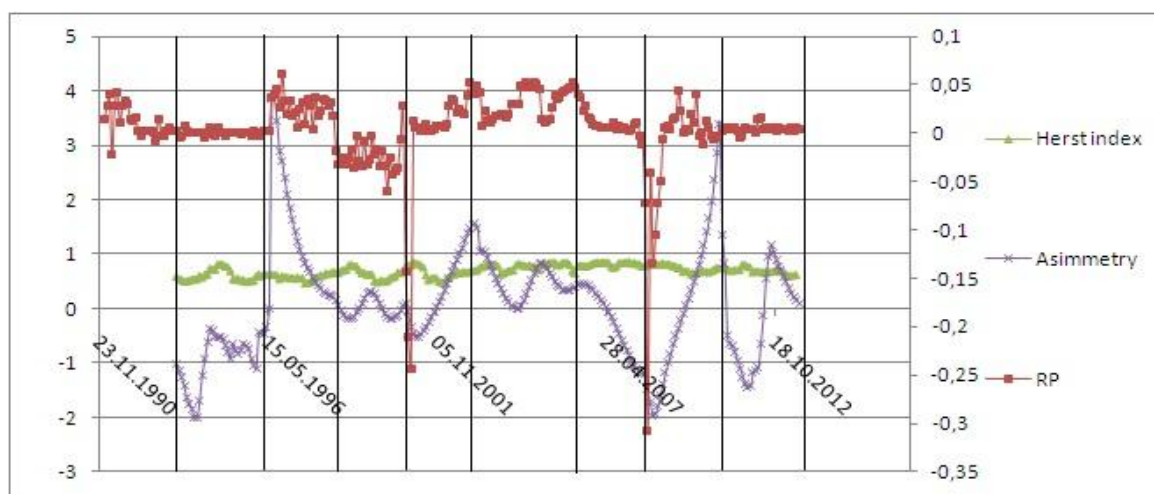


Fig. 1. Graphical representation of the original *TS* of average real estate prices in Kyiv, Hurst and asymmetry *TS* with previous window  $k = 30$  for the period from 01.1991 to 12.2012 in accordance with the allocation phase coherent market hypothesis

Step 2. Definition of linguistic variables (partial criteria) based on histogram segments time series  $\{(a_i, b_i)\}$  and expert analysis.

For each parameter defined range of possible values and sub-ranges for which it can be divided. We set parameters as fuzzy variables defined name and domain of definition (description of restrictions is presented in Table 1).

Table 1 – Definition of linguistic variables model

Indicator	Time-series dynamics of real estate prices	The range of values	Linguistic value of the index
Asymmetry coefficient $A$	local variability that characterizes the tendency of the time series of significant changes to the values in a small neighborhood of the time	$(-2, 2)$	Is low
		$(-3, 2] \cup [2, 3)$	Average
		$(-\infty; 3] \cup [3; \infty)$	The high is
Hurst index $H$	inertia that characterizes the dynamics of a tendency to move in the direction of the trend	$[0.45, 0.6)$	Low
		$[0.6, 0.85)$	Average
		$[0.85, 1]$	High
Maximum depth memory time series $l_{max}$	local resistance that characterizes the ability to preserve the values of the time series with limited neighborhood for some (limited) time intervals	$[0, 4)$	Low
		$[4, 7)$	Average
		$[7, 10]$	High
Index of information entropy fuzzy set memory depth $H_{entrop\_L}$	uncertainty that characterizes the dynamics on the predictability	$[0, 2.5)$	Low
		$[2.5, 4)$	Average
		$[4, 5]$	High

Another difficult task is to determine the type of membership functions for each variable. The four input variables (asymmetry coefficient  $A$ , Hurst parameter  $H$ , the maximum memory depth time series  $l_{max}$ , entropy of TS  $H_{entrop\_L}$ ) was chosen gauss membership functions that represent smoothed term – the scale of values {Low, Medium, High}. For the scale of output variable belonging to one of the four coherent market phases on the basis of expert assessments interval was chosen function of triangular form [12]. The results of determining the normal membership function for Hurst parameter and interface real estate market shown in Fig. 2 as a visualization obtained by application software package Matlab.

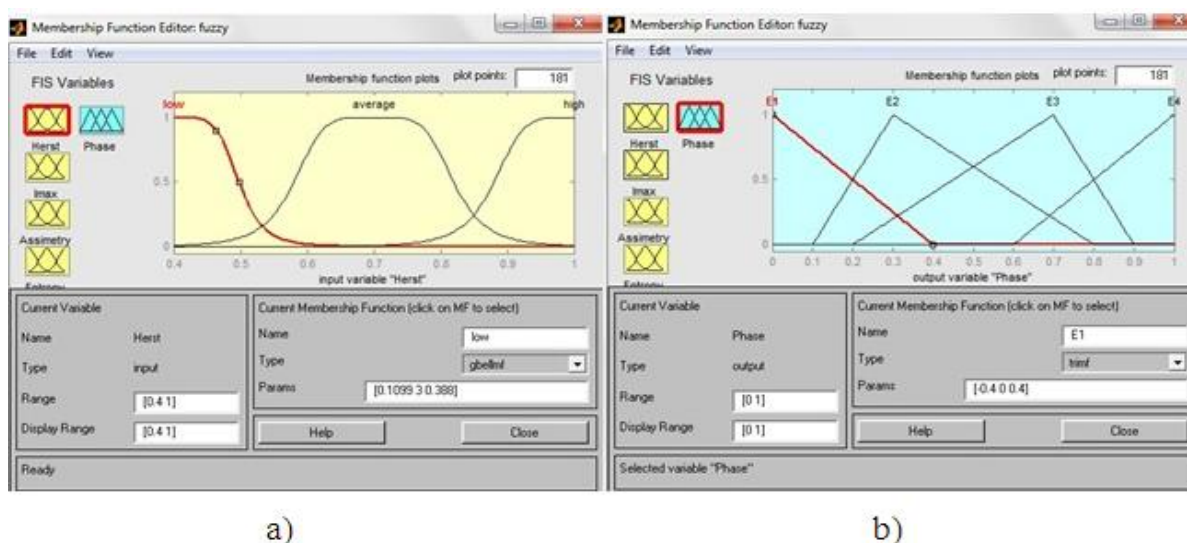


Fig. 2. Visual representation of fuzzy membership functions a) input variable – Hurst parameter  $H$ ; b) output variable – phase of the real estate market  $E_q$

*Step 3. Constructing fuzzy model identification of the real estate market by Mamdani type.*

We consider the set of phases estate market as a full event space}, where  $E_1$  – random walk phase,  $E_2$  – unstable transition phase,  $E_3$  – chaotic market phase,  $E_4$  – coherence phase. To define specific phases we will use linguistic variable "degree of belonging to phase", for which we introduce the notation:

$$ADV(rp_t) = \left\{ (E_q, \mu_q(rp_t)), \quad q = \overline{1,4} \right\} \quad (1)$$

where  $E_q$  – linguistic variable;

$T$  – term-set,  $T = \{random\ walk, unstable\ transition, chaotic\ market, coherence\}$ .

For values of linguistic variable that should be the basis for determining the phase of the real estate market, we apply compositional rule proposed L. Zade which formalizes fuzzy output on unclear assumptions (values of parameters: the asymmetry coefficient  $A$ , Hurst coefficient  $H$ , maximum depth memory time series  $l_{max}$ , index information entropy fuzzy set memory depth  $H_{entrop\_L}$ ) and opinion  $ADV(rp_t)$ . For its application develop the knowledge base in the form of inference rules for future use, in particular, in our case Mamdani algorithm. Rules of the values of the linguistic variable "degree of belonging to phase  $E_q$ " are presented in Table 2.

Table 2 – Rules of the values of linguistic variable  $ADV(rp_t)$  – "The level of belonging to phase  $E_q$ "

Number	Linguistic values of				Linguistic variable "The level of belonging to phase $E_q$ "
	Asymmetry coefficient $A$	Hurst index $H$	Maximum depth memory time series $l_{max}$	Index of information entropy fuzzy set memory depth $H_{entrop\_L}$	
1	High	High	High	High	Coherence
2	Low	Low	Low	Low	Random walk
3	Average	Average	Average	Average	Chaotic Market
4	High	Average	High	High	Coherence
5	High	High	Average	High	Coherence
6	High	High	High	Average	Coherence
7	Average	High	High	High	Coherence
8	Average	Low	Average	Average	Chaotic Market
9	Average	Average	Low	Average	Chaotic Market
10	Average	Average	Average	Low	Chaotic Market
11	Low	Average	Average	Average	Chaotic Market
12	Average	High	Average	Average	Chaotic Market
13	Average	Average	High	Average	Chaotic Market
14	Average	Average	Average	High	Chaotic Market
15	High	Average	Average	Average	Chaotic Market
16	High	Average	High	High	Coherence
17	High	High	Average	High	Coherence
18	High	High	High	Average	Coherence
19	Average	High	High	High	Coherence
20	Low	Average	Low	Average	Unstable transition
21	Average	Low	Average	Low	Unstable transition
22	Low	Low	Average	Average	Unstable transition
23	Average	Average	Low	Low	Unstable transition
24	Low	High	Low	High	Unstable transition
25	High	Low	High	Low	Unstable transition
26	Low	Low	High	High	Unstable transition
27	High	High	Low	Low	Unstable transition



The visual representation of the surface of linguistic variables – “The level of belonging to phase  $E_q$ ” obtained by application software package Matlab (Fig. 3).

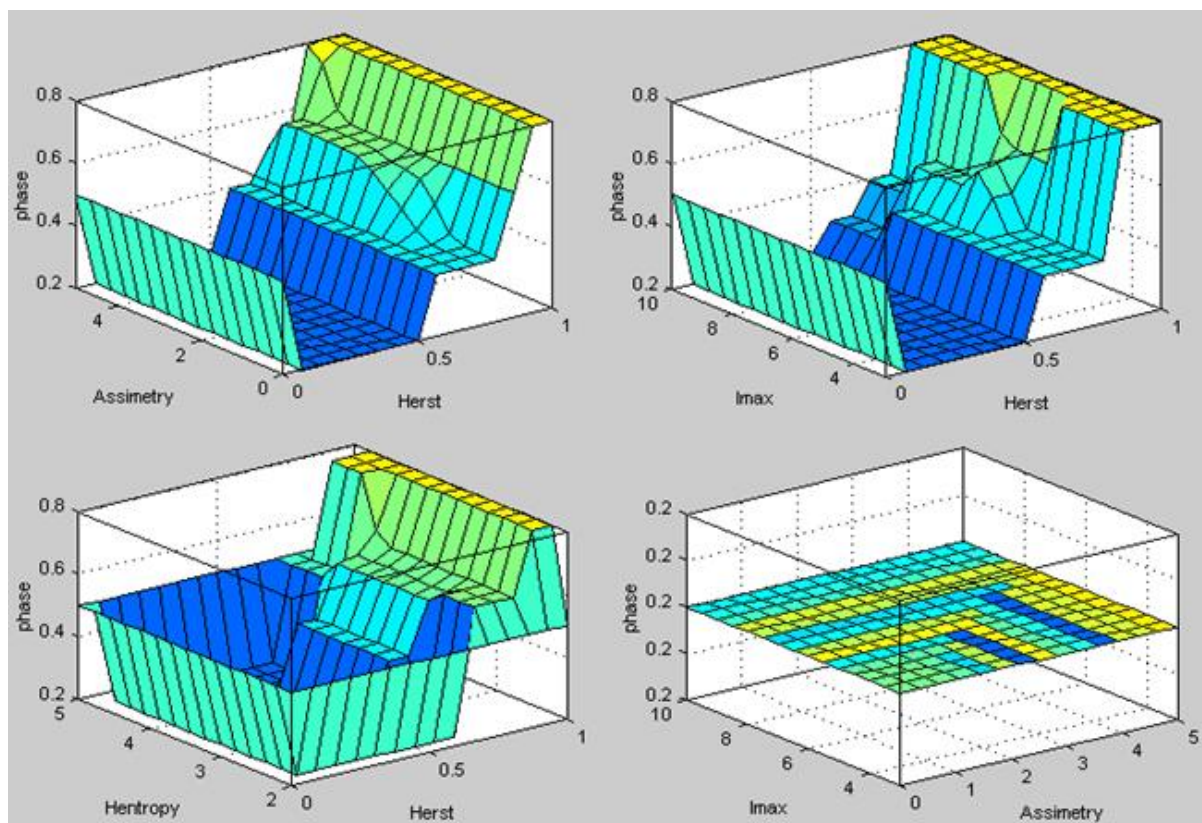


Fig. 3. The visual representation of the surface values of linguistic variable "level belonging to phase  $E_q$ ", where the coordinates are: a) Hurst index, the coefficient of asymmetry, phase market; b) Hurst index, the maximum memory the TS phase market; c) information entropy index, Hurst parameter, phase market; d) the asymmetry factor, the maximum memory the TS phase of the market

#### Step 4. Evaluation of a model.

We introduce criteria for evaluating the quality of the model. For this we consider the cases that may occur as a result of construction of the model:

1) the length of the interval phase derived from expert evaluation, is less than the result of building a fuzzy model.

Thus  $a_i > a'_i$  and  $b_i < b'_i$ , where  $a_i$  – the lower limit of the interval derived from peer reviews;  $a'_i$  – the lower limit of the interval derived from the construction of the fuzzy model;  $b_i$  – the upper limit of the interval derived from peer reviews;  $b'_i$  – the upper limit of the interval derived from building a fuzzy model.

2) the length of the interval phase derived from expert assessment is greater than the result of model building. Thus  $a_i < a'_i$  and  $b_i < b'_i$ .

3) the length of the interval phase derived from expert evaluation, is approximately equal to the length of the interval that results from model building. Thus  $a_i > a'_i$  and  $b_i > b'_i$ .

4) the length of the interval phase derived from expert evaluation, is approximately equal to the length of the interval that results from model building. Thus  $a_i < a'_i$  and  $b_i > b'_i$ .

The error of the constructed fuzzy model, we estimate the following formula:

$$\text{MAPE} = \frac{100}{K} \left( \sum_{i=1}^K \frac{a_i - a'_i}{a_i} + \sum_{i=1}^K \frac{b_i - b'_i}{b_i} \right)$$

As a result of the proposed model to the real estate price TS in Kyiv for the period from 01.1991 to 12.2012 returned error value  $\text{MAPE} = 5,2\%$ .

## CONCLUSIONS

Thus, a study was based fuzzy diagnostic model (identification) real estate market based on the hypothesis of coherent market, which revealed verification of sufficient adequacy compared with the results of expert evaluation. The application of the constructed model to determine the state of the real estate market on the basis of coherent market hypothesis based on fuzzy simulation allow for a qualitative analysis of the current situation in the real estate market, to estimate the probability of transition property market in the next phase, to provide guidance on price forecasting in the presence in one or another phase. Upon identification phase of the real estate market question the use of relevant tools prediction [11]. Thus, for phase random walk and an unstable transition it's suitable to use statistical techniques short-term forecasting, including extrapolation, for phase coherence and chaotic market we must use prediction methodology based on discrete models and methods of nonlinear dynamics.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Шаповалова В. О. Аналіз ринку нерухомості України з огляду теорій фінансового ринку / В. О. Шаповалова, Н. К. Максишко // Проблеми економіки. — 2013. — № 3. — С. 31—39.
2. Шаповалова В. О. Концепція прогнозування динаміки ціни на нерухомість на базі гібридного підходу / В. О. Шаповалова // Моделі управління в ринковій економіці. — 2013. — № 12 — С. 316—327.
3. Соловьев В. М. Использование классических методов и методов нелинейной динамики для анализа рынка недвижимости Украины в контексте глобального финансово-экономического кризиса / В. М. Соловьев // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики : тез. докл. II Междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 22—23 сент. 2010 г.). — Минск, 2010. — С. 156.
4. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : монографія / А. В. Матвійчук. — К. : КНЕУ, 2011. — 439, [1] с.
5. Недосекин А. О. Комплексная оценка риска банкротства корпорации на основе нечётких описаний [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин. — Режим доступа : <http://sedok.narod.ru/sc-group.htm>.
6. Шаповалова В. О. Передпрогнозный аналіз динаміки ціни на ринку нерухомості України / В. О. Шаповалова // Моделі управління в ринковій економіці. — 2012. — № 12. — С. 335—347.
7. Шаповалова В. О. Нерухомість як об'єкт економічного аналізу та математичного моделювання [Електронний ресурс] / В. О. Шаповалова, Н. К. Максишко // Ефективна економіка. — 2012. — № 3. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=976>.
8. Peters E. Chaos and Order in the Capital Markets: A New View of Cycles, Prices, and Market Volatility / Edgar E. Peters. — New-York : John Wiley and Sons, Inc, 2003. — 288 p.
9. Максишко Н. К. Оцінювання системних характеристик економічної динаміки на базі результатів комплексного фрактального аналізу / Н. К. Максишко // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. праць. Економічні науки. — 2011. — № 2(10). — С. 119—130.
10. Грицюк П. М. Комплексний аналіз сонячної активності [Електронний ресурс] / П. М. Грицюк // Штучний інтелект. — 2008. — № 1. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/ii/2008\\_1/JournalAI\\_2008\\_1/Razdel2/00\\_gritsyuk.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/ii/2008_1/JournalAI_2008_1/Razdel2/00_gritsyuk.pdf).
11. Shapovalova V. O. Innovative approach to forecasting prices in real estate / V. O. Shapovalova, N. K. Maksishko // Journal L' Association 1901 "SEPIKE". — Poitiers, France, 2013. — Pp. 91—95.
12. Круглов В. В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика / В. В. Круглов. — М. : Горячая линия-Телеком, 2001. — 245 с.
13. Чернов В. Г. Модели поддержки принятия решений в инвестиционной деятельности на основе аппарата нечетких множеств / В. Г. Чернов. — М. : Горячая линия-Телеком, 2007. — 312 с.
14. Яновский Л. П. Анализ состояния финансовых рынков на основе методов нелинейной динамики / Л. П. Яновский, Д. А. Филатов // Финансы и кредит. — 2005. — № 32. — С. 2—9.

## REFERENCES

1. Shapovalova, V.O. and Maksishko, N.K. (2013) "Analysis of the real estate market of Ukraine given theories of financial market", *Problems of Economics*, no. 3, pp. 31-39.
2. Shapovalova, V.O. (2013), "The concept of price dynamics forecasting on the real estate market on the hybrid approach base", *Models of the market economy*, 2013, no. 12, pp. 316-327.

3. Solovyov, V.M. (2010), "The using the classical methods of nonlinear dynamics for real estate market analysis", *Sotsialnye factory ustoichivogo innovatsionnogo razvitiya ekonomiki, Tezisy doklada II Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii* [Social factors of sustainable and innovative development of the economy, Proc. 2<sup>th</sup> Int. science-practical conf.], Minsk, September 22-23, 2010, p. 156.
4. Matviychuk, A.V. (2011), *Shtuchniy intelekt v ekonomitsi: neyronni merezhi, nechitka logika* [The artificial intellect in economics: neural nets, fuzzy logic], KNEU, Kyiv, Ukraine.
5. Nedosekin, A.O. (2012), "The complex evaluation of corporation bankrupting on the fuzzy base", available at: <http://sedok.narod.ru/sc-group.htm> (access 01.03.2014).
6. Shapovalova, V.O. (2012), "Beforeforecasting analysis of changes in prices on the real estate market in Ukraine", *Modeli upravlinnya in rinkoviy ekonomitsi*, no. 12, pp. 335-347.
7. Shapovalova, V.O. and Maksishko, N.K. (2012), "Real estate as an object of economic analysis and mathematical modeling", *Efektivna ekonomika*, available at: [www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=976](http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=976) (access 01.03.2014).
8. Peters, E. (2003), *Chaos and Order in the Capital Markets*, John Wiley and Sons, New-York, The USA.
9. Maksishko, N.K. (2011), "Evaluation of system characteristics based on the economic dynamics of complex fractal analysis", *Visnik Zaporizkogo natsionalnogo universitetu: zbirnyk naukovykh prac. Ekonomichni nauki*, no. 2, pp. 119-130.
10. Hrytsyuk, P. (2008), "Complex analysis of sun activity", available at: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/ii/2008\\_1/JournalAI\\_2008\\_1/Razdel2/00\\_gritsyuk.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/ii/2008_1/JournalAI_2008_1/Razdel2/00_gritsyuk.pdf) (access 01.03.2014).
11. Shapovalova, V.O. and Maksishko, N.K. (2013), "Innovative approach to forecasting prices in real estate", *Journal L'Association 1901 "SEPIKE"*, pp. 91-95.
12. Kruglov, V.V. (2001), *Iskustvennye neiroseti. Teoriya I praktika* [The artificial neural nets. Theory and practice], Goryachya liniya-Telekom, Moscow, Russia.
13. Chernov, V.G. (2007), *Modeli podderzhzhki prinyatiya reshenii v investitsionnoi deyatel'nosti na osnove apparata nechetkikh mnozhestv* [The models of taking decision support in the investing on the base of the fuzzy methods], Goryachya liniya-Telekom, Moscow, Russia.
14. Yanovsky, L. (2005), "The analysis of financial market condition on the base of the nonlinear dynamics methods", *Finance and credit*, no. 32, pp. 2-9.

### 3. РИНКОВІ МЕХАНІЗМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.1:005.34:330.131.7

#### ОБ'ЄКТИ ХЕДЖУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Ксендзук В.В., аспірант

*Житомирський державний технологічний університет  
Україна, 10005, м. Житомир, вул. Черняхівського, 103*

walentyna\_ksiedzuk@ukr.net

У сучасних умовах розвитку відносин між суб'єктами господарювання бухгалтерський облік відіграє важливу роль як засіб комунікації. Підставою формування достовірної та повної інформаційної облікової бази є точність, зрозумілість та об'єктивність розробленого законодавства. Учасники економічних відносин все частіше зустрічаються з ціновими ризиками, облікове відображення яких не регулюється існуючими положеннями нормативно-правових документів. Одним з методів управління такими ризиками є хеджування, що застосовується з метою мінімізації, уникнення або попередження впливу ризику на господарську діяльність підприємств. У статті проведено аналіз наукових джерел, що висвітлюють питання обліку об'єктів хеджування, що стало підставою виділення основних напрямків дослідження нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку операцій з об'єктами хеджування. На підставі огляду нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку об'єктів хеджування виділено основні проблемні питання (формування понятійного апарату операцій хеджування, документування операцій з об'єктами хеджування, оцінка об'єктів хеджування та відображення на рахунках бухгалтерського обліку), які впливають на формування недостовірної та неповної облікової інформації. У розрізі визначених проблем наведено приклади об'єктів хеджування, які пов'язані з різними видами цінових ризиків (валютні, товарні, відсоткові), ідентифіковано особливості здійснення операцій з об'єктами хеджування відповідно до елементів методу бухгалтерського обліку, які визначають порядок та характер здійснення всього процесу хеджування. Запропоновано внести зміни до окремих положень нормативних документів щодо документації, переоцінки та відображення у звітності об'єктів хеджування у відповідності до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

*Ключові слова: об'єкт хеджування, нормативне регулювання, облікова інформація.*

Ксендзук В.В. ОБЪЕКТЫ ХЕДЖИРОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ / *Житомирский государственный технологический университет, Украина*

В современных условиях развития отношений между субъектами хозяйствования бухгалтерский учет играет важную роль как средство коммуникации. Основой формирования достоверной и полной информационной учетной базы является точность, ясность и объективность разработанного законодательства. Участники экономических отношений все чаще встречаются с ценовыми рисками, учетное отражение которых не регулируется существующими положениями нормативно-правовых документов. Одним из методов управления такими рисками является хеджирование, которое применяется с целью минимизации, избегания или предотвращения влияния риска на хозяйственную деятельность предприятий. В статье проведен анализ научных источников, освещающих вопросы учета объектов хеджирования, что послужило основанием выделения основных направлений исследования нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета операций с объектами хеджирования. На основании осмотра нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета объектов хеджирования выделены основные проблемные вопросы (формирование понятийного аппарата операций хеджирования, документирование операций с объектами хеджирования, оценка объектов хеджирования и отражение на счетах бухгалтерского учета), которые влияют на формирование недостоверной и

неполной учетной информации. В разрезе определенных проблем приведены примеры объектов хеджирования, связанные с различными видами ценовых рисков (валютные, товарные, процентные), идентифицированы особенности осуществления операций с объектами хеджирования в соответствии с элементами метода бухгалтерского учета, определяющие порядок и характер осуществления всего процесса хеджирования. Предложено внести изменения в отдельные положения нормативных документов по документации, переоценке и отражению в отчетности объектов хеджирования в соответствии с требованиями международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

*Ключевые слова:* объект хеджирования, нормативное регулирование, учетная информация.

Ksendzuk V. HEDGED ITEMS: PROBLEMS OF ACCOUNTING REGULATION AND WAYS OF THEIR SOLUTION / *Zhytomyr State Technological University, Ukraine*

The accounting plays an important role as a means of communication in the modern conditions of relations development between economic entities. The basis of forming accurate and complete accounting information base consists of precision, clarity and objectivity of the developed legislation. The participants of economic relationship are increasingly faced with the price risks, which accountable reflection is not regulated by the existing provisions of the legal documents. Hedging is one of the methods to manage such risks, it is used to minimize, avoid or prevent the impact of risk on the economic activity of enterprises. This article analyzes the scientific sources that cover the items of hedging of accounting subjects, which led to the research highlighting of the main areas of the legal regulation of accounting hedging objects. On the basis of legal regulation review of accounting hedging objects there was highlighted the main areas of concern (forming the conceptual apparatus of the hedging operation, evaluation of hedged items and reflection on accounts), that influence on the formation of false and incomplete accounting information. In the context of defined problems there are examples of the hedged items which are associated with different types of price risks (exchange, commodity and interest-rate risk). The features of the transactions with the hedging items according to the elements of accounting method were identified. These features determine the order and manner of the entire process of hedging implementation. It is proposed to bring in changes to the certain provisions of the normative documents concerning documentation, reassessment and reflection of the hedged item accounts according to the international accounting standards and financial reporting.

*Key words:* hedged items, normative regulation, the accounting information.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Підвищення інтересу до здійснення операцій хеджування суб'єктами підприємницької діяльності призводить до виникнення проблемних питань, пов'язаних з обліковим відображенням таких операцій. Це, перш за все, спричинено недосконалістю законодавчої бази, яка не містить чітких положень щодо бухгалтерського обліку процесу хеджування на підприємствах. Тому суб'єкти господарювання керуються існуючими принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що призводить до формування недостовірної та незрозумілої облікової інформації. Така ситуація негативним чином позначається на результатах діяльності підприємств, формує низький рівень конкурентних переваг та призводить до погіршення економічної ситуації країни в цілому.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Більшість українських і зарубіжних науковців розглядають та пропонують вирішення проблем нормативного регулювання облікового відображення фінансових інструментів, призначених для хеджування (приділяючи менше уваги на об'єкти хеджування), удосконалюючи положення українських стандартів бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародних. Зокрема, такими питаннями займаються: Л. О. Примостка, К. В. Бойко, І. М. Бурденко, Н. К. Василенко, С. В. Присяжнюк та О. В. Антонюк, А. О. Шуліко; та зарубіжні: О. П. Журавльов, О. В. Плотникова, Ю. В. Клімова, К. А. Конькова, В. Малецький (W. Małecky), П. Чайор (P. Czajor), Т. Бакалярський (T. Bakalarski), В. Крешовський (W. Krzeszowski) та інші.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою цієї статті є виділення основних проблемних питань законодавчого регулювання бухгалтерського обліку об'єктів хеджування для подальшого їх вирішення та внесення пропозицій щодо зміни окремих положень нормативно-правових документів.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У ході дослідження проведено огляд наукових джерел у розрізі питання облікового відображення операцій з об'єктами хеджування. Науковими результатами К. В. Бойко [1] є розроблені облікові моделі хеджування, які включають по елементне відображення послідовної зміни справедливої вартості як інструменту, так і об'єкту хеджування відповідно до характеру синтетичних рахунків у їх взаємодії. Н. К. Василенко [2] удосконалила документальне забезпечення обліку та аналізу операцій хеджування грошових потоків шляхом розробки робочої документації (зокрема, запропоновано форму первинного документу “Опис об'єкта хеджування”). У наукових дослідженнях А. О. Шуліко [3] розроблено такий первинний документ як “Довідка поточної вартості об'єкта та інструменту хеджування”.

Порівняння вітчизняного та міжнародного досвіду нормативно-правового регулювання операцій хеджування стали праці українських: І. М. Бурденко [4] (аналізує основні методологічні аспекти обліку хеджування відповідно до МСФЗ), С. В. Присяжнюк та О. В. Антонюк [5] (розкривають правила відображення операцій хеджування в бухгалтерському обліку), та російських науковців: О. П. Журавльов [6] (на підставі положень МСФЗ 32 “Фінансові інструменти” розкриті можливі підходи до оцінки похідних фінансових інструментів, визначено їх використання у російській бухгалтерській практиці), Ю. В. Клімова [7] (проаналізовані істотні проблеми, з якими зустрічаються бухгалтери на практиці під час застосування вимог МСФЗ (IAS) 39 “Фінансові інструменти: визнання та оцінка” і МСФЗ (IAS) 32 “Фінансові інструменти: надання інформації”, а також розглянуті поточні проекти Ради з МСФЗ, які спрощують облік фінансових інструментів відповідно до фундаментальних положень, що стосуються їх класифікації, оцінки і припинення визнання у фінансовій звітності), К. А. Конькова, Н. О. Нікіфорова [8] (визначають особливості обліку операцій хеджування відповідно до міжнародних та російських стандартів), О. В. Плотнікова [9] (розглядає відображення операцій з фінансовими інструментами та операцій хеджування в системі бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності).

Дослідження нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку операцій з об'єктами хеджування здійснено за такими напрямками: аналіз; визначення особливостей оцінки, відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності об'єктів хеджування.

На підставі огляду нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку об'єктів хеджування виділено основні проблемні питання, які впливають на формування недостовірної та неповної облікової інформації:

- формування понятійного апарату операцій хеджування (неоднозначність пояснення сутності понять “об'єкт хеджування” та “інструмент хеджування”);
- документування операцій з об'єктами хеджування;
- оцінка об'єктів хеджування та відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Регулювання бухгалтерського обліку об'єктів хеджування регламентовано положеннями П(с)БО 13 “Фінансові інструменти” (далі – П(с)БО 13) [10] на рівні українського законодавства та положеннями МСФЗ (IAS) 39 “Фінансові інструменти: визнання та оцінка” (далі – МСФЗ (IAS) 39) [11] на рівні міжнародного. Ці нормативні документи містять визначення дефініцій “об'єкт хеджування” та “інструмент хеджування” (табл. 1). З метою усунення неоднозначності і на теоретичному (формування понятійного апарату операцій хеджування), і на практичному рівні (достовірність облікової інформації, що впливає на процес прийняття рішень групами заінтересованих осіб) розглянуто трактування даних понять.

Таблиця 1 – Тракткування понять “інструмент” та “об’єкт” хеджування у вітчизняних і міжнародних нормативних документах

Тракткування в нормативних документах:	
– вітчизняних (П(с)БО 13 [10])	– міжнародних (МСФЗ (IAS) 39 [11])
Інструмент хеджування – похідний фінансовий інструмент, фінансовий актив або фінансове зобов’язання, справедлива вартість яких і грошові потоки від яких, як очікується, компенсують зміни справедливої вартості або потоку грошових коштів об’єкта хеджування	Інструмент хеджування – це призначений похідний або (лише для хеджування ризику змін курсів обміну іноземних валют) призначений непохідний фінансовий актив або непохідне фінансове зобов’язання, справедлива вартість якого (або грошові потоки від якого), за очікуванням, згоратимуться зі змінами справедливої вартості призначеного об’єкта хеджування або грошових потоків від нього
Об’єкт хеджування – актив, зобов’язання або майбутня операція, що створюють для підприємства ризик зміни справедливої вартості цих активів і зобов’язань або зміни грошових потоків, пов’язаних з майбутньою операцією	Об’єкт хеджування – це актив, зобов’язання, тверда угода, високоймовірною прогнозована операція або чиста інвестиція в закордонну господарську одиницю, що а) піддає суб’єкт господарювання ризикові змін справедливої вартості або майбутніх грошових потоків; б) визначається як хеджування

Як бачимо, трактування вищенаведених понять є тотожним у вітчизняних і міжнародних нормативних документах. Інструменти хеджування використовуються суб’єктами господарювання з метою управління об’єктами хеджування, які створюють для підприємства ризик зміни справедливої вартості цих активів і зобов’язань або зміни грошових потоків, пов’язаних з майбутньою операцією. Зокрема, до інструментів хеджування належать фінансові інструменти (відповідно до п. 9 П(с)БО 13 “Фінансові інструменти” – ф’ючерсні контракти, форвардні контракти та інші похідні фінансові інструменти), а об’єктами хеджування можуть бути активи, зобов’язання та майбутні операції суб’єкта господарювання.

Перед здійсненням процесу хеджування передбачено оформлення документації про відносини та стратегію хеджування, цілі управління ризиком. Зауважимо, що українські національні положення вимагають розкривати в такій документації питання щодо інструменту хеджування, сутності ризику, що хеджується, та способу оцінки ефективності інструмента хеджування. У міжнародних стандартах список питань дещо ширший, зокрема, передбачено ще визначати об’єкт хеджування або операції та характер хеджування ризику.

На рис. 1 наведено приклади об’єктів хеджування, які пов’язані з різними видами цінкових ризиків.

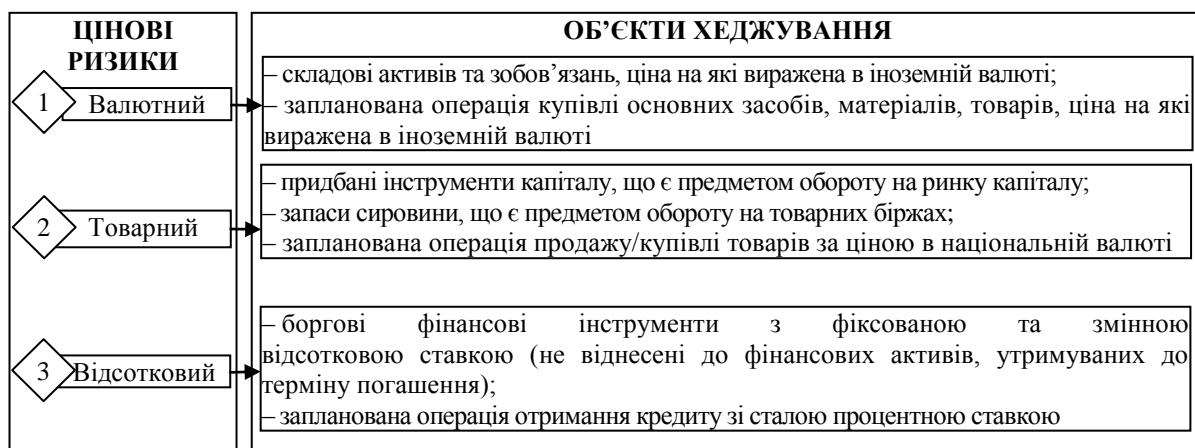


Рис. 1. Приклади об’єктів хеджування цінкових ризиків

Вважаємо, що доцільним буде доповнення положень українського законодавства щодо документації про здійснення операцій хеджування інформацією про об’єкт хеджування, зокрема визначення та обґрунтування взаємозв’язку з існуючим видом цінкового ризику.

Адже це впливатиме на вибір способу та виду хеджування, а, отже, і на порядок відображення процесу хеджування в бухгалтерському обліку.

У свою чергу, у Посібнику з бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємствами України (за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку) [12] пояснюється облікове відображення переоцінки інструментів хеджування відповідно до пп. 36, 38 П(с)БО 13 “Фінансові інструменти”.

У табл. 2 наведено порівняння українських та міжнародних вимог щодо здійснення оцінки об’єктів хеджування та відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Таблиця 2 – Здійснення оцінки об’єктів хеджування та відображення на рахунках бухгалтерського обліку: порівняння міжнародних та національних положень

П(С)БО 13 [10]	МСФЗ (IAS/IFRS) 39 [11]
<b>Хеджування справедливої вартості</b>	
Зміни балансової вартості об’єкта хеджування внаслідок переоцінки або ризику, що хеджується, визнаються іншими доходами або іншими витратами звітного періоду (п. 36)	прибуток або збиток від об’єкта хеджування, які можна віднести до хеджування ризику, мають коригувати балансову вартість об’єкта хеджування і визнаватися в прибутку чи збитку. Це застосовується, якщо об’єкт хеджування оцінюють в інший спосіб за собівартістю. Визнання прибутку або збитку, які можна віднести до хеджованого ризику, застосовується в прибутку чи збитку, якщо об’єкт хеджування являє собою доступний для продажу фінансовий актив (б) п. 89)
<b>Хеджування грошових потоків, хеджування інвестицій у господарські одиниці</b>	
при значенні коефіцієнта ефективності хеджування грошових потоків у межах 0,8-1,25 зміна балансової вартості об’єкта хеджування відображається з одночасною зміною власного капіталу (в частині переоцінки фінансових інструментів). Якщо значення коефіцієнтів ефективності хеджування грошових потоків виходять за межі 0,8-1,25, то зміна балансової вартості об’єкта хеджування грошових потоків визнається іншими доходами або іншими витратами звітного періоду (п. 38)	окремий компонент власного капіталу, пов’язаний з об’єктом хеджування, коригується до нижчої з двох оцінок (в абсолютних величинах): і) кумулятивного прибутку або збитку за інструментом хеджування з початку хеджування, або ii) кумулятивної зміни справедливої вартості (теперішньої вартості) очікуваних майбутніх грошових потоків від об’єкта хеджування з початку хеджування

У МСФЗ (IAS/IFRS) 39 в п. 95 ефективність хеджування застосовується для переоцінки інструментів хеджування, а не об’єктів, як зазначено в табл. 2 (п. 38 П(с)БО 13). Тому виникає суперечність між положеннями і в розрізі самих національних стандартів, і в порівнянні їх з міжнародними. Це потребує перегляду окремих вимог до бухгалтерського обліку операцій хеджування та внесення змін до законодавчих документів України.

Особливості таких елементів методу бухгалтерського обліку, як оцінка та рахунки, безпосередньо впливають на розкриття інформації про об’єкти хеджування у звітності суб’єктів господарювання. Зокрема, відповідно до П(с)БО 12 “Фінансові інструменти” у статті “Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів” Звіту про фінансові результати наводиться сума зміни балансової вартості об’єктів хеджування у порядку, визначеному П(с)БО 13 “Фінансові інструменти” (п. 3.28 Методичних рекомендацій [13]). Хоча відповідно до п. 36 зміни балансової вартості об’єкта хеджування визнаються іншими доходами або іншими витратами звітного періоду, що не є частиною власного капіталу підприємства. Також п. 3.32 Методичних рекомендацій [13] визначає інший сукупний дохід до оподаткування як алгебраїчну суму дооцінки (уцінки) необоротних активів, дооцінки (уцінки) фінансових інструментів, накопичених курсових різниць, частки іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств та іншого сукупного доходу.



Відповідно до п. 24 МСФЗ 7 “Фінансові інструменти: розкриття інформації” [14] підприємство окремо розкриває інформацію про хеджування справедливої вартості – прибутки або збитки від об’єкта хеджування, що відноситься до хеджованого ризику.

На підставі порівняння основних вимог міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку ідентифіковано проблемні питання, що виникають під час облікового відображення господарських операцій, пов’язаних зі здійсненням хеджування. Зокрема, неузгодженість понятійного апарату впливає на порядок здійснення оцінки об’єктів хеджування та їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності.

На відміну від звичайних господарських операцій, купівля-продаж об’єктів хеджування як специфічна операція процесу хеджування характеризується певними ознаками. У дослідженні визначено ці ознаки в розрізі їх впливу на облікове відображення процесу хеджування через елементи методу бухгалтерського обліку (рис. 3).

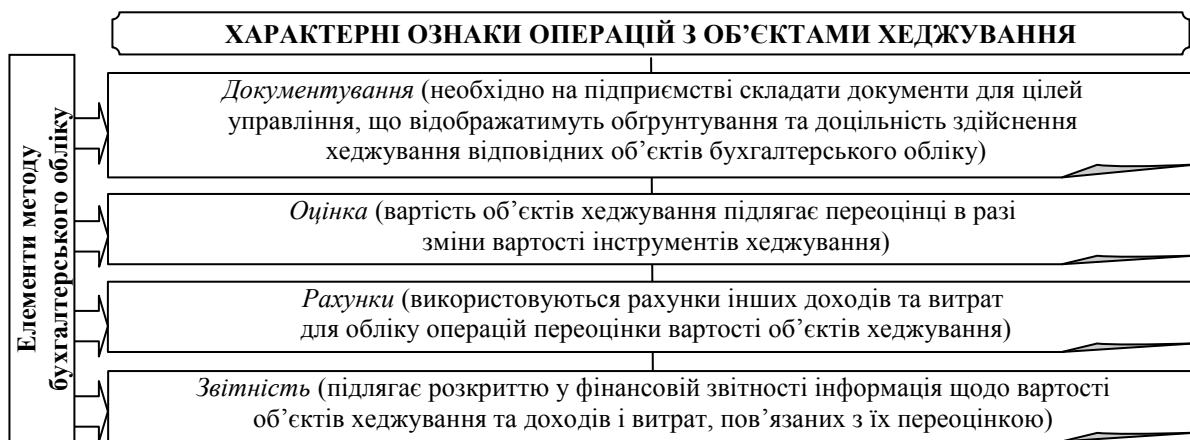


Рис. 2. Характерні ознаки здійснення операцій з об’єктами хеджування

Наведені особливості здійснення операцій з об’єктами хеджування визначають порядок та характер здійснення всього процесу хеджування. Відповідно до наведених ознак потребує удосконалення нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку об’єктів хеджування.

## ВИСНОВКИ

Підвищення актуальності здійснення діяльності підприємствами щодо управління ризиками призводить до появи різноманітних форм та типів похідних інструментів і на українському фінансовому ринку, що передбачає необхідність приведення у відповідність з міжнародними вимогами бухгалтерського обліку процесу хеджування, а зокрема і операцій з об’єктами хеджування.

У сучасних умовах система нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку управління ціновими ризиками підприємств не забезпечує формування достовірної, зрозумілої та повної облікової інформації як для зовнішніх (перш за все, інвестори), так і для внутрішніх користувачів (управлінський персонал). Тому в частині вирішення виділених під час дослідження проблемних питань щодо нормативного регулювання бухгалтерського обліку операцій з об’єктами хеджування запропоновано внести зміни до окремих положень П(с)БО 13, а саме в розрізі:

– формування понятійного апарату операцій хеджування (чітко розмежувати поняття “об’єкт хеджування” та “інструмент хеджування” з метою уникнення їх ототожнення, що впливає на облікове відображення операцій переоцінки інструментів та об’єктів хеджування);

- документації (передбачити формування інформації про об’єкти хеджування та пов’язані з ними цінові ризики, що впливає на вибір способу та виду хеджування і на порядок відображення процесу хеджування в бухгалтерському обліку);
- переоцінки та відображення у звітності об’єктів хеджування (у взаємозв’язку з врегулюванням питання трактування понять “об’єкт хеджування” та “інструмент хеджування”) у відповідності до вимог, передбачених міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бойко К. В. Облік і аналіз хеджування (на прикладі підприємств переробної промисловості) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 „Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)” / К.В. Бойко. — К., 2010. — 19 с.
2. Василенко Н. К. Облік і аналіз фінансових інструментів хеджування грошових потоків підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 „Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)” / Н. К. Василенко. — К., 2012. — 21 с.
3. Шуліко А. О. Облік та аналіз операцій хеджування товарними деривативами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.09 „Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)” / А. О. Шуліко. — Івано-Франківськ, 2013. — 20 с.
4. Бурденко І. М. Методологічні аспекти бухгалтерського обліку хеджування / І. М. Бурденко // Регіональна економіка. — 2006. — № 1. — С. 116—121.
5. Присяжнюк С. В. Щодо питання обліку хеджування фінансових інструментів [Електронний ресурс] / С. В. Присяжнюк, О. В. Антонюк. — Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/31\\_ONBG\\_2011/Economics/7\\_96781.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2011/Economics/7_96781.doc.htm).
6. Журавлев А. П. Бухгалтерский учет производных финансовых инструментов : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. економ. наук : спец. 08.00.12 „Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности” / А. П. Журавлев. — Санкт-Петербург, 1999. — 17 с.
7. Климова Ю. В. Учет финансовых инструментов: пересмотр МСБУ 39 “Финансовые инструменты: признание и оценка” и МСБУ 32 “Финансовые инструменты: представление информации” / Ю. В. Климова // Вектор науки ТГУ. — 2011. — № 1(15). — С. 234—239.
8. Никифорова Н. А. Особенности учета операций хеджирования на рынке электроэнергии России в соответствии с МСФО [Електронний ресурс] / Н. А. Никифорова, Е. А. Конькова // Финансовый журнал. — 2010. — № 1. — С. 71—80. — Режим доступу : <http://elibrary.ru/item.asp?id=12967666>.
9. Плотникова О. В. Учет производных инструментов и операций хеджирования / О. В. Плотникова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2009. — № 2(26). — С. 119—123.
10. П(с)БО 13 “Фінансові інструменти”, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
11. МСФЗ (IAS) 39 “Фінансові інструменти: визнання та оцінка” [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/file/link/364271/file/ias-39\\_1.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/364271/file/ias-39_1.pdf).
12. Посібник з бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємствами України (за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку) / Проект реформи бухгалтерського обліку та аудиту в Україні / [ С. Я. Зубілевич, І. Ю. Кравченко, О. О. Прокопенко та ін.]. — [3-є вид., перероб. та доп.]. — К., 2002. — 472 с.
13. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 року № 433 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod\\_fin\\_otch\\_433.aspx](http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_fin_otch_433.aspx).
14. МСФЗ 7 (IFRS) “Фінансові інструменти: розкриття інформації” [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_007](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_007).

#### REFERENCES

1. Boiko, K.V. (2010), “Accounting and analysis of hedging (in terms of the processing industry)”, Thesis abstract for Cand. Sc. (Economics.), 08.00.09, Kyiv, Ukraine.
2. Vasylenko, N.K. (2012), “Accounting and analysis of hedging financial instruments of enterprise money flow”, Thesis abstract for Cand. Sc. (Economics.), 08.00.09, Kyiv, Ukraine.

3. Shuliko, A.O. (2013), "Accounting and analysis of hedging operations by commodity derivatives", Thesis abstract for Cand. Sc. (Economics.), 08.00.09, Ivano-Frankivsk, Ukraine.
4. Burdenko, I.M. (2006), "Methodological aspects of hedge accounting", *Rehionalna ekonomika*, no. 1, pp. 116-121.
5. Prysiachniuk, S.V. (2011), "Concerning the issue of hedge accounting of financial instruments", available at: [www.rusnauka.com/31\\_ONBG\\_2011/Economics/7\\_96781.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2011/Economics/7_96781.doc.htm) (access January 12, 2014).
6. Zhuravlyev, A.P. (1999), "Accounting of derivative financial instruments", Thesis abstract for Cand. Sc. (Economics.), 08.00.12, St. Petersburg, Russia.
7. Klimova, Yu.V. (2011), "Accounting of financial instruments: revision IAS 39 "Financial Instruments: Recognition and Measurement" and IAS 32 "Financial Instruments: Presentation", *Vektor nauki TGU*, no. 1 (15), pp. 234-239.
8. Nikiforova, N.A. (2010), "Features of hedge accounting on the electricity market of Russia in accordance with IAS/IFRS", *Financial magazine*, no. 3, available at: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12967666> (access January 24, 2014).
9. Plotnikova, O.V. (2009), "Accounting of derivative instruments and hedging operations", *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsialno-ekonomicheskogo universiteta*, no. 2(26), pp. 119-123.
10. Accounting regulations (standard) 13 "Financial Instruments", approved by the decree of Ministry of Finance of Ukraine from 30.11.2001, no. 559, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> (access January 20, 2014).
11. IAS 39 "Financial Instruments: Recognition and Measurement", available at: [www.minfin.gov.ua/file/link/364271/file/ias-39\\_1.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/364271/file/ias-39_1.pdf) (access January 20, 2014).
12. Zubilevych, S.Ya., Kravchenko, I.Yu., Prokopenko, O.O., Shkolnikov, D.G. and Yurevych, N.S. (2002), "Guidance on accounting and financial report drafting of enterprises in Ukraine (according to the national regulations (standards) of accounting) / Accounting and audit reform project in Ukraine", Kyiv, Ukraine.
13. Methodical recommendations about the completing of the financial reporting forms, approved by the Ministry of Finance of Ukraine on March 28, 2013 no. 433, available at: [http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod\\_fin\\_otch\\_433.aspx](http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_fin_otch_433.aspx) (access January 20, 2014).
14. IFRS 7 "Financial Instruments: Disclosures", available at: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_007](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_007) (access January 20, 2014).

УДК 657.631

## ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ: ПОЛІТИКА І ПРОЦЕДУРИ

Пономарьова Т.В., к.е.н., доцент, Царенко М.М.

*Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна  
Україна, 61022, Харків, майдан Свободи, 4*

tvponomareva@mail.ru, mm\_tsarenko@mail.ru

Розглядаються законодавчі та теоретичні основи, що регламентують порядок розробки та елементи системи внутрішнього контролю якості суб'єктів аудиторської діяльності, аналізується зіставність окремих положень Міжнародного стандарту контролю якості 1 (МСКЯ 1) та Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 (ПНПКЯ 1). Аналізуються вимоги МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1 відносно обов'язкових елементів загальної системи внутрішнього контролю якості будь-якого із суб'єктів аудиторської діяльності. Надаються характеристики кожному з 6 обов'язкових елементів загальної системи внутрішнього контролю якості, визначаються їхні особливості та головні завдання, які вирішуються за допомогою цих елементів. Досліджується взаємозв'язок між обов'язковими елементами загальної системи внутрішнього контролю якості та їх взаємозалежність. Підкреслюються обов'язковість, необхідність та значення розробки, впровадження в практичну діяльність та ефективність застосування загальної системи внутрішнього контролю якості. Аналізуються чинники, які впливають на зміст політики та характер процедур, які суб'єкти аудиторської діяльності повинні

врахувати при розробці системи внутрішнього контролю якості. Підкреслюється, що незалежно від обраних суб'єктом аудиторської діяльності форм документування, встановленої політики та процедур або інших окремих питань, рішення яких може залежати від характеристик конкретного суб'єкта аудиторської діяльності або обраних ним методів чи методики проведення аудиту чи іншого завдання з надання впевненості, незмінним та обов'язковим є підпорядкування стратегії бізнесу аудиторських фірм найголовнішій меті – досягненню аудиторською фірмою якості в усіх завданнях, які ця фірма виконує. Дослідження робить наголос на головній тезі МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1 про те, що політика та процедури контролю якості встановлюються суб'єктом аудиторської діяльності для підвищення внутрішньої культури й розуміння персоналом того, що якість – це основне питання при виконанні завдань.

*Ключові слова:* аудит, система внутрішнього контролю якості аудиторських послуг.

Пономарева Т.В., Царенко М.М. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ: ПОЛИТИКА И ПРОЦЕДУРЫ / Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, Украина

Рассматриваются законодательные и теоретические основы, регламентирующие порядок разработки и элементы системы внутреннего контроля качества субъектов аудиторской деятельности, анализируется сопоставимость отдельных положений Международного стандарта контроля качества 1 (МСКК 1) и Положения по национальной практике контроля качества аудиторских услуг 1 (ПНПКК 1). Анализируются требования МСКК 1 и ПНПКК 1 относительно обязательных элементов общей системы внутреннего контроля качества любого из субъектов аудиторской деятельности. Раскрывается характеристика каждого из шести обязательных элементов общей системы внутреннего контроля качества, определяются их особенности и главные задачи, которые решаются с помощью этих элементов. Исследуется взаимосвязь между обязательными элементами общей системы внутреннего контроля качества и их взаимозависимость. Подчеркиваются обязательность, необходимость и значение разработки, внедрения в практическую деятельность и эффективность применения общей системы внутреннего контроля качества. Анализируются факторы, влияющие на содержание политики и характер процедур, которые субъекты аудиторской деятельности должны учесть при разработке системы внутреннего контроля качества. Подчеркивается, что независимо от выбранных субъектом аудиторской деятельности форм документирования, установленных политики и процедур или других отдельных вопросов, решение которых зависит от характеристик конкретного субъекта аудиторской деятельности или выбранных им методов или методики проведения аудита или иного задания по предоставлению уверенности, неизменным и обязательным является подчинение стратегии бизнеса аудиторских фирм главной цели – достижению аудиторской фирмой качества во всех заданиях, которые эта фирма выполняет. Исследование делает акцент на главном тезисе МСКК 1 и ПНПКК 1 о том, что политика и процедуры контроля качества устанавливаются субъектом аудиторской деятельности для повышения внутренней культуры и понимания персоналом того, что качество – это основной вопрос при выполнении заданий.

*Ключевые слова:* аудит, система внутреннего контроля качества аудиторских услуг.

Ponomareva T.V., Tsarenko M.M. THE MAIN ELEMENTS OF INTERNAL QUALITY CONTROL SYSTEM OF AUDIT SERVICES: POLICY AND PROCEDURES / V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

Some legislative and theoretical foundations governing the procedure of developing and the elements of internal quality control system of subjects of auditing are considered and comparability of certain provisions of the International Standard on Quality Control 1 (ISQC 1) and the provisions of the national practice of quality control audit services 1 (PNPQC 1) are analyzed. There is the analysis of ISQC 1 and PNPQC 1 requirements related with mandatory elements of general internal quality control system of any auditing entity. There is the description of each of the 6 required elements of the general internal quality control system and determination their key features and problems solved by these elements. We research the relationship between the elements of internal quality control system and their interdependence. There is the underline of commitment, necessity and importance of development, practical implementation and effectiveness of the general internal quality control system. We analyze the factors that influence policy content and nature of procedures which audit entity should consider in developing an internal quality control. It is emphasized that irrespective of audit entity forms documenting the established policies and procedures or other specific issues whose decisions may depend on the characteristics of the particular audit entity or their elected techniques or methods of conducting audits or another task with giving the assurance is unchanged and mandatory submission of audit firms business strategy aimed most important of all – the achievement of audit firm quality in all tasks that the firm performs. The study focuses on the main thesis ISQC 1 and PNPQC 1 that policy and quality control procedures are established in firms to enhance internal culture and understanding by staff that quality – a major issue in the performance of tasks.

*Key words:* audit, internal quality control system of audit services.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Необхідність боротьби за підвищення якості аудиторських послуг визнана світовою спільнотою та ведеться в різних країнах світу. Із 15 червня 2006 р. вступив в дію Міжнародний стандарт контролю якості 1 (МСКЯ 1 [1]). Україна теж долучилась до цієї боротьби, та 27 вересня 2007 р. в Україні прийнято Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» (далі ПНПКЯ 1 [2]). Крім того, Рішенням Аудиторської палати України (далі АПУ) від 21.05.2012 р. № 250/1 затверджена «Концепція системи забезпечення якості аудиторських послуг в Україні», в якій ключовим напрямком забезпечення якості аудиторських послуг в Україні визначено саме контроль якості. Починаючи з 2010 р., АПУ регулярно здійснює перевірки аудиторських фірм та аудиторів – суб'єктів аудиторської діяльності (далі САД) на предмет оцінки ефективного функціонування систем внутрішнього контролю якості. Для того, щоб боротьба за підвищення якості аудиторських послуг в Україні в цілому була успішною, крім вивчення досвіду інших країн, крім проведення зовнішніх перевірок контролю якості, доцільно САД поглиблювати знання вимог МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1. Адже неможливо будувати систему контролю якості САД без розуміння того, з яких елементів повинна складатися ця система, яким вимогам відповідати, чим характеризуються кожен з елементів загальної системи внутрішнього контролю якості (далі СВКЯ), якими є їх головні завдання та мета. Для цього доцільно охарактеризувати кожен з 6 обов'язкових елементів СВКЯ, окреслив їх основні політику та процедури, та встановити між ними взаємозв'язок. Але також неможливо досягнути успіху в боротьбі за високу якість аудиторських послуг в Україні без вивчення досвіду інших країн, без ознайомлення із працями науковців та аналітиків, які приділили увагу цьому питанню.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми контролю якості аудиторських послуг розглядались у роботах вітчизняних науковців та дослідників: В. П. Бондарь, Ф. Ф. Бутинця, Н. І. Дорош, Н. М. Проскуріної, І. І. Пилипенко, О. Ю. Редько, Н. С. Шалімової, В. П. Гринь, А. В. Клімова, О. Л. Макєвої, О. І. Міронової, Т. В. Пономарьової, Я. В. Петракова, К. О. Утенкової та ін.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою дослідження є аналіз окремих ключових положень МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1 на предмет розгляду вимог щодо порядку побудови системи внутрішнього контролю якості, їх порівняння між собою щодо складових цієї системи, необхідних для розуміння порядку їхнього застосування на практиці суб'єктами аудиторської діяльності.

## ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Пункт 4 ПНПКЯ 1 [2] вказує: «Аудиторські фірми та аудитори, які займаються аудиторською діяльністю індивідуально як фізичні особи – підприємці, **зобов'язані** розробити та впровадити в свою практику таку систему контролю якості, яка б забезпечувала обґрунтовану впевненість у тому, що сама Фірма та її персонал діють відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики, Кодексу етики професійних бухгалтерів та законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а висновки (звіти), що надаються Фірмою, відповідають умовам завдання» [2]. Відповідна норма в п. 11 МСКЯ 1 [1] звучить дещо інакше, але зміст викладеного та ідея зберігаються. Політика та процедури контролю якості встановлюються Фірмою для підвищення внутрішньої культури й розуміння персоналом того, що «якість – це основне питання при виконанні завдань» (п. 18

МСКЯ 1 [1]). МСКЯ 1 [1] та ПНПКЯ 1 [2] визначають 6 елементів СВКЯ: а) відповідальність керівництва за організацію контролю якості на Фірмі; б) відповідні етичні вимоги; в) прийняття завдання та продовження співпраці з клієнтом, і виконання специфічних завдань; г) людські ресурси; г) виконання завдання; д) моніторинг. Отже, нормативними документами встановлена необхідність, обов'язковість, мета розробки та впровадження СВКЯ, а також визначені її обов'язкові складові. Усі перелічені елементи загальної системи контролю якості взаємозалежні та взаємопов'язані. Відносно кожного з перелічених 6 елементів загальної системи контролю якості САД повинен розробити і політику, і процедури. **Політика контролю якості** – це формалізована сукупність принципів, методів і правил, застосовуваних САД при здійсненні контролю якості аудиторських послуг. **Процедури контролю якості** – це заходи та дії, які здійснює САД для впровадження встановленої політики контролю якості та моніторингу відповідності СВКЯ вимогам МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1. Для досягнення розуміння того, як повинна бути побудована СВКЯ для забезпечення її ефективного функціонування, доцільно розглянути кожен з шести її елементів окремо. У ряді публікацій автори приділяли увагу цьому питанню неодноразово. Наприклад, О. І. Міронова у своїх працях [3, 4] наводила приклади політик та відповідних процедур щодо кожного з елементів, обґрунтовувала необхідність САД до розробки СВКЯ підходити індивідуально, з урахуванням характеристик саме своєї фірми, та аналізувала фактори, які впливають на зміст політики та характер процедур, які САД повинні врахувати при розробці СВКЯ. Адже у відповідності до МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1 характер і зміст політики та процедур залежать від таких чинників, як: розмір Фірми; кількість офісів; операційні характеристики; розмір та специфіка клієнтів; види аудиторських послуг. Особливості застосування вимог МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1 невеликими САД відносно кожного з елементів СВКЯ були проаналізовані О. І. Міроновою та Т. В. Пономарьовою в [5]. При цьому автори спиралися саме на вимоги МСКЯ 1 та підкреслювали необхідність їх відповідного застосування.

**Відповідальність керівництва за організацію контролю якості на Фірмі.** Метою створення цього елемента є: 1) створення в САД внутрішньої культури, її постійне підвищення; 2) розуміння персоналом САД того, що якість аудиторських послуг, що надаються, – це головне при наданні цих послуг. Цей елемент можна розглядати як велику загальну стратегічну задачу. На керівнику САД – відповідальність за створення відповідного середовища контролю якості, яке включає таке: підхід до питань контролю якості; політику і методи керівництва; формалізовану організовану структуру САД; внутрішню систему комунікацій між персоналом; внутрішню культуру; внутрішньофірмові професійні стандарти; положення про структурні підрозділи; посадові інструкції; кадрову політику; компетентність персоналу; систему заохочення підвищення якості роботи. Саме керівництво САД повинно показувати приклад відносно якості послуг, що надаються (п. 18 ПНПКЯ 1 [2]). І МСКЯ 1, і ПНПКЯ 1 підкреслюють: вся ділова стратегія САД повинна бути підпорядкована головній вимозі – забезпеченню високої якості аудиторських послуг. Цю головну задачу можна назвати політикою САД в складі цього елемента загальної СВКЯ. Зазначимо: між великими та невеликими аудиторськими фірмами існують відмінності (п. 10 ПНПКЯ 1 [2]). Д1 МСКЯ 1 [1] зазначає, що не обов'язково дотримуватися всіх його вимог, які не є доречними, наприклад, для одноосібного фахівця-практика, у якого немає персоналу. Зрозуміло, що у випадках відсутності персоналу у фахівця-практика є зовсім нелогічною розробка політики і, відповідно, процедур стосовно призначення самого себе відповідальним за якість. Але якщо одноосібний фахівець-практик вважатиме за потрібне зберегти цей елемент у розробленій ним СВКЯ, він у розробленому САД Положенні з контролю якості (або іншому відповідному документі) буде мінімальним за обсягом та повинен враховувати можливість залучення до процедур контролю на

відповідних етапах належно кваліфікованих зовнішніх осіб. У такому разі в політиках та процедурах необхідно чітко розмежовувати компетенцію кожного учасника процесу надання аудиторської послуги: виконавця аудиту та контролера.

Елемент **«Відповідні етичні вимоги»** також повинен складатися з політики і процедур. Питанню дотримання етичних норм при наданні аудиторських послуг відведено місце і в Законі України «Про аудиторську діяльність» [6], і в МСКЯ 1 [1], і в ПНПКЯ 1 [2], і в Кодексі етики професійних бухгалтерів, які визначають п'ять фундаментальних принципів професійної етики: чесність; об'єктивність; професійна компетентність та належна ретельність; конфіденційність; професійна поведінка. Етичні принципи, можливі загрози втрати незалежності, а також застережні заходи та шляхи вирішення етичних конфліктів розглядалися авторами О. І. Міроновою та А. В. Клімовим [4], які підкреслили: в окремих випадках неможливість усунення загроз незалежності чи зменшення їх до прийнятного рівня може викликати необхідність відмови від виконання завдання. Дотримання усіх принципів професійної етики можна визначити як політичну задачу в складі даного елемента СВКЯ. Процедури – це ті практичні дії, які будуть відповідати виконанню сформульованої політики САД. У процедурах САД з урахуванням характеристик своєї фірми в СВКЯ повинен закріпити конкретні, обов'язкові до виконання, дії. Приклади таких дій наведено в [4], а також розроблені та надані пропозиції щодо застосування на практиці вимог МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1 щодо розробки політики та процедур з етичних питань САД. Так, при виникненні загроз незалежності спочатку пропонується оцінити ці загрози, застосувати відповідні застережні заходи і лише в тому випадку, коли проведені заходи не зменшують ідентифіковані загрози до прийнятного рівня, відмовитися від виконання завдання (або не приймати його взагалі). Обов'язковість дотримання професійної етики – це те, що є об'єднувальним для всіх САД. Крім того, це та вимога, виконання якої розповсюджується на все завдання, та яка тим чи іншим чином повинна бути присутня в усіх елементах СВКЯ.

Аналіз змісту елемента **«Прийняття завдання та продовження співпраці з клієнтом, і виконання специфічних завдань»** також є підтвердженням взаємозв'язку та взаємозалежності елементів загальної системи контролю якості. Цей елемент повинен містити положення, які стосуються й етичних вимог, й окремих питань елементів «Людські ресурси» та «Виконання завдання». Формулюючи основні напрями політики в даному елементі, САД повинен, по-перше, дотриматися обов'язкових до виконання вимог МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1, по-друге, врахувати особливості діяльності клієнта та умови завдання, по-третє, врахувати характеристики та можливості своєї аудиторської фірми. Дослідники пропонують для вирішення цих питань різні підходи. Наприклад, В. П. Коваленко [7] пропонує створювати банк нормативно-правового забезпечення процесу аудиту для однорідних груп підприємств, які є клієнтами конкретної аудиторської фірми, із застосуванням таких загальних принципів систематизації цієї інформації: за сферами бізнесу клієнта; за термінами регулювання діяльності; за ступенем нормативно-правового регулювання окремих параметрів об'єкта аудиту. Ця пропозиція не забезпечить виконання усіх вимог МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1, але може розглядатися як одна із корисних складових достатньо складного процесу прийняття завдання і від нового, і від постійного клієнта. При цьому, прийняття рішення стосовно створення банку нормативно-правового забезпечення процесу аудиту для однорідних груп підприємств може розглядатися як політика, а конкретні дії щодо втілення цього рішення САД – це процедури. Слід зауважити: процедури прийняття нового клієнта та процедури прийняття нового завдання від клієнта, з яким співпраця вже мала місце, – це різні процедури. Також процедури прийняття клієнта або прийняття завдання у великих Фірм та в одноосібного фахівця-практика також різні. Але можна стверджувати, що чи то велика фірма, чи то одноосібний фахівець-практик, політика та

процедури можуть бути різними, але у відповідності до вимог МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1 вони повинні бути розроблені, впроваджені та задокументовані. Проблемам комплексного підходу до процедурного забезпечення аудиту взагалі присвячено ряд публікацій, тому що це питання має величезне значення на будь-якому етапі виконання аудиторської перевірки. Так, на основі аналізу та узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду аудиторської діяльності автором монографії [8] Н. М. Проскуріною виконані конкретні розробки та пропозиції щодо планування аудиту, визначення аудиторського ризику, розрахунку рівня суттєвості, ціноутворення аудиторських послуг. Більшість цих питань безпосередньо стосуються іншого елемента СВКЯ, який має назву «Виконання завдання». Але також вони мають велике значення й з точки зору розробки та впровадження політики та процедур САД щодо цього елемента СВКЯ «Прийняття завдання...». Адже послідовність здійснення аудиту та його планування, принципи, закономірності і методичні підходи чого були досліджені Н. М. Проскуріною, починаються саме з прийняття клієнта (або окремого завдання) [8]. Підтвердженням даної тези можна визнати таке: МСКЯ 1 в частині застосування вимог до цього елемента не містить міркувань, які стосуються лише невеликих фірм [5]. Висновок з цього приводу може бути таким: усі міркування стосовно прийняття та продовження стосунків з клієнтами і конкретних завдань однакові як для невеликих, так і для всіх інших суб'єктів аудиторської діяльності; чинників, які б могли суттєво вплинути на зміст політики та характер процедур, які САД повинен врахувати при розробці саме цього елемента СВКЯ, МСКЯ 1 не виділяє.

Елемент СВКЯ «**Людські ресурси**». Людський фактор з точки зору розробки та впровадження політики та процедур цього елемента СВКЯ розглядається в розрізі трудових відносин та виконання робіт. Незалежно від того, яким чином оформлені відносини з працівником, у відповідності до норм МСКЯ 1 і ПНПКЯ 1 САД зобов'язаний впровадити таку політику та процедури, які б надали обґрунтовану впевненість у тому, що Фірма має достатньо персоналу, здібності, компетентність та відданість етичним принципам, які дають змогу надавати аудиторські послуги згідно з Професійними стандартами, законодавчими і нормативними вимогами, і дають можливість Фірмі або Керівнику групи із завдання надавати висновки (звіти), що відповідають умовам завдання. Політика САД у питанні використання людських ресурсів повинна відображати позицію керівництва стосовно: прийняття на роботу; оцінки роботи; кваліфікації; компетентності; можливості кар'єрного росту; посадові підвищення; заохочення; оцінку потреб у персоналі. Процедури САД у питанні використання людських ресурсів – практичні дії, які визнані необхідними до виконання у відповідності з обраною політикою. Міронова О. І. у своїх працях [3, 4] навела приклади найбільш типових політик та відповідних процедур щодо цього елемента СВКЯ. Актуальним для цього елемента СВКЯ є загальна норма п.Д1 МСКЯ 1 [1] про те, що слід враховувати розмір та обставини Фірми. Так, у разі відсутності персоналу в САД дотримання усіх вимог МСКЯ 1 стосовно цього елемента не є доречним, а невеликі фірми, наприклад, можуть використовувати менш формалізовані методи оцінки показників роботи свого персоналу.

Елемент СВКЯ аудиторських послуг «**Виконання завдання**» в МСКЯ 1 і в ПНПКЯ 1 надано докладно. В одному загальному елементі виділено такі етапи: призначення групи за завданням; безпосереднє виконання роботи (завдання); консультації; розбіжності в думках під час виконання завдання; перевірка контролю якості виконаного завдання; документація по завданню. Для розуміння побудови даного елемента СВКЯ необхідно надати стислу характеристику цих етапів.

**Призначення групи за завданням.** Питання розподілу відповідальності в МСКЯ 1 і в ПНПКЯ 1 чітко регламентоване: відповідальність за виконання кожного завдання покладається на керівника групи (партнера із завдання). Політика повинна містити такі



положення: всім членам групи необхідно розуміти загальне завдання групи та роль кожного учасника, напередодні виконання завдання слід спланувати розподіл обов'язків, часу виконання, відповідальності, слід розуміти характер та порядок взаємовідносин всередині групи та з представниками клієнта; при призначенні групи – співвідносити особливості завдання (з позиції галузі, в якій працює клієнт, необхідність застосування спеціальних знань, інформаційних технологій тощо) із завданнями та компетентністю персоналу, що призначається на виконання завдання; всі учасники групи повинні виконувати завдання осмислено, з глибоким розумінням політики САД відносно контролю якості та необхідності виконання усіх процедур, що передбачені як професійними, так і внутрішньо фірмовими стандартами. Фактично проведені процедури повинні бути задокументовані.

**Безпосереднє виконання роботи (завдання).** Виконання завдання також можна розділити на етапи: планування, виконання (включає вивчення бізнесу клієнта, ознайомлення з документами попередньої перевірки, виконання завдання по суті тощо); нагляд (контроль); перевірку; документування; інформування про результати виконання завдання. Відносно кожного етапу виконання завдання також повинні бути розроблені та впроваджені політика та процедури контролю якості. Зрозумілим є взаємозв'язок між розмірами та характеристиками САД та політикою і процедурами, впровадженими СВКЯ: чим більше за чисельністю група із завдання, тим детальніше планування, складніше нагляд під час виконання завдання, тим більшої уваги потребує документування та ін. При розробці Положення з контролю якості САД повинен враховувати лише те, що є доречним та доцільним саме для нього. Особливого значення саме під час безпосереднього виконання завдання набувають теоретичні, методологічні та організаційні підходи до формування процедурного забезпечення. Автором монографії [8] Проскуріною Н. М. основний акцент зроблено на комплексному підході до вибору аудиторських процедур з метою досягнення конкретних цілей аудиту, на обґрунтуванні їх відповідності, достатності та ефективності. Крім того, відносно запропонованих аудиторських процедур автором розглядаються фактори впливу на їх вибір. Саме це має велике значення для виконання однієї з головних вимог МСКЯ 1: діяти відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики; Кодексу етики професійних бухгалтерів та законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а висновки (звіти) надавати такими, щоб вони відповідали умовам завдання.

**Консультації.** Йдеться не про консультування як послугу. Це консультації, в отриманні яких виникає потреба саме керівником або членами групи в процесі виконання завдання, тобто виникають складні та спірні питання. Політика та процедури САД у цьому питанні повинні бути такими, щоб: отримання таких консультацій було не тільки можливим, але в окремих випадках обов'язковим; в наявності були достатні ресурси для таких консультацій. Політика – це описані правила. Практика – їх фактичне виконання, як, наприклад, фактичне документування не тільки звернення за консультацією та суть питання, але і характер та зміст отриманих результатів. У великих та в невеликих САД ці підходи будуть різними. Відносно консультацій МСКЯ 1 [1] містить спеціальні міркування стосовно невеликих фірм (п. Д 40), на чому зробили наголос у своїй праці О. І. Міронова та Т. В. Пономарьова [5]. Автори підкреслили можливість невеликих САД звертатися для консультацій до зовнішніх, відповідно кваліфікованих осіб.

**Розбіжності в думках під час виконання завдання.** При виникненні розбіжностей в думках членів групи, що виконує завдання, САД зобов'язаний забезпечити розгляд та рішення усіх розбіжностей. Цей підхід – політика, практичні дії – процедури САД в даному питанні. Усі вони повинні бути затверджені та прописані в Положенні з контролю якості САД. Як і в інших елементах СВКЯ, у великих та в невеликих САД ці

підходи відносно того, як потрібно діяти та як необхідно ці дії документувати при виникненні розбіжностей в думках під час виконання завдання, можуть бути різними. Розбіжності в думках, які виникли під час виконання завдання та не були розглянуті належним чином, можуть призвести до небажаних наслідків. Наприклад, небажаним наслідком може стати скарга від клієнта (невиключно). Петраков Я. В. проаналізував методологічні засади контролю якості аудиторських послуг в Україні та світі взагалі [9] та на прикладі Німеччини підкреслив: контроль за здійсненням аудиту проводиться у випадку підозри, що аудитор припустився помилки або є скарга від клієнта. У таких випадках в Німеччині контроль якості складається з контролю організації аудиторської компанії та контролю виконання окремого завдання. В Україні АПУ теж реагує на отримані скарги. Одним із варіантів такого реагування може бути зовнішня перевірка САД з боку АПУ, яка може відрізнятися від звичайної планової. Порядок проведення зовнішніх перевірок запропонований К. О. Утенковою [10], яка розглядає метод зовнішньої перевірки (взагалі) як спосіб підтвердження відповідності СВКЯ вимогам МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1 та надає приклад програми зовнішньої перевірки СВКЯ (планової). Цей підхід може бути застосований також для елемента СВКЯ – «Моніторинг», який дещо докладніше розглянутий далі.

**Документація по завданню.** Основні політичні цілі в питанні документації по завданню можна втілити у формулювання позиції САД стосовно вирішення таких завдань: формування остаточних файлів виконаного завдання слід робити своєчасно, після завершення завдання; конфіденційність повинна бути визначена умовою, обов'язковою до виконання; безпечне зберігання, цілісність, зрозумілість та відтворюваність документації із завдання слід розглядати не тільки як умови, обов'язкові до виконання всім персоналом САД, але й як вимогу, що передбачає розробку та виконання додаткових, строго регламентованих заходів; період зберігання документації із завдання кожен САД може визначати самостійно, але з урахуванням вимог законодавства, регуляторних або інших нормативних вимог; документація є власністю САД. Виходячи з цього, слід розробити процедури та заходи, будувати взаємовідносини з клієнтами та персоналом. Важливим є те, що відносно цієї вимоги не можна ділити САД на великі та невеликі фірми. Оформленню аудиторських документів приділяли увагу всі дослідники, праці яких проаналізовані даним дослідженням.

**Перевірка контролю якості виконаного завдання.** Слід врахувати обов'язково таке: на кожному відповідному етапі виконання завдання (наприклад, договірному, етапі планування, безпосередньо під час виконання аудиторських процедур та на завершальному етапі, до підписання звіту та інших підсумкових документів) повинна бути залучена відповідно кваліфікована зовнішня особа – контролер якості. Участь такого фахівця повинна бути не лише оформлена документами про співпрацю (договір, акт виконаних робіт, звіти та ін.), вона повинна бути підтверджена відповідними робочими документами. Правила до цих питань та підходи, описані в Положенні з контролю якості САД сформують політику, а процедури – це розроблені, впроваджені та задокументовані фактичні дії. Стосовно цього питання у своїй праці О. І. Міронова та Т. В. Пономарьова [5] підкреслюють: деякі одноосібні практики чи невеликі фірми можуть скористатися послугами інших фірм, найняти для цього відповідно кваліфіковану зовнішню особу. Отже, на політику і процедури щодо цього елемента також впливає такий чинник, як, наприклад розмір САД.

**Моніторинг.** Моніторинг – це процес, що включає в себе розгляд та оцінку системи контролю якості Фірми включно з періодичною перевіркою деяких завершених завдань, який має надати Фірмі обґрунтовану впевненість, що її система контролю якості працює ефективно. Моніторинг є необхідним інструментом контролю якості САД. Незалежно від розмірів та статусу САД згідно з МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1 САД повинен здійснювати моніторинг відповідності політики та процедур контролю якості.

Моніторинг має включати постійний розгляд та оцінку системи контролю якості Фірми, а також періодичну перевірку окремих завершених завдань. Це – мета та головне завдання моніторингу. Виходячи з цього САД повинен визначити в своєму Положенні з контролю якості як свою політику, так і процедури з цього питання. Стосовно моніторингу в політиці та процедурах САД повинні бути закріплені такі моменти: регулярність проведення; охоплення діяльності усіх керівників груп; наявність залежності процедур моніторингу від розміру САД, кількості та розташування офісів, результатів попередніх моніторингових процедур, ступені повноважень персоналу та офісів, складності практики та організації САД; ризиків, що пов'язані з клієнтами та конкретними завданнями; можливість залучення зовнішніх осіб; необхідність документування процедур та результатів; необхідність ознайомлення персоналу САД з результатами моніторингу, а також прийнятими на його підставі управлінськими рішеннями (включаючи внесення змін в політику та процедури, кадрові зміни тощо). Цьому елементу в СВКЯ приділялася увага в ряді публікацій [3, 4, 6, 8, 10]. Дослідники та науковці підкреслюються важливість та значення даного елементу для СВКЯ. Моніторинг, проведений у відповідності до вимог МСКЯ 1 та ПНПКЯ 1, має можливість своєчасно вносити необхідні зміни та покращення в методику та організацію проведення аудиту і таким чином впливати на підвищення якості аудиторських послуг.

### ВИСНОВКИ

Отже, досягнення високої якості аудиторських послуг може забезпечити ефективна система внутрішнього контролю якості аудиторських послуг. А якість – це основне питання при виконанні завдань. Забезпечити якість без знання вимог законодавства стосовно складу та порядку побудови системи внутрішнього контролю якості аудиторських послуг неможливо. Тому знання всіх елементів цієї системи, вимог мети та основних завдань кожного з них – необхідні. Саме розуміння вимог законодавства, знайомство з науковими розробками та результатами досліджень у поєднанні з розробленою та впровадженою системою внутрішнього контролю якості сприятиме підвищенню якості аудиторських послуг та, відповідно, підвищенню довіри суспільства до результатів аудиторської діяльності.

Перспективи подальших досліджень можна розглядати ще в напрямку залучення науковців до розробки Положень з контролю якості для окремих САД. Наукові дослідження стосовно методики розробки Положень з контролю якості з урахуванням різних вимог САД допоможуть аудиторам-практикам та забезпечать підняття рівня якості аудиторських послуг в окремих суб'єктів господарювання та, відповідно, в Україні в цілому.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародний стандарт контролю якості 1. — [Чинний від 2010-01-05]. — К. : Аудиторська палата України, 2010. — І, 806 с. — (Національний стандарт України).
2. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1, затверджене Рішенням АПУ від 27.09.2007 р. № 182/4: станом на 1 липня 2011 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Аудиторської палати України. — Режим доступу : [http:// www.apu.com.ua /rishennya-apu](http://www.apu.com.ua/rishennya-apu).
3. Міронова О. І. Аудиторська діяльність: організація системи внутрішнього контролю якості / О. І. Міронова. — Х. : Фактор, 2009. — 352 с.
4. Практичний аудит: анфас та профіль / А. Клімов, О. Міронова, В. Пантелеев, К. Утенкова. — Х. : Фактор, 2010. — 720 с.
5. Міронова О. І. Опис та характеристика методики розробки системи внутрішнього контролю якості аудиторських послуг невеликими аудиторськими фірмами у відповідності до норм МСКЯ 1 та норм ПНПКЯ 1 / О. І. Міронова, Т. В. Пономарьова // Аудитор України. — 2014. — № 1(218). — С. 11—17.

6. Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-XII Про аудиторську діяльність / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 1993. — № 23.
7. Коваленко В. П. Концептуальна основа процесу забезпечення якості аудиторських послуг / В. П. Коваленко // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. статей. Економічні науки. — 2009. — № 1(4). — С. 100—102.
8. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : монографія / Н. М. Проскуріна. — К. : Інформ.-аналіт. агенство, 2011. — 739 с.
9. Петраков Я. В. Методологічні засади контролю якості аудиторських послуг в Україні та світі [Електронний ресурс] / Я. В. Петраков. — Режим доступу : [http://www.esteticamente.ru/portal/Soc\\_Gum/Vcndtu/2009\\_38/20.htm](http://www.esteticamente.ru/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_38/20.htm).
10. Утенкова К. О. Аудит : навч. посіб. / К. О. Утенкова. — К. : Алерта, 2011. — 408 с.

#### REFERENCES

1. *Mizhnarodniy standart kontrolyu yakosti I* (2010), [International Federation of Accountants, International Standards on Quality Control 1], Audit Chamber of Ukraine, part 1, Kyiv, Ukraine.
2. Audit Chamber of Ukraine (2011), “The provisions of the national practice of quality control audit services 1”, available at: <http://www.apu.com.ua/rishennya-apu> (access January 15, 2014).
3. Mironova, O. I. (2009), *Audytorska dialnist: organizatsiya systemy vnutrishnogo kontroliu yakosti* [Auditing: the organization of the internal quality control], Factor, Kharkiv, Ukraine.
4. Klimov, A., Mironova, O., Panteleev, V. and Utenkova, K. (2010), *Practichniy audit: ANFAS ta PROFIL* [Practical audit: Anfas and profile], Factor, Kharkiv, Ukraine.
5. Mironova, O. I. and Ponomarova, T. V. (2014), “Description and characteristics of development of methods of internal audit services quality control by small audit firms in compliance with MSKYA 1 and PNPKYA 1”, *Audytor Ukrainy*, no. 1(218), pp. 11-17.
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993), *Zakon Ukrainy № 3125-XII Pro auditorsku diyalnist* [Law of Ukraine, № 3125-XII On Auditing], Kyiv, Ukraine.
7. Kovalenko, V.P. (2009), “The conceptual framework of the process quality assurance of audit services”, *Visnyk Zaporizkogo natsionalnogo universitetu : zbirnyk naukovykh statey. Ekonomichni nauki*, no. 1(4), pp. 100-102.
8. Proskurina, N.M. (2011), *Protsedurne zabezpechennya audytu. Teoria ta praktyka* [Procedural provision of audit. Theory and practice], monograph, Informatsiino analitychne ahenstvo, Kyiv, Ukraine.
9. Petrakov, Y.V. (2009), “Methodological principles of quality control of audit services in Ukraine and in the world”, available at: [www.esteticamente.ru/portal/Soc\\_Gum/Vcndtu/2009\\_38/20.htm](http://www.esteticamente.ru/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_38/20.htm) (access February 6, 2014).
10. Utenkova, K.O. (2011), *Audit* [Audit] tutorial, Alerta, Kyiv, Ukraine.

УДК 657.212:336.717.132.4:658.14.0111

## ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Рибалко О.М., к.е.н., доцент, Тітова А.І.

*Запорізький національний університет  
Україна, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66*

[nataliya\\_rybalko@mail.ru](mailto:nataliya_rybalko@mail.ru), [anya.titova.92@mail.ru](mailto:anya.titova.92@mail.ru)

У процесі управління оборотним капіталом підприємства важливе значення мають питання управління дебіторською заборгованістю. Ефективність діяльності підприємства безпосередньо залежить від послідовності і правильності рішень, які приймаються менеджерами усіх рівнів, адже кожне прийняте управлінське рішення спричиняє рух фінансових потоків, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємства. Забезпечення оптимального обсягу дебіторської заборгованості є актуальною проблемою для усіх підприємств. Адже через управління

дебіторською заборгованістю можна впливати на обсяг прибутку підприємства, його ліквідність і платоспроможність. У статті проведено аналіз наукових джерел, що висвітлюють питання сутності поняття «дебіторська заборгованість» та управління нею. Сформульовані основні етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю з погляду впливу на ліквідність і прибутковість підприємства, розглянуті принципи кредитної політики по відношенню до покупців. Досліджуються особливості формування кредитної політики підприємства. Розглянуті процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку ряду заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені. Значна увага приділена розгляду використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості. Окреслені переваги факторингу та виділено ряд можливостей, які він надає поряд з іншими інструментами рефінансування. Встановлено, що особливу увагу необхідно приділити побудові ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Надано рекомендації щодо вирішення проблем розробки ефективної політики управління дебіторською заборгованістю підприємства.

*Ключові слова:* дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, ліквідність дебіторської заборгованості, кредитна політика.

Рыбалко Е.М., Титова А.И. ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ / *Запорожский национальный университет, Украина*

В процессе управления оборотным капиталом предприятия важное значение имеют вопросы управления дебиторской задолженностью. Эффективность деятельности предприятия напрямую зависит от последовательности и правильности решений, принимаемых менеджерами всех уровней, ведь каждое принятое управленческое решение приводит в движение финансовые потоки, влияющие на финансовый результат деятельности предприятия. Обеспечение оптимального объема дебиторской задолженности является актуальной проблемой для всех предприятий. Ведь через управление дебиторской задолженностью можно влиять на объем прибыли предприятия, его ликвидность и платежеспособность. В статье проведен анализ научных источников, освещающих вопросы сущности понятия «дебиторская задолженность» и управления нею. Сформулированы основные этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью с точки зрения влияния на ликвидность и прибыльность предприятия, рассмотрены принципы кредитной политики по отношению к покупателям. Исследуются особенности формирования кредитной политики предприятия. Рассмотрены процедуры инкассации дебиторской задолженности, которые предусматривают разработку ряда мер по погашению дебиторской задолженности, сроки уплаты которой просрочены. Значительное внимание уделяется рассмотрению использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности. Определены преимущества факторинга и выделен ряд возможностей, которые он предоставляет наряду с другими инструментами рефинансирования. Установлено, что особое внимание необходимо уделить построению эффективной системы контроля за движением и своевременной инкассации дебиторской задолженности. Даются рекомендации по решению проблем разработки эффективной политики управления дебиторской задолженностью предприятия.

*Ключевые слова:* дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, ликвидность дебиторской задолженности, кредитная политика.

Ribalko O.M., Titova A.I. FORMING OF POLITICS OF MANAGEMENT ACCOUNT RECEIVABLE / *Zaporizhzhya National University, Ukraine*

In the management of working capital of the enterprise are important management issues receivable. The effectiveness of the company depends on the consistency and accuracy of decisions made by managers at all levels, and each made the administrative decision sets in motion the financial flows that affect the financial results of the company. Ensuring optimal level of receivables is a pressing issue for all businesses. Because of the accounts receivable management can affect the amount of revenues, liquidity and solvency. The paper analyzes the scientific sources that illuminate the essence of the question the term "receivables" and its management. Formulated the main stages of the policy management of accounts receivable in terms of impact on liquidity and profitability, Principles credit policies for customers. The features of the formation of the credit policy of the company. Procedures for collection of receivables, which includes the development of a number of measures for collection of receivables, the timing of the payment of any past due. Considerable attention is given to the use of modern forms of refinancing company receivables. Outlined the benefits of factoring and highlighted a number of opportunities that it provides, along with other refinancing instruments. Found that special attention should be given to building an effective system of controls and timely collection of receivables. Recommendations to address the problems of developing an effective policy accounts receivable management company.

*Key words:* receivables, receivables management, liquidity of receivables, credit policy.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних складних умовах господарювання перед суб'єктами економічних відносин надзвичайно гострим постає питання ефективного управління господарською діяльністю та максимально ефективного використання наявних фінансових ресурсів. Питання дебіторської заборгованості впливає на економічну діяльність підприємств особливим чином: дебіторська заборгованість, яка протягом тривалого часу не повертається, перш за все, погіршує фінансовий стан підприємства, тобто відбувається зниження платоспроможності підприємства внаслідок недоотримання грошових коштів.

Крім того, відбувається сповільнення оборотності грошових коштів. Внаслідок дії цих факторів збільшується кредиторська заборгованість підприємства перед своїми постачальниками. Зниження платоспроможності підприємства створює загрозу погіршення результатів діяльності та гальмування його розвитку.

Незважаючи на значний вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємств, більшість з них виявляються неспроможними ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка займає вагомую частку в оборотних активах, що у свою чергу спричиняє кризу неплатежів. Саме тому сьогодні великого значення і особливої актуальності набувають питання розробки шляхів ефективного управління дебіторською заборгованістю.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням цієї проблеми займалася низка вітчизняних учених – Бутинець Ф. Ф. [1], Білик М. Д. [2], Голов С. Ф., Сопко В. В., Нашкерська Г., Кузнецова С., Новікова Н., Уткіна М., Поддєрьогін А. і зарубіжних авторів – Брікхем Є., Бланк І. О. [3], Дж. Ван Хорн та ін. У працях цих учених розкриваються проблеми оцінки та формування дебіторської заборгованості.

Науковці по-різному визначають дебіторську заборгованість. Так, Бутинець Ф. Ф. вважає, що дебіторська заборгованість – це заборгованість інших підприємств чи окремих осіб з платежів даному підприємству. Білик М. Д. вважає, що покращення управління дебіторською заборгованістю можливе за умови посилення контролю завдяки створенню на підприємстві спеціальних підрозділів; досліджувала проблемні питання сутності поняття «дебіторська заборгованість». З метою покращення організації управління заборгованістю Сопко В. та Ільїна С. запропонували визначити об'єкти заборгованості відповідно до термінів її погашення та згрупувати за видами заборгованості. Голов С. Ф. стверджує, що дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони.

Західні економісти розглядають дебіторську заборгованість як цілісну категорію, яка включає «кредитну політику» та «політику управління дебіторською заборгованістю». Так, наприклад, Дж. Ван Хорн взагалі розглядає дебіторську заборгованість як кількісний результат, що виникає в ході реалізації кредитної політики підприємства, а Барт Едвардс, у своїй книжці «Кредитний менеджмент» взагалі розкриває поняття «дебіторська заборгованість» суто як термін, який використовується тільки в обліку. Розглядаючи проблеми управління дебіторською заборгованістю, Бланк І. А. виділяє лише п'ять груп дебіторської заборгованості:

1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, термін оплати яких ще не настав;
2. Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, неоплачені в строк;
3. Дебіторська заборгованість за векселями отриманими;

4. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
5. Дебіторська заборгованість за розрахунками з персоналом і ін.

Ця класифікація повністю відповідає статтям балансу підприємства, але не враховує інших важливих факторів, що впливають на неї. Наприклад, вид дебітора, забезпеченість боргу, його контрольованість, що дозволило б розробити більш точу методику управління дебіторською заборгованістю. У свою чергу, Брігхем стверджує, що дебіторська заборгованість – це суми, які компанії-споживачі винні нашій компанії.

Основна увага у наукових розробках приділялася аналізу, удосконаленню методики оцінки, управління та оперативного контролю дебіторської заборгованості підприємства. Але деякі теоретичні та методичні положення щодо встановлення сутності дебіторської заборгованості підприємств та управління нею залишаються остаточно невирішеними і потребують проведення подальших досліджень.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Метою цього дослідження є визначення основних етапів формування політики управління дебіторською заборгованістю, що допоможе вирішити проблеми та покращити фінансовий стан господарюючих суб'єктів.

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Здійснюючи підприємницьку діяльність, економічні суб'єкти сподіваються не лише повернути вкладені кошти, але й одержати доходи. Однак у зв'язку зі спадом виробництва, дуже часто виникають ситуації, коли підприємство не може стягнути борги з контрагентів. Ріст дебіторської заборгованості погіршує фінансовий стан підприємств, а іноді призводить навіть до банкрутства. Зростання дебіторської заборгованості можливе внаслідок нераціональної кредитної політики, збільшення обсягу продажу, неплатоспроможності покупців тощо. При цьому більшість підприємств стикається з досить типовими проблемами:

- немає достовірної інформації про терміни погашення зобов'язань компаніями-дебіторами;
- не регламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;
- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності;
- не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування;
- функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішення про надання кредиту розподілені між різними підрозділами.

Першим етапом є аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді [4]. Необхідно провести комплексний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей по сумах та строках оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства.

Під якістю дебіторської заборгованості слід розуміти вірогідність одержання цієї заборгованості в повній сумі. Показником цієї вірогідності є термін утворення заборгованості, а також питома вага простроченої заборгованості в загальній сумі. Практика діяльності господарських суб'єктів свідчить: що більший строк дебіторської заборгованості, то нижча вірогідність її одержання.

Ліквідність дебіторської заборгованості визначається її оборотністю. Оборотність характеризується такими показниками, як:

- тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, або період інкасування (кількість днів перебування коштів у дебіторській заборгованості);
- коефіцієнт оборотності (швидкість обороту дебіторської заборгованості).

Необхідно порівнювати поточні обсяги дебіторської з поточними обсягами кредиторської заборгованості, оскільки зменшення дебіторської заборгованості без зміни кредиторської знижує коефіцієнт покриття, що негативно позначається на платоспроможності підприємства.

Другим етапом є формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців [5]. Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний (або жорсткий) тип кредитної політики підприємства направлений на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Механізмом реалізації політики такого типу є: скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізація термінів надання кредиту і його розміру; ускладнення умов надання кредиту і підвищення його вартості; використання жорстких процедур інкасації заборгованості. Здійснюючи цей тип кредитної політики, підприємство не прагне отримати високий додатковий прибуток за рахунок розширення обсягу реалізації продукції.

Помірний тип кредитної політики характеризує типові умови її здійснення у відповідності з прийнятою комерційною і фінансовою практикою і орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.

Агресивний (або м'який) тип кредитної політики підприємства має на меті збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, незважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є: розповсюдження кредиту на ризикованіші групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту і його розміру; зниження вартості кредиту; надання покупцям можливості пролонгації кредиту.

У процесі вибору типу кредитної політики повинні враховуватися такі основні фактори:

1. Зовнішні фактори: кон'юнктура ринку; сформовані в галузі й регіоні умови кредитування покупців; розмір банківських процентних ставок; рівень і динаміка інфляції; криза неплатежів; нормативне регулювання розрахункових, кредитних операцій, вексельного обігу, факторингових операцій; недосконалість процедур банкрутства.
2. Внутрішні фактори: стратегічні й тактичні цілі підприємства; можливості виробництва окремих видів продукції з урахуванням сезонності попиту й виробництва; фінансове становище підприємства і його фінансові можливості; передбачуваний ступінь можливого ризику й очікувані втрати від політики реалізації продукції; платоспроможність покупців, партнерські відносини між ними, рівень ризиків; споживчий попит, обсяг закупівель; налагодженість практики застосування санкцій за прострочення оплати.



На третьому етапі формуються відповідні параметри згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості. Ліміти обмежують обсяги та строки кредитування, тобто опосередковано характеризують рівень ризику втрати підприємством ліквідності, який відповідає обраному типу кредитної політики. Шкали визначають рівень прибутковості, що досягається в процесі реалізації політики [6].

Четвертий етап – формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців. Формування системи стандартів оцінки покупців включає такі елементи: визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоздатність окремих груп покупців, формування експертизи інформаційної бази проведення оцінки кредитоздатності покупців, вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоздатності покупців, групування покупців за рівнем кредитоздатності, диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоздатності.

Здійснюється інформаційне забезпечення процесу оцінки покупця за кількісними та якісними показниками. Основні компоненти щодо розрахунку і оцінки кількісних показників потенційного покупця на основі аналізу дебіторської заборгованості: оборотність дебіторської заборгованості, період погашення дебіторської заборгованості, відношення дебіторської заборгованості до обсягу реалізації товарів, робіт, послуг (за умови попереднього співробітництва). Основними елементами аналізу якісних показників покупців підприємства є аналіз історії покупця; дотримання платіжної дисципліни; компетентність менеджменту покупця; наявність угоди.

Найбільш гнучким інструментом впливу на швидкість повернення коштів в оборот підприємства є надання знижок за швидку оплату продукції. Негайне погашення дебіторської заборгованості скоротить суму заборгованості дебіторів [7].

П'ятий етап – формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку ряду заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені. Це процедури взаємодії з покупцями у випадку порушення умов оплати, системи покарання контрагентів, які допустили прострочення платежів, та ін.

При цьому можуть використовуватися різноманітні методи, які можна класифікувати на такі групи:

- юридичні – претензійна робота, подача позову до суду.
- економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань продукції.
- психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу.
- фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби.

Процедура стягнення дебіторської заборгованості має включати такі дії:

- телефонний дзвінок у бухгалтерію покупця з метою нагадати про суму заборгованості та період її прострочення, а також поцікавитися причиною затримки платежу та взнати можливий строк оплати рахунка;

- направлення боржнику акта звіряння разом із листом, який містить прохання погасити наявну заборгованість;
- направлення боржнику листа, підписаного юристом підприємства про наміри звернутися до суду з метою стягнення боргу;
- звернення до суду (при значних сумах заборгованості).

Шостий етап – забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів. При цьому можуть застосовуватися різні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції; форфейтинг [8].

Факторинг являє собою фінансову операцію, при якій підприємство-продавець передає право отримання грошей по платіжних документах за відвантажену продукцію банку. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця визначену комісійну плату, яка встановлюється у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця і передбачених строків. Крім того, банк у термін до 3-х днів здійснює кредитування підприємства-покупця у формі попередньої сплати боргових зобов'язань щодо платіжних документів (рис. 1).

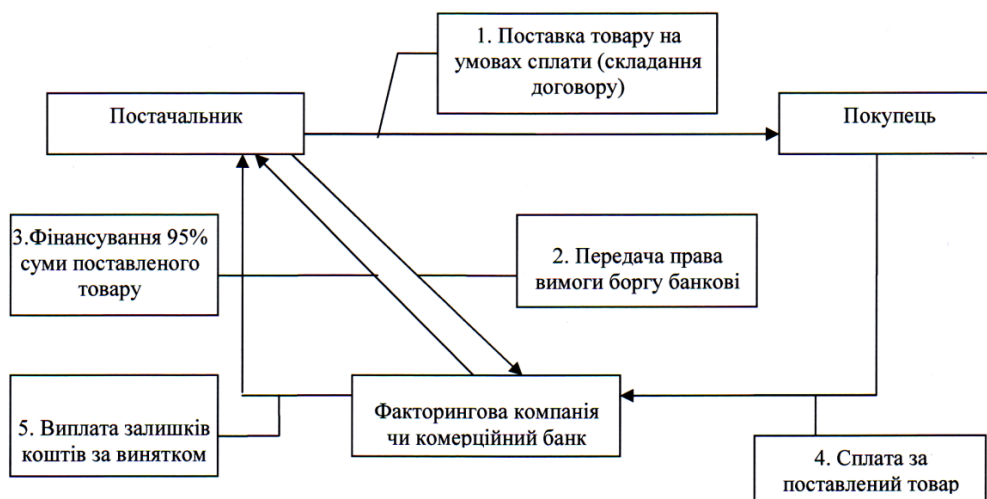


Рис. 1. Схема факторингового обслуговування

За час існування факторингу в Україні було виділено ряд переваг та можливостей, які він надає поряд з іншими інструментами рефінансування:

- гарантована відсутність імобілізації оборотних коштів у дебіторську заборгованість;
- відсутність застави;
- прискорення оборотності коштів;
- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які матимуть можливість закупати товар з відстрочкою оплати;
- можливість здійснювати оптові закупки за більш вигідними цінами та підтримувати розширений асортимент продукції;
- поліпшення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- зміцнення ринкової позиції (рис. 2).

Облік векселів – продаж наявних у підприємства векселів банку за дисконтною ціною (нижче номіналу). Величина дисконту, утримуваного банком, залежить від номіналу векселів, строку їх погашення і облікової вексельної ставки (при сумнівній платоспроможності векселедавця облікова ставка може включати компенсацію за ризик).



Рис. 2. Переваги факторингу

Форфейтинг є фінансовою операцією по експертному товарному кредиту шляхом передачі (індосаменту) переказного векселя на користь банку зі сплатою банку комісійної винагороди. Банк бере на себе зобов'язання щодо фінансування експертної операції шляхом сплати по обліковому векселю, який гарантується наданням авалю банку держави імпортера. У результаті форфейтування заборгованість покупця по товарному кредиту трансформується в заборгованість фінансову – на користь банку. По суті форфейтинг об'єднує елементи факторингу і обліку векселів. Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових експортних поставок і дозволяє експортеру негайно отримати грошові кошти шляхом обліку векселів. Водночас його недоліком є значна вартість цих операцій.

Незалежно від виду операції рефінансування її використання базується на єдиних принципах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати, на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки.

Сьомий етап – побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості - необхідний для того, щоб забезпечити надходження інформації не тільки про те, що відбулося, але й про відхилення, які можуть бути. Це потрібно для того, щоб регулювання могло здійснюватися в превентивному порядку. Найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати, наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства.

### ВИСНОВКИ

Проведені дослідження дають змогу зробити висновок, що особливу увагу необхідно приділити механізму оперативного контролю, який включає цільові завдання оперативного контролю: визначення й удосконалення інформаційного забезпечення; удосконалення аналітичної бази; координацію планування, регулювання, контролю; розробку альтернативних варіантів прийняття управлінських рішень, а також функції оперативного контролю: превентивний контроль на стадії планування й прогнозування; поточний фінансовий (розрахунковий) контроль; ретроспективний контроль.

Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що принципи формування політики ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства, яка представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства має включати такі елементи:

- аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді;
- формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців;
- формування параметрів, згідно з обраним типом кредитної політики;
- формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;
- формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Бухгалтерський фінансовий облік : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / ред. Ф. Ф. Бутинець. — [6-е вид., переробл. і допов.]. — Житомир : Рута, 2005. — 756 с.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. — 2008. — № 12. — С. 24—36.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. — 656 с.
4. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги / Г. В. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 11. — С. 31—37.
5. Кузнецова С. А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : монографія / С. А. Кузнецова. — Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2004. — 256 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) 2004 / пер. з англ. ; за ред. С. Ф. Голова. — К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2004. — 1272 с.
8. Федорченко О. Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О. Є. Федорченко // Економічний простір. — 2013. — № 13. — С. 237—243.

## REFERENCES

1. Butinets, F.F. (2005), *Buhgalterskiy finansoviy oblik* [Financial Accounting], Ruta, Zhitomir, Ukraine.
2. Bilik, M.D. (2008), "Receivables Management of enterprises", *Finansi Ukrayini*, no. 12, pp. 24-36.
3. Blank, I. A. (2006), *Finansovyy menedzhment* [Financial Management], Elga, Nika-Tsentr, Kyiv Ukraine.
4. Nashkerska, G. (2009), "Features of the recognition and measurement of current receivables for products, goods, works and services", *Buhgalterskiy oblik i audit*, no. 11, pp. 31-37.
5. Kuznetsova, S. A. (2004), *Oblik ta analiz debitorskoyi zaborgovanosti v umovah antykrizovogo reguluvannya stanu pidpriemstv* [Recording and analysis of receivables in terms of crisis management situation of enterprises], Ternopilska akademiya narodnogo gospodarstva, Ternopol, Ukraine.
6. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2014), "Natsionalne polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 1 «Zagalni vimoги do finansovoyi zvitnosti», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed 01 February 2014).
7. Golov, S. F. (2004), *Mizhnarodni standarti finansovoyi zvitnosti* [International Financial Reporting Standards], Federatsiya profesijnih buhgalteriv i auditoriv Ukrayini, Kyiv, Ukraine.
8. Fedorchenko, O. E. (2013), "The essence of factoring and its role in the management of accounts receivable in the enterprise", *Ekonomichnyi prostrir*, no. 13, pp. 237-243.

УДК 657.411: 658.147

## СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ІНСТРУМЕНТАМИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ: СУТНІСТЬ ТА ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

Серпенінова Ю.С., к.е.н., доцент, Сапожнікова М.В.

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»  
Україна, 40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57*

serpeninova@mail.ru

Одним з ефективних механізмів підвищення результативності та конкурентоспроможності підприємства є розробка дієвої та адекватної системи стимулювання топ-менеджерів та управлінців вищої ланки. Система стимулювання ключових працівників включає в себе не тільки грошові виплати, відпустки, чи покращення умов праці, але і виплати на основі пайових інструментів. Для працівників такі програми є вигідними у зв'язку з матеріальною зацікавленістю у довгостроковому та стійкому розвитку бізнесу через залежність доходу менеджера від ціни акцій компанії. Для компанії впровадження програм стимулювання управлінського персоналу інструментами власного капіталу дозволяє отримати додаткові доходи та є дієвим способом утримання висококваліфікованих та ефективних управлінців. В Україні стимулювання працівників інструментами власного капіталу не набуло належного розвитку, що обумовлено рядом проблем та складнощів: недосконалість нормативно-правового регулювання; складність процедури реалізації програми стимулювання; структурні суперечності; нормативні обмеження та ін. У зв'язку з цим виникають додаткові питання щодо класифікації таких програм стимулювання, порядку оцінки вартості інструментів власного капіталу та особливостей їх відображення в обліку. У статті досліджено існуючі програми стимулювання працівників на основі акцій, що використовуються в міжнародній практиці. Кожна з цих програм має свої переваги і особливості, тому обирається індивідуально залежно від специфіки діяльності компанії, корпоративного рівня управлінського персоналу, запланованих і прогностичних показників від впровадження даних програм тощо. Зважаючи на те, що в Україні використання такого виду стимулювання є не дуже поширеним, виникає чимало питань та проблем при відображенні таких операцій в обліку. Авторами розглянуто основні проблемні питання стосовно відображення в обліку стимулювання працівників інструментами власного капіталу та наведено практичні ситуації.

*Ключові слова:* інструменти власного капіталу, стимулювання на основі акцій, опціонні програми, облік опціонних програм.

Серпенинова Ю.С., Сапожникова М.В. СТИМУЛИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ ИНСТРУМЕНТАМИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА: СУЩНОСТЬ И ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ / ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины», Сумы, Украина

Одним из эффективных механизмов повышения результативности и конкурентоспособности предприятия является разработка действенной и адекватной системы стимулирования топ-менеджеров и управленцев высшего звена. Система стимулирования ключевых сотрудников включает в себя не только денежные выплаты, отпуска, улучшения условий труда, но и выплаты на основе долевых инструментов. Для работников такие программы являются выгодными в связи с материальной заинтересованностью в долгосрочном и устойчивом развитии бизнеса через зависимость дохода менеджера от цены акций компании. Для компании внедрение программ стимулирования управленческого персонала инструментами собственного капитала позволяет получить дополнительные доходы и позволяет удерживать высококвалифицированных и эффективных управленцев. В Украине стимулирование работников инструментами собственного капитала не получило должного развития, что обусловлено рядом проблем и сложностей: несовершенство нормативно-правового регулирования; сложность процедуры реализации программы стимулирования; структурные противоречия; нормативные ограничения и др. В связи с этим возникают дополнительные вопросы относительно классификации таких программ стимулирования, порядка оценки стоимости инструментов собственного капитала и особенностей их отражения в учете. В статье исследованы существующие программы стимулирования работников на основе акций, которые используются в международной практике. Каждая из программ имеет свои преимущества и особенности, поэтому выбирается индивидуально в зависимости от специфики деятельности компании, корпоративного уровня управленческого персонала, запланированных и прогнозных показателей от внедрения данных программ. В Украине использование данного вида стимулирования является не очень распространенным, поэтому возникает немало вопросов и проблем при отражении таких операций в учете. Авторами рассмотрены основные проблемные аспекты отражения в учете стимулирования работников инструментами собственного капитала и приведены практические ситуации.

*Ключевые слова:* инструменты собственного капитала, стимулирование на основе акций, опционные программы, учёт опционных программ.

Serpeninova Y.S., Sapozhnikova M.V. STAFF INCENTIVE EQUITY INSTRUMENTS: DISCLOSURE AND ACCOUNTING / State university "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine", Sumy, Ukraine

A system of incentives to key personnel includes not only cash payments, leave, working conditions improvement. Share-based payment as one of the methods of long-term stimulation of top managers received significant development in the world practice. The use of equity instruments to stimulate management staff ensures diversification of ownership structure increases the efficiency of the company, contribute to the stability of the company position on the stock market and provides the growth of capitalization. The largest experience in the use of equity instruments are banks and large companies in the countries with developed stock market (USA, UK, France and others). In Ukraine, promotion of equity instruments are not sufficient, that is due to a number of problems and difficulties: the imperfection of the normative-legal regulation; the complexity of the stimulation program realization procedure; structural contradictions's own equity instruments; the regulatory constraints and other. This raises further questions about the classification of such incentive programs, the order of evaluation of the equity cost and the peculiarities of their accounting treatment. Such programs are beneficial for the employees because of connection with a financial interest in the long-term and sustainable development of the business through the manager income dependence of the company's share price. For companies implement programs of management staff stimulation are also offers a number of advantages: cost of ownership for the program repaid by income due to increase of shares value; does not lead to a blurring of the property; additional way of qualified and effective managers holding.

*Key words:* equity instruments, the promotion of share-based option programs, option programs accounting.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах динамічного розвитку економіки та відновлення ринку після світової фінансової кризи особливо важливим у діяльності підприємств, організацій, корпорацій є стимулювання топ-менеджерів та управлінців вищої ланки. Дієва, адекватна та ефективна система стимулювання управлінського персоналу є запорукою підвищення результативності та конкурентоспроможності підприємства.

Система стимулювання ключових працівників включає в себе не тільки грошові виплати, відпустки, чи покращення умов праці. Виплати на основі пайових інструментів як один із методів довгострокового стимулювання топ-менеджерів набули

значного розвитку у світовій практиці. З одного боку, безпосередній фінансовий інтерес працівників щодо покращення показників діяльності компанії слугує вагомим мотиваційним важелем.

З іншого, використання інструментів власного капіталу (далі – ІВК) з метою стимулювання управлінського персоналу забезпечує диверсифікацію структури власності, підвищує ефективність діяльності компанії, сприяє підтримці стійкості позиції компанії на фондовому ринку та забезпечує зростання капіталізації. Отже, вищезазначене обумовлює актуальність дослідження видів стимулювання, умов їх застосування, особливостей оцінки та відображення в обліку.

### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Основними джерелами інформації щодо обліку виплат на основі інструментів власного капіталу є міжнародний стандарт МСФЗ 2 – «Платіж на основі акцій» [1] та його аналог національний стандарт П(С)БО 34 – «Платіж на основі акцій» [2].

Дослідження стимулювання топ-менеджменту на основі акцій знайшли відображення в роботах О. О. Логінова [3], який аналізує міжнародний досвід програм стимулювання, а також аналізує досвід Росії в цих аспектах.

Питанням розрахунків на основі акції приділяють увагу такі науковці, як О. Брацило – у своїх роботах робить аспект на відображенні в обліку розрахунків інструментами власного капіталу, відображення у звітності умовних та безумовних прав на отримання ІВК та вплив на звітність опціонних програм [4].

Сапронова О. С. більш детально розглядає форвардні контракти та опціони на власні акції, узагальнює класифікацію договорів на ІВК у розрізі договорів та способів розрахунку відповідно вимогам МСФЗ, а також розглядає порядок відображення операцій з договорами даних класів в обліку [5].

Грачова Р. досліджує розрахунки за участю інструментів власного капіталу у відповідності до міжнародних стандартів, аналізує операції на основі пайових інструментів, приділяє увагу визначенню вартості опціонів [6]. Також у дослідженнях Грачової Р. окремо розглядається облік опціонів та варантів. Автором визначається сутність цих термінів, досліджується різниця між опціонами put та call, а також особливу увагу приділено відображенню в обліку операцій з опціонами та варантами [7].

### **ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ**

Найбільший досвід у напрямку використання ІВК мають банки та великі акціонерні компанії у країнах з розвинутим фондовим ринком (США, Великобританія, Франція та ін.). В Україні стимулювання працівників ІВК не набуло належного розвитку, що обумовлено рядом проблем та складнощів: недосконалість нормативно-правового регулювання; складність процедури реалізації програми стимулювання; структурні суперечності ІВК; нормативні обмеження та ін. У зв'язку з цим виникають додаткові питання щодо класифікації таких програм стимулювання, порядку оцінки вартості ІВК та особливостей їх відображення в обліку.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Мета статті полягає в узагальненні існуючих підходів до впровадження програм стимулювання працівників інструментами власного капіталу, а також дослідженні облікових аспектів цього питання. Відповідно до поставленої мети в статті вирішено такі завдання:

- систематизовано та надано характеристику основних програм стимулювання працівників на основі акцій;
- проаналізовано основні проблеми облікового відображення стимулювання працівників на основі акцій;
- запропоновано алгоритм визначення вартості опціону з деталізацією визначення внутрішньої вартості опціону;
- розглянуто практичні аспекти облікового відображення опціонних програм.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Поряд зі складнощами реалізації програм стимулювання топ-менеджерів ІВК є і значні переваги як для працівників так і для компанії. Для працівників такі програми є вигідним у зв'язку з матеріальною зацікавленістю в довгостроковому та стійкому розвитку бізнесу через залежність доходу менеджера від ціни акцій компанії. Для компанії впровадження програм стимулювання управлінського персоналу ІВК також надає ряд переваг:

- витрати власника на програми окупаються доходами за рахунок зростання вартості його пакета акцій;
- не призводить до розмивання власності;
- додатковий спосіб утримання висококваліфікованих та ефективних управлінців.

Розглянемо детальніше порядок стимулювання працівників такими видами ІВК як акції та опціони на акції. Існують різні схеми стимулювання працівників на основі акцій, що використовуються в міжнародній практиці (рис. 1).



Рис. 1. Стимулювання працівників на основі акцій в міжнародній практиці [3]

Кожна з цих програм має свої переваги і особливості, тому обирається індивідуально залежно від специфіки діяльності компанії, корпоративного рівня управлінського персоналу, запланованих і прогностичних показників від впровадження даних програм тощо. Існують програми, що обмежені у виконанні протягом певного терміну, програми, що ґрунтуються на досягненні певних економічних показників та ін. Умови



та особливості окремих програм преміювання опціонами та акціями більш детально проаналізовано в таблиці 1.

Таблиця 1 – Характеристика основних програм стимулювання на основі акцій

Вид програми	Характеристика
<b>Преміювання опціонами</b>	
Кваліфікаційні опціонні плани	Учасник опціонної програми має право на купівлю за власні кошти акції за пільговою ціною в майбутньому. Учасник програми має право на пільговий податковий режим. Зобов'язання зі сплати податку на прибуток виникає в момент реалізації акцій, придбаних за опционом, а податковою базою вважається різниця між витратами на купівлю і сумою реалізації акцій.
Ощадні опціонні програми	Передбачається, що з винагороди, що виплачується співробітникам підприємством вираховується певна сума. Ці вирахування накопичуються протягом певного періоду, а потім на них нараховуються відсотки. При завершенні накопичувального терміну учасники можуть направити заощадження на купівлю акцій шляхом виконання опціонів або використати на інші цілі.
<b>Преміювання акціями</b>	
Програми надання акцій з обмеженнями	Передбачають, що протягом двох – п'яти років учасники програми повністю набувають прав власності на акції, при цьому може використовуватись ступінчастий механізм з рівними і з нерівними долями. Учасник не має права продавати акції протягом двох років з моменту повного набуття власності на них
Преміювання відкладеними акціями	Така програма передбачає, що частину грошової винагороди менеджер може відкласти в акції і отримати їх через певний період, наприклад 3-5 років
Акції з прив'язкою до показників компанії	Ця програма передбачає, що планові значення таргетованих бізнес-показників через певний термін (3-5 років) будуть відповідати фактичним значенням. У цьому випадку приймається рішення про реалізацію програми преміювання акціями.
Довгострокові плани мотивації співробітників	Ці програми розраховані на значний термін. Наприклад, компанією в як річний бонус передбачена можливість преміювання всіх співробітників вищої ланки визначеною кількістю акцій, для отримання яких необхідно пропрацювати в даній компанії більше одного року, а право власності на дані акції надається через десять місяців після їх отримання.
Фантомні акції	Отримувач фантомних акцій не стає реальним власником акцій, і протягом певного терміну отримує грошовий еквівалент приросту вартості акцій і належні йому дивіденди
Права на приріст вартості	Учасник даної програми отримує право на отримання грошового еквіваленту приросту вартості акцій, але не отримує дивідендів
Бонус акціями	Преміювання акціями, не обумовлене настанням певної події – чи то досягання певних результатів, чи закінчення певного терміну
Бонус акціями з опционом пут	Ця програма передбачає виплату цільового бонусу лише на придбання акцій компанії. У момент придбання акцій за пільговою ціною учасники програми хеджують інвестиційні ризики шляхом придбання опціону пут з ціною виконання, що дорівнює ціні купівлі акцій.

На практиці, власні акції або опціони на їх купівлю надаються ключовим працівникам або іншим сторонам (наприклад, консультантам), в довгостроковій співпраці з якими є зацікавленість. Згідно з МСФЗ 2 [1] такими особами можуть бути індивідуальні особи, що вважаються працівниками з точки зору законодавства; індивідуальні особи, що працюють на компанію під її керівництвом аналогічно індивідуальним особам, що вважаються працівниками підприємства з точки зору законодавства; а також індивідуальні особи, що надають послуги, аналогічні тим, що надаються працівниками.

Так, сторонами угод з виплатами на основі акцій можуть бути управлінський персонал вищої ланки, консультанти, залучені юристи, впроваджувачі інформаційних технологій тощо. У разі укладання угоди з такими особами, окрім виплати грошовими коштами, їм надається право на придбання акцій емітента в майбутньому. У такому разі, ці особи стають зацікавленими в тому, щоб вартість акцій зростала, таким чином, вони

намагаються надавати якісні послуги, які будуть впливати на розвиток компанії та зростання показників її діяльності.

Зважаючи на те, що в Україні використання даного виду стимулювання є не дуже поширеним, виникає чимало питань та проблем при відображенні таких операцій в обліку. У випадку, коли виплата ІВК здійснюється в розрізі виплати заробітної плати або стандартних премій у вигляді акцій, то відображення операцій здійснюється за стандартною схемою з подальшим відображенням у фінансовій звітності. У такому випадку акції, що надаються працівникам або викупаються в акціонерів, і в подальшому надаються ключовим працівникам, або випускаються додатково відображаються на рахунках власного капіталу. При цьому їх номінальна вартість має бути встановлена на рівні з акціями, що розміщені в акціонерів.

У тих випадках, коли ІВК надаються як бонуси з метою отримання в майбутньому певних вигід для компанії, наприклад, якщо преміювання відбувається опціонами, то ситуація ускладнюється тим, що вони не мають номінальної вартості, а внутрішня вартість для компанії, що їх надає, не має значення до моменту реалізації даного опціону, тому виникають питання, яким чином відображати ці операції в обліку.

З метою регулювання питань обліку виплат інструментами власного капіталу, МСФЗ 2 висуває наступні вимоги. Для обліку операцій, платіж за якими здійснюється на основі акцій з використанням інструментів власного капіталу, суб'єкт господарювання має безпосередньо оцінювати отримані товари чи послуги, а також відповідне збільшення власного капіталу за справедливою вартістю отриманих товарів чи послуг, за винятком випадків, коли цю справедливу вартість неможливо оцінити достовірно. Якщо суб'єкт господарювання не може достовірно оцінити справедливу вартість отриманих товарів чи послуг, їх вартість і відповідне збільшення власного капіталу слід оцінити опосередковано, на основі справедливої вартості наданих інструментів власного капіталу [1].

Визначити справедливу вартість цих виплат дуже складно, тому її визначають в індивідуальному порядку за кожним окремим випадком надання такого стимулювання, домовляючись з учасником конкретної операції. У такій домовленості зазначається кількість ІВК, що працівник отримує, та зобов'язання, які він повинен виконати для отримання зазначеного обсягу ІВК. Сума винагороди в такому випадку визначається залежно від того, як дані папери котируються на ринку.

Що стосується зобов'язань, які має виконати працівник для отримання винагороди, то з даним аспектом тісно пов'язане визначення прав на винагороду. Такі права поділяються на умовні та безумовні. Безумовним правом вважається право на отримання винагороди, коли послуги вже надані на момент укладання угоди. В іншому випадку – коли умови мають бути виконані на певну дату, або після закінчення певного терміну, право на винагороду вважається умовним.

Щодо відображення в обліку операцій стимулювання управлінського персоналу опціонами, то варто зазначити таке. Опціоном вважається контракт, що надає отримувачу право, але не зобов'язання придбати певний базисний актив (у нашому випадку, акції) протягом визначеного терміну та на заздалегідь визначених умовах.

Для опціонної угоди важливими є визначення ціни виконання, за якою власник опціону має право купити відповідні акції та внутрішньої вартості опціону, що дорівнює різниці між справедливою вартістю базисного активу (акції) та ціною виконання опціону. Таким чином, внутрішня вартість – це сума виграшу власника опціону в тому випадку, якщо він вирішить виконати опціон в даний момент.

Внутрішня вартість для опціону колл визначається як додатна різниця між ціною спот і ціною страйк базового активу. Для опціону пут внутрішня вартість буде визначатись як додатна різниця між ціною страйк та ціною спот базового активу. У разі, якщо опціон має внутрішню вартість, то його називають «опціоном при грошах» у випадку, якщо внутрішньої вартості немає, опціон вважається «без грошей».

Що стосується вартості опціону в часі, то її неможливо визначити до тих під, поки не визначена внутрішня вартість опціону, або її відсутність. Вартістю опціону в часі вважається частина премії, яка залишається після віднімання від неї внутрішньої вартості опціону. Отже, премія за опціоном може складатись або з внутрішньої вартості і вартості в часі, або тільки з вартості у часі опціону.

Особливістю опціону є те, що чим більше часу залишається до закінчення терміну його дії, тим більше ризик зростання внутрішньої вартості даного інструменту.

Дуже складним при використанні опціонів на акції є визначення його вартості, через відсутність ринкової цини на них, тому що умови, що визначаються для наданих опціонів не застосовуються до опціонів, з якими здійснюються операції на ринку. За умови, що немає опціонів на акції з подібними умовами до опціонів, що обертаються на активному ринку, справедлива вартість таких опціонів буде оцінюватися за допомогою застосування моделі ціноутворення опціону.

У такому разі, суб'єктові господарювання необхідно розглядати фактори, які будуть визначатись обізнаними, незалежними, зацікавленими сторонами при виборі моделі ціноутворення опціону, яка буде застосовуватись саме для даної угоди. Наприклад, якщо опціон є довгостроковим, але реалізується раніше строку його реалізації, то найбільш вірогідним є застосування моделі Блека-Шоулза-Мертонна [1], що не припускає можливості дострокової реалізації опціону до завершення строку його чинності і може неналежним чином відображати вплив очікуваної довгострокової реалізації.

Окрім того, дана формула не припускає також можливості зміни інших складових та коливань, які можуть відбутись протягом періоду чинності опціону. Однак на опціони, що мають короткий строк обігу визначені вище фактори можуть не враховуватись. У такому випадку модель Блека-Шоулза-Мертонна має забезпечити визначення вартості, що суттєво не буде відрізнятись від більш гнучкої моделі ціноутворення опціону.

Усі моделі оцінки опціону зазвичай приймають до уваги такі фактори, як: ціна виконання опціону, строк його чинності, поточну ціну базових акцій, очікувані коливання ціни на акцію, очікувані за акціями дивіденди (якщо це доречно), безризикову ставку відсотку протягом строку чинності опціону. Отже, до обліку береться ринкова ціна ІВК, якщо вона відома, що для опціону буває дуже рідко, тому для опціонів найчастіше застосовується оціночна модель (деякі з них зазначаються в МСФЗ 2).

У разі, якщо неможливо встановити справедливую вартість опціонів, що надаються, чи не має змоги застосовувати оціночні моделі, то дана операція буде оцінюватись за внутрішньою вартістю опціону з переоцінкою даного інструменту на кожну звітну дату до тих пір, поки операція не буде вважатись закритою.

Таким чином, якщо підприємство надає опціон на акції працівнику і висуває таку умову, що даний опціон може набути чинності тільки через встановлений період і тільки якщо діяльність цього працівника в компанії сприятиме покращенню економічних показників, то витрати за цим опціоном будуть визнаватись пропорційно протягом даного періоду.

На основі проведених досліджень пропонуємо алгоритм визначення вартості опціону, що наведений на рис. 2.



Рис. 2. Алгоритм визначення вартості опціону

Деталізація визначення внутрішньої вартості опціону зображена на рис. 3.

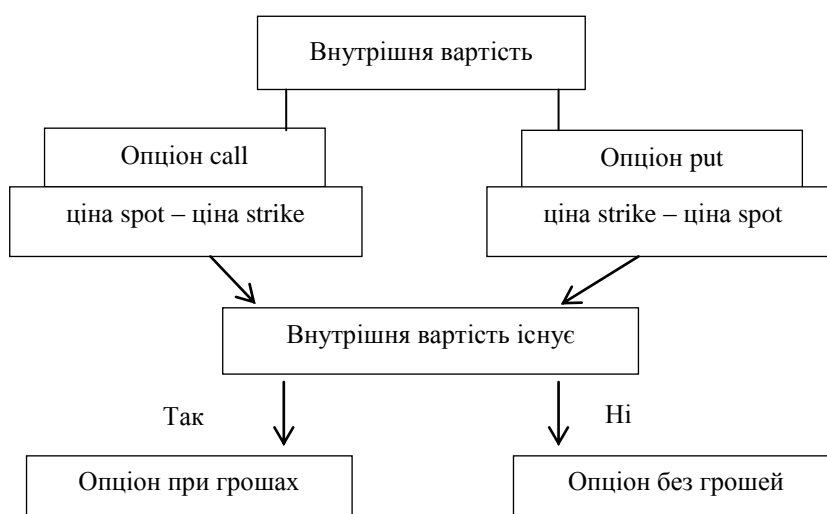


Рис. 3. Визначення внутрішньої вартості опціону

Для наочності проаналізуємо порядок відображення в обліку опціонних угод на умовному прикладі. Припустимо, що материнська компанія 01.04.2010 надала ключовому управлінському персоналу по 50 опціонів на акції. Звітний рік компанії

починається з 1 березня. Право на отримання опціонів для тих менеджерів, що залишаються працювати в компанії, а також за умови досягнення певних виробничих показників за період з 01.04.10 по 31.03.12, починає діяти з 31 березня 2012 року.

За попередніми оцінками, всі 7 топ-менеджерів мають залишитися співробітниками компанії. Справедлива вартість опціону на дату надання оцінюється в 100 грн. Ціна виконання кожного з них – 80 грн. Фактично виявилось, що через рік після надання опціонів два менеджери звільнились. Всі акції, що були необхідні для виконання опціонів були випущені компанією 31.03.12. Номінальна вартість акції – 10 грн.

Проведемо оцінку сум, що мають бути відображені у звітності. Справедлива вартість однієї винагороди становитиме 5000 грн. ( $50 \cdot 100$ ). Оскільки кількість винагород, права отримання яких із попередніх оцінок набудуть 7 осіб, то сукупні витрати на винагороди, виходячи з попередніх оцінок дорівнюватимуть 35 000 грн.

Розрахунок витрат кожного року наведено в таблиці 2.

Таблиця 2 – Витрати компанії на опціонну програму 2010-2012 р.р.

Період	Опціони, шт. на 1 чол.	Справедлива вартість, грн.	Кількість прац., чол.	Сума витрат, грн.
01.04.10-31.03.11	100	100	7	17 500 ( $50 \cdot 100 \cdot 7 \cdot 1/2$ )
01.04.11-31.03.12	100	100	5	7 500 ( $50 \cdot 100 \cdot 5 - 17500$ )

У цьому випадку плинність кадрів не спостерігалась, а в наступному – 2 топ-менеджери звільнились, таким чином вартість опціону змінюється. Таким чином, витрати на винагороду за результатами першого року дорівнює 17 500 ( $50 \cdot 100 \cdot 7 \cdot 1/2$ ), а за результатами другого року – 7 500 ( $50 \cdot 100 \cdot 5 - 17500$ ). Заплановані показники ефективності були досягнені, і 31.03.12 5 топ-менеджерів набули прав власності на опціони, які були виконані 1 квітня 2012 року. Окрім того, компанія випустила акції номінальною вартістю 10 грн. за акцію. Порядок відображення зазначених операцій в обліку наведено в таблиці 3.

Таблиця 3 – Відображення витрат на опціонну програму

Зміст операції	Дт	Кт	Сума
Відображення витрат на 31.03.11	Витрати на винагороду співробітників	Власний капітал (Опціони для співробітників)	17 500
Відображення витрат на 31.03.12	Витрати на винагороду співробітників	Власний капітал (Опціони для співробітників)	7 500
Випуск акцій 31.03.12	Власний капітал (Опціони для співробітників)	Власний капітал (Акціонерний капітал)	2000 ( $200 \cdot 10$ )
	Власний капітал (Опціони для співробітників)	Власний капітал (Емісійний дохід)	18 000 ( $200 \cdot (100 - 10)$ )

## ВИСНОВКИ

У міжнародному досвіді існує безліч програм стимулювання працівників на основі акцій, які успішно функціонують. Найбільш поширеними є програми з преміюванням опціонами та преміювання акціями. Програми стимулювання опціонами створюються кожною компанією окремо, залежно від мети впровадження такої програми. Найчастіше метою здійснення таких програм є стимулювання працівників до подальшої праці в даній компанії та підвищення результатів діяльності компанії. У національному досвіді такі програми також існують, але не завжди знаходять відображення в обліку.

Облік витрат на програми стимулювання працівників має відображатись пропорційно протягом всього періоду дії програми до моменту її завершення. Особливістю

відображення операцій зі стимулюванням працівників за допомогою ІВК є складність їх визнання і оцінки, у разі, якщо дані виплати здійснюються не в розрізі заробітної плати або стандартних премій. Так, при використанні опціонів, якщо їх справедливую вартість визначити неможливо, то застосовуються моделі оцінки даних інструментів, що запропоновані МСФЗ 2. Важливим також при визначенні вартості цих інструментів є визначення їх внутрішньої вартості та вартості у часі, що дозволяє визначити обсяг премії за таким опціоном. Для відображення операцій з ІВК, а також витрат за такими інструментами використовуються рахунки власного капіталу та рахунки витрат.

На основі узагальнення існуючих підходів запропоновано алгоритм визначення вартості опціону, що дозволяє систематизувати порядок прийняття управлінських рішень при зміні облікової вартості опціонів.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Платіж на основі акцій. Міжнародний стандарт фінансової звітності № 2 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929\\_005](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_005).
2. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 34 «Платіж на основі акцій» : Наказ МФУ від 30.12.2008р. № 1577 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Логинов А. А. Современное корпоративное управление – мотивация сотрудников на основе акций [Электронный ресурс] / А. А. Логинов // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. — 2007. — № 9. — Режим доступа : <http://gaap.ru/articles/50587/>.
4. Брацило А. Расчеты долевыми инструментами [Электронный ресурс] / А. Брацило // МСФО: практика и применения. — Режим доступа : <http://www.ipnou.ru/print/005599/>.
5. Сапронова О. С. Форвардные контракты и опционы на собственные акции – учет по МСФО и РСБУ [Электронный ресурс] / О. С. Сапронова // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. — № 10. — 2011. — Режим доступа : <http://gaap.ru/articles/Forvardnye-kontrakty-i-opciony-na-sobstvennye-akcii/>.
6. Грачова Р. Розрахунки за участю інструментів власного капіталу [Електронний ресурс] / Р. Грачова // Дт-Кт. — 2008. — № 06. — Режим доступа : <http://dtkt.com.ua/show/1cid03469.html>.
7. Грачова Р. Опціони і варанти: бухгалтерський облік [Електронний ресурс] / Р. Грачова // Дт-Кт. — 2004. — № 07. — Режим доступа : <http://dtkt.com.ua/show/1cid0733.html>.

#### REFERENCES

1. Share-based Payment. IFRS 2, available at: [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929\\_005](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_005) (access January 09, 2014).
2. Share-based Payment. Regulations (standards) of accounting 34, available at: <http://www.rada.gov.ua> (access date 09.01.2014).
3. Loginov, A.A. (2007), “The modern corporate management – motivation employee stock”, *Stock company: corporate governance issues*, no. 9, available at: <http://gaap.ru/articles/50587/> (access January 09, 2014).
4. Bratcilo, A., “Calculations of equity instruments”, *IFRS: the practice and application*. available at: <http://www.ipnou.ru/print/005599/> (access January 09, 2014).
5. Saproнова, O.S. (2011), “Forwards and options on own shares accounting according to IFRS and RAS”, *Corporate financial reporting. International standards*, no. 10, available at: <http://gaap.ru/articles/Forvardnye-kontrakty-i-opciony-na-sobstvennye-akcii/> (access January 09, 2014).
6. Gracheva, R. (2008), Equity instruments calculations, *Debet-Credit*, no 6, available at: <http://dtkt.com.ua/show/1cid03469.html> (access January 09, 2014).
7. Gracheva, R. (2004), “Options and warrants: accounting” *Debet-Credit*, no. 7, available at: <http://dtkt.com.ua/show/1cid0733.html> (access January 09, 2014).

## **RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE UNITED STATES EXPERIENCE IN TAXATION, FINANCIAL SUPPORT TO ENTERPRISES AND ITS APPLICATION FOR THE FORMATION OF STRATEGIC OBJECTIVES**

Shmygol Nadiya, Doctor of Economics, Professor

*Zaporizhzhya National University*

*Ukraine, 69600, Zaporizhzhya, Zhykovsky str., 66*

nadezdash@ua.fm

The article deals with four areas of regional policy in America: the reducing of regional disparities, the formation of sectoral perspectives for economic and social development of the regions, financial support to the states by means of block grants and stimulating the development of integration trends. Application of the American experience to the formulation of the strategic goals for Ukraine. Historically, in the United States there have been three approaches to solving organizational issues about the regional implementation of federal programs. The first one is nationwide when issues are considered at the level of the federal legislative and executive branches. According to this approach, any additional costs from the federal budget related to the program should be authorized by the US Congress which has the right to make the most important fundamental decisions on concrete programs. Congress defines general objectives for regional programs and a set of more specific program activities, the maximum allowable size of allocations from the federal budget and establishes the rights and obligations of the bodies entrusted with the management of program activities in the future. However, the Congress periodically performs a hearing on the implementation of programs. The second is the superstate departmental approach, according to which the guidance of the regional programs is carried out by independent special agencies of the federal government and by full-time federal authorities specially created. The Board of Water and Soil Resources, the Federal Advisory Council Departments, the Tennessee River Valley Authority, the Appalachian Regional Commission and the Regional Planning Commission are among the biggest authorities responsible for the implementation of program activities. The third is the local department approach, wherein the implementation of federal programs for stimulating the development of certain areas is based on active participation by local authorities. At the local level only federal funding, overall monitoring, evaluation of program activities as well as analysis and assessment are carried out. The development and promotion of specific projects is a function of the lower regional bodies.

*Keywords: the reducing of regional disparities, the formation of sectoral perspectives for economic, social development of the regions, financial support to the states by means of block grants, stimulating the development of integration trends.*

**Шмыголь Н.Н. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ОПИТА США В ОБЛАСТІ НАЛОГООБЛОЖЕННЯ, ФІНАНСОВОЇ ПОДДЕРЖКИ ПРІДПРИЯТТІЙ І ЕГО ПРИМЕНЕННЯ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧЕСЬКИХ ЦЕЛЕЙ / Запорізький національний університет, Україна**

В статті розглядаються чотири напрямки регіональної політики в Америці: скорочення регіональних різниць, формування отраслевих перспектив для економічного і соціального розвитку регіонів, фінансової підтримки державств з допомогою блочних субсидій і стимулювання розвитку інтеграційних тенденцій, застосування американського досвіду для формулювання стратегічних цілей для України. Історично в Соединенных Штатах були три підходи до рішення організаційних питань в регіональному здійсненні федеральних програм. Перший з них – по всій країні, коли питання розглядаються на рівні федеральної законодавчої і виконавчої гілок влади. Згідно цьому підходу будь-які додаткові витрати з федерального бюджету, пов'язані з програмою, повинні бути уповноважені Конгресом США, який має право зробити найбільш важливі основопологаючі рішення про конкретні програми. Конгрес визначає загальні цілі для регіональних програм і набір більш конкретних програмних видів діяльності, максимально допустимого розміра асигнованій з федерального бюджету і встановлює права і обов'язки органів, которым поручено управління програмною діяльністю в майбутньому. Другий, підхід департаментів, згідно якому керівництво регіональних програм здійснюється незалежними спеціальними установами федерального уряду і штатних федеральних властей. Третій підхід – місцевого напрямку, який здійснюють федеральні програми стимулювання розвитку деяких районів, ґрунтується на активній участі місцевих властей. На місцевому рівні: тільки федеральне фінансування, загальний

мониторинг, оценка программной деятельности, а также проводятся анализ и оценки. Разработка и продвижение конкретных проектов является функцией нижней ступени региональных органов.

*Ключевые слова:* сокращение региональных различий, формирование отраслевых перспектив, экономическое развитие регионов, финансовая поддержка государств с помощью блочных субсидий, стимулирование развития интеграционных тенденций.

Шмиголь Н.М. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ДОСВІДУ США У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ, ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМСТВ І ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ / Запорізький національний університет, Україна

У статті розглядаються чотири напрямки регіональної політики в Америці: скорочення регіональних відмінностей, формування галузевих перспектив для економічного і соціального розвитку регіонів, фінансової підтримки держав за допомогою блокових субсидій та стимулювання розвитку інтеграційних тенденцій. Застосування американського досвіду для формулювання стратегічних цілей для України. Історично в Сполучених Штатах були три підходи до вирішення організаційних питань у регіональному здійсненні федеральних програм. Перший з них – по всій країні, коли питання розглядаються на рівні федеральної законодавчої та виконавчої гілок влади. Відповідно до цього підходу будь-які додаткові витрати з федерального бюджету, пов'язані з програмою, повинні бути уповноважені Конгресом США, який має право зробити найбільш важливі основоположні рішення по конкретних програмах. Конгрес визначає загальні цілі для регіональних програм і набір більш конкретних програмних видів діяльності, максимально допустимий розмір асигнувань з федерального бюджету і встановлює права та обов'язки органів, яким доручено управління програмною діяльністю в майбутньому. По-друге, підхід департаментів, згідно з яким керівництво регіональних програм здійснюється незалежним спеціальним установами федерального уряду і штатних федеральних влад. Третій підхід місцевого напрямку, який здійснює федеральні програми стимулювання розвитку деяких районів, ґрунтується на активній участі місцевої влади. На місцевому рівні: тільки федеральне фінансування, загальний моніторинг, оцінка програмної діяльності, а також проводяться аналіз та оцінки. Розробка і просування конкретних проектів є функцією нижньої ступені регіональних органів.

*Ключові слова:* скорочення регіональних відмінностей, формування галузевих перспектив, економічний розвиток регіонів, фінансова підтримка держав за допомогою блокових субсидій, стимулювання розвитку інтеграційних тенденцій.

## STATEMENT OF THE PROBLEM

The present level of welfare of the United States is the result of a long development. One can list many factors that have a positive impact on the US economy. Among them – a favorable international environment for the US 90's, called a fluke. At this time most of the world economy (outside the US) is in relative decline, which allowed the US economy draw in capital and investment goods.

Proponents of "neoliberal" theories argue that the success of the 90-ies in the development of the US due to the fact that the liberalization, privatization and cuts in public spending (through the elimination of the state), as well as the release of funds and the use of their savings for investment let the market itself to regulate the development of the economy. At the same time, a more objective analysis of the causes of economic growth in the 90s, conducted by American scientists suggests that neoliberal restructuring in the US has created the conditions for broad speculative activities and the formation of a huge financial bubble. Begun in the US economy in 2001 marked the collapse of the regressive processes faith in neoliberalism and confirmation same pattern after the onset of the recession period of revival. Explained by the fact that the US has demonstrated a tendency global economy enters a recession after the first global oil shock of 1973 [1].

## ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

At the same time, the US – the largest in territory, population and leading to socio-economic development of the country in the world.

In 2000 281.4 million people lived in its territory of 9.4 million km<sup>2</sup>. The standard of living in the US was, and remains, one of the highest in the world. The average annual income per household in 2001 was about \$42,200. Average hourly earnings in June 2001 amounted to \$14.30. The unemployment rate declined in the last decade and in 2000 was about 4%. The



proportion of Americans living in poverty decreased to 11.3% in 2000 [2]. Therefore the analysis and consideration of possible ways to adopt the American experience of ensuring economic security in Ukraine is certainly relevant and urgent.

### **DEFINING THE UNSOLVED ASPECTS OF THE PROBLEM**

The main reasons for the long-term economic success of the US are usually called technological progress and effective public policy in the field of economics. Indeed, since 1993 the modern technology policy was launched in the US; "Technologies for economic growth: a new course for the creation of economic power." In 2000 spending on secondary and higher education (not training costs) amounted to \$646.8 billion, or 6.5% of GDP. The average American had attended school for 13 years, the longest in the world. In 2000 more than 83% of American people aged 25 and older had at least completed secondary and higher education, and 25% also had university education. In 2000 \$264 billion were spent on scientific development (2.6% of GDP), in absolute numbers it was more than any other country in the world. In 1999, the U.S. had 2.9 million scientific workers [2].

### **FORMULATION OF THE PROBLEM**

Therefore the aim of this article is to analyze the trends in the economic policy of the Federal Government of the United States, and its specific guidelines for the development of economic security in its regions, as well as opportunities for the application of the American experience to Ukraine.

### **THE MAIN MATERIAL RESEARCH**

Stimulating technological progress; it is essentially only one of the economic policies of the federal government. Current priorities of government regulations are indicated as follows:

- to promote the growth of labor productivity through the implementation of innovation policy, particularly to accelerate the process of scientific and technological development;
- to prioritize and expand basic science as well as information technology support;
- to further stabilize economic growth, the development of balanced macroeconomic policies in order to achieve sustainable development, taking into account environmental and social requirements;
- to promote education and training of the labor force, which affect economic growth and the standard of living of Americans;
- to ensure the social functions of the state through the optimization programs in the fields of pensions and health insurance and support for family values;
- to the realization of the overall positive effects of American economic globalization;
- development to improve the environment and the ecological regulators, thus to develop appropriate policies in response to global climate change [3].

The analysis of US government economic policy must consider the policies of the federal government. At the federal level, the macroeconomic regulatory role of the country is carried out through constantly evolving legislation, monetary policy and federal orders which affect the economy through the amount of government consumption of goods and services, and fiscal policy. In 1965 the Economic Development Administration of the US Department of Commerce was established. Its activities are focused on creating new and maintaining existing jobs as well as diversifying the economy, thus stimulating the growth of industry and commerce in economically depressed areas.

At the same time, the design of its government allows the US to vastly affect the economy by means of micro-politics at the regional level. The regional authorities provide strong support for entrepreneurship, creating favorable conditions for business people in each state, city, and

county. In addition to direct state government assistance about 19,000 Economic Commissions or Councils, who are regional and local executive authorities, deal with business development activities. They strengthen each state's economic policies and help entrepreneurs adapt quickly to changing internal and external conditions. They also enhance the economic development of its population.

There is no right written in the US Constitution which would allow a state to secede from the federation, and this right has never been recognized by the American federation. The US Constitution does not define the power of the state governments. Therefore, the states exercise supreme authority in all spheres of society, from which the federal government is excluded. Thus, in joining the Union, the states retained the real power over their territories. Each state has its own constitution, the basic principles of which are identical to the principles enshrined in the U.S. Constitution.

Separation of powers between the states and the federal government is based on the main provisions of the US constitution. The federal government authority maintains political unity, provides territorial integrity, forms a single economic space and regulates social and economic processes. At the same time, the states retain sufficient power to allow them to regulate social and economic development of their territories.

Trade policy as an instrument of economic regulation is widely used by the US government from a regional perspective. Since the Great Depression, in order to expand trade with Europe along the Atlantic coast of the US, there has been a free trade zone. Now, when the country's task is to strengthen American presence in the global market, access to foreign markets for producers from all parts of the country is encouraged. Therefore, there is a growing role of the individual states in establishing a variety of international contacts. In 1960 only three states had trade offices abroad. In 1985, 29 states had 55 permanent foreign missions abroad, and at the beginning of the 90's 46 states owned a network of 163 foreign consulates [4].

The sphere of shared authorities of both federation and state include:

- lawmaking and law application in the field of taxation;
- regulation of forms of corporate activities;
- universal welfare.

The organization of local government is run by the states. Therefore, local governments must comply with state laws as their powers come from the state. In the US, there are no uniform guidelines for all the administrative divisions of the country or the organization and functioning of local government. This explains why there is an extraordinary diversity in organizational forms of local governance. From a legal point of view, local governments are part of the state government so they enjoy considerable autonomy in the management of local affairs. Each state has significant rights in fiscal policy. They make up, adopt and implement their own budgets. Without any consultation with the central government, state legislatures may pass or abolish many tax laws. The US fiscal system consists of three levels:

- at the top level taxation is carried out by the federal tax office, known as the Internal Revenue Service (IRS), which collects federal taxes across the country which go to the federal treasury;
- at the secondary level are state tax agencies that collect taxes and fees imposed by the state legislatures. These taxes are received by the state treasuries;
- at the lowest level - the local tax authorities levy taxes imposed by local authorities [6].

Tax services are independent and are not subject to each other although they do interact with each other. However, state legislatures may only impose taxes that do not contradict federal tax laws, and local governments' tax measures must be approved by their state's government. The IRS works more efficiently than the state tax authorities. This is due to the fact that most of the tax at the federal level is automatically withheld from salaries [8].

The amount of federal government spending in the 20<sup>th</sup> century increased as in other countries. In 1913 government spending was only 10% of GDP, in 1990 it was 35% and in 1997 it rose to 42.2% and later decreased. However, among the advanced countries the US is considered a country with low taxation. This can be partially explained by the fact that the US government widely offers preferential tax treatment for the regulation of social and economic processes in society.

Although each state conducts its own fiscal policy, these are averages for the taxes paid in state's revenues (see Table 1).

Table 1 – Averages for the taxes paid in state revenues

Tax	rate in the amount of the budget	share of tax revenue
Personal income tax	from 2% to 10%	over 30%
Corporate income tax rates and calculation methods	are different	about 7%
Property tax	from 0.5% to 5%	2%
Inheritance tax	1-15%	1%
Capital tax	0.75%	small part
Sales tax	to 8%	49%
Severance tax	3-5%	2%
License fees for the right to engage in certain activities	Various	6%
Deductions for unemployment benefits	2,7-7,5% of salary (with the first \$ 8 million)	vary depending on the state
Excise	Various	

The similarity of state tax systems is that they rely primarily on general and special sales taxes, which form almost half of all their tax revenues. The general sales tax is charged on the gross proceeds from the sale of goods and services at each stage of circulation. This applies to products for both final and intermediate consumption. Officially, the payer is the seller, but in fact the tax is passed onto the buyer. In many states, this tax exempts food and medicines. The rate of general sales taxes varies by state from 3 to 8%. In addition to the general sales tax, special taxes are levied, called excise duties. The main ones are on gasoline, insurance, utilities and tobacco.

The differences in the tax systems of the states are in the different structures, rates and methods of calculation. Such freedom of states in tax policy allows them to use this tool effectively in order to stimulate economic growth. For example companies in some states, after being registered there, are fully exempt from property taxes. Many states offer companies relief from taxes on their profits when they invest within the state [7].

States differ by population quite a lot. According to the census in 2000, the highest number was observed in California (33,871.6 thousand people), the lowest – in Wyoming (493.8 thousand). In 29 states the population exceeded 3 million people, and in 7 states was less than 1 million. At the same time, the level of economic development, as determined by GDP per capita, shows that the differences between the states are not too significant.

Homogeneous economic development is provided by the fact that throughout the history of the US the federal government has always controlled not only formative conditions of the single domestic market, but has also promoted the free movement of goods, services, capital and labor, and has greatly invested in the physical and social infrastructure of its regions. The growing role of the federal government in the regulation of social and economic processes has been confirmed by the growing proportion of the federal budget in the national expenditure. In the last century (before World War II) the states' share was the prevailing one, but in the late 50's the federal budget's share amounted to 68-70%. It has decreased to 60% since 1993.

Several state governments have played and continue to play major roles in shaping the business environment in their states. They are independent of federal fiscal policy, that's why they can widely use micro-political tools for making an impact on entrepreneurs. Through preferential taxes they stimulate the entrepreneurs active in the state to invest their profits in job creation, thus funding the creation of physical market infrastructure and providing retraining, which attracts new investors.

In the 19<sup>th</sup> century the federal government had to intervene in the economic development of the states, stimulating the settlement of western uninhabited regions. Until the middle of the 20<sup>th</sup> century such intervention was kind of random, although accompanied by legislation. The largest and most widely known is the law for the organization of the state corporation, referred to as the Tennessee Valley Administration, enacted in 1933.

Since the 1960's regional policy has become an integral function for state regulation of the country's social and economic development, being present in both the actions of the federal government and the politics of the states. This was caused not only by the desire of the authorities to eliminate some regional contradictions, but also by the general process of reorientation mechanisms within state regulations, moving from mainly solving social problems to actively stimulating economic growth and to developing targeted changes in economic structure. It was officially recognized that without regional solutions national goals cannot be achieved; full employment, fair income distribution, sustainable economic growth, etc.

The regulatory basis for regional policy has resulted in a number of laws being enacted between the mid 60's and the mid 70's. The most important of these are:

- the Public Works and Economic Development Act of 1965 which established aid guidelines for economically depressed areas;
- the Appalachian Regional Development Act of 1965 which has provided targeted development of the problematic Appalachian region for the past three decades;
- the Intergovernmental Cooperation Act of 1968 which regulates the powers of federal, state, and local governments concerning regional management;
- the Rural Development Act of 1972 and the Housing and Community Development Act of 1974 outlined federal policy directives in relation to rural and urban areas of the country;
- Regional Development Act of 1975 [5].

The formation of regional policy in the US was held up while powers were redistributed between the upper and the lower authorities. Before the 60's regional regulation issues were in general the prerogative of state and local authorities. This hampered the coordination of regional activities by the federal government across the country. Later the situation began to change, federal government intervention increased in socio-economic development and environmental protection, which was accompanied by the growth of funds provided by the federal budget in order to help state and local governments.

The most common and widespread form of regional policy is represented by various regional programs with their own distinctive features:

- the targeting of activities to achieve specific fixed results;
- the order and complexity of the program activities;
- the coordinated usage of tools provided by the program to affect the economy; investment, subsidies, legislative acts, tax and credit privileges, tariff policy, etc.;
- the coordinated assessment of all the resources available and the functions of the structures responsible for the implementation of the program's activities.

Historically, in the United States there have been three approaches to solving organizational issues about the regional implementation of federal programs.

The first one is nationwide when issues are considered at the level of the federal legislative and executive branches. According to this approach, any additional costs from the federal budget related to the program should be authorized by the US Congress which has the right to make the most important fundamental decisions on concrete programs. Congress defines general objectives for regional programs and a set of more specific program activities, the maximum allowable size of allocations from the federal budget and establishes the rights and obligations of the bodies entrusted with the management of program activities in the future. However, the Congress periodically performs a hearing on the implementation of programs.

The second is the superstate departmental approach, according to which the guidance of the regional programs is carried out by independent special agencies of the federal government and by full-time federal authorities specially created. The Board of Water and Soil Resources, the Federal Advisory Council Departments, the Tennessee River Valley Authority, the Appalachian Regional Commission and the Regional Planning Commission are among the biggest authorities responsible for the implementation of program activities.

The third is the local department approach, wherein the implementation of federal programs for stimulating the development of certain areas is based on active participation by local authorities. At the local level only federal funding, overall monitoring, evaluation of program activities as well as analysis and assessment are carried out. The development and promotion of specific projects is a function of the lower regional bodies.

Four directives of regional policy have been implemented in the US.

**The first directive**, the government actions used occasionally to reduce regional disparities in living conditions and business, can be described as an model for two programs; "Tennessee" and "Appalachia."

The principal feature of these programs is to organize activities of multi-regional commissions. It offered a holistic approach to solving regional problems. However, the funds were not directed at all relevant issues but at a number of specific ones. Typically, these programs are planned for five years and include:

- the analysis of the economic situation in the region;
- the assessment of previous programs;
- the long-term and short-term forecasts for economic development;
- the formulation of general long-term goals for regional development;
- the specification of goals and their impact on the regional economy;
- the overall cooperative strategy of the authorities and states of the target region;
- a quantitative estimate of federal, state and private funds required;
- the allocation of potential federal funding by regional commissions.

The Multi-state (federal & regional) Tax Commission is a target-oriented coordinating authority. It influences regional development by analyzing, forecasting, planning and advising. In part, it uses administrative means without the input of large amounts of funds.

**The second directive** impacts the development of regions of the country through sectoral economic and social policies of the federal government. These measures are very popular in the US. Within this framework we can distinguish two groups of federal programs.

1. Programs, common to the entire country, fully funded by the federal budget. The responsibility to manage these funds can be imposed on the public service departments of state and local governments. For example, the federal aid program for families with dependent children is implemented this way. In practice, it is difficult to distinguish between federal programs, fully funded from the federal budget, and programs that are financed jointly. In first

case, all the administrative terms are set by the federal government. In the second, states have some freedom to choose the mechanisms for implementing the programs. These mechanisms are called the management of federal funds.

2. Targeted or categorical regional programs which specify the conditions for obtaining local government financial assistance to improve the living and business conditions in various communities, cities and districts. A prerequisite is the contribution of funds by the state government or the local authorities. The funds are allocated if they develop programs that meet federal government requirements. In this case, if they refuse to comply with the terms of the federal government, they lose the relevant financial support. For example, federal financial assistance to state or private universities may be terminated if they do not sufficiently implement strategies to enroll women or minorities, or discriminate on these grounds in any of their programs. To implement targeted programs the federal government allocates block grants to states and municipalities. The largest grants are earmarked for education and urban development. If the state and local government's costs on specific programs increase, federal grants increase equally. Block grants are also called equity grants.

This method of regional development is now utilized almost worldwide. Many countries use these programs to create technological and industrial parks, stimulating not only the growth of the economy in general, but also as a way to direct regional policy.

**The third directive** implemented in the US is in the form of financial support of the state and local governments through block grants, also known as subsidies. These block grants were introduced, according to an overall participation in income program, adopted in 1972 by state and local authorities. The authorities receive financial assistance from the federal government from a fund formed by 5.2% of the amount of federal income tax on individuals. This money can be used by the regional authorities completely at their own discretion. This financial assistance to the states and municipalities is also called "the distribution of total income" and its share of the public's financial support is not very large. In 1986 the total amount of block grants was \$4 billion while the amount of targeted grants was \$103 billion [3].

As we see in the United States the third directive hasn't garnered the same popularity as the others. This is due to several factors:

- The US Constitution includes some principles which are required for the existence of a single economic space such as the exclusive right of the federal government to use the tools of monetary and trade policies;
- States have always been able to influence the economy by means of micropolitics as they have a certain freedom in the area of fiscal policy;
- The principle of equality of the states in their relations with the federal government does not allow the federal government to pay special attention to individual states.

**The fourth directive** is integration. It is not explicitly represented. Federalism in the US is competitive. States and local governments compete with each other to create enabling environments for business and residency. The choice of residence is up to the citizen. In the US every year 17-20% of the population change their places of residence. On average, a family changes dwellings 11 times in one lifetime. At the same time, the Tennessee and Appalachia programs can be considered integrated since they cover the area of 12 or 13 states and their activities have stimulated the development of integrative tendencies in business, as well as in state and local policies.

## CONCLUSIONS

In the US, state regulation, supported by federal regional policy, is essential for the social and economic development of the country. A distinctive feature of the US government structure is that in some states a major role in shaping the business environment is played by local

authorities. They are independent from fiscal policy which allows them to have enormous impacts on regional economies and local businesses by means of micropolitics. The most common form of regional policy in the United States is represented by various regional programs. Based on their objectives, there are currently four areas of regional policy; the reducing of regional disparities, the formation of sectoral perspectives for economic and social development of the regions, financial support to the states by means of block grants and stimulating the development of integration trends.

The Americans have experienced success with a broad approach to the formulation of their strategic objectives and the solution of practical problems arising from regional socio-economic development. For our country, the pattern is most valuable as a model to emulate.

Improvement of Ukrainian tax legislation is impossible without study of international experience. Many rational ideas of taxation are implemented in the United States law today. Analysis of international experience, in particular, the United States provides an opportunity for comparison of existing taxation systems and the development of recommendations for the improvement of national tax legislation.

#### LITERATURE

1. Kotz David M. Neoliberalism and the US Economic Expansion of the 1990s / David M. Kotz // *Monthly Review*. — 2003. — Vol. 54. — Num. 11, April. — Pp. 15—33.
2. Ступян В. Б. Соединенные штаты Америки в начале XXI века / В. Б. Ступян // *США и Канада: экономика, политика, культура*. — 2003. — № 5. — С. 118—127.
3. Ступян В. Б. Государственная экономическая политика США: современные тенденции / В. Б. Ступян, А. А. Пороховский, А. И. Дейкин. — М. : Наука, 2002. — 348 с.
4. Шило В. Е. Американский федерализм на рубеже столетий / В. Е. Шило // *США и Канада*. — 2002. — № 1. — С. 61—70.
5. United States Company Tax Site [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.usa-federal-state-company-tax.com/>.
6. History of Income Tax in the U.S. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://history1900s.about.com/od/1910s/a/incometax.htm/History of Income Tax in the U.S.](http://history1900s.about.com/od/1910s/a/incometax.htm/History%20of%20Income%20Tax%20in%20the%20U.S.)
7. Berkeley International Office [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://internationaloffice.berkeley.edu/taxes>.
8. Expiring Federal Tax Provisions 2013-2024 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.jct.gov/publications.html?func=startdown&id=4540> / List Of Expiring Federal Tax Provisions 2013-2024.

#### REFERENCES

1. David M. Kotz “Neoliberalism and the US Economic Expansion of the 1990s”, *Monthly Review*, vol. 54, Num. 11, April 2003, pp. 15-33.
2. Stupjan, V.B. (2003), “United States of America at the beginning of the XXI century“, *SShA i Kanada: jekonomika, politika, kul'tura*, no. 5, pp. 118-127.
3. Stupyan, V.B., Porohovskiy, A.A. and Deykin, A.I. (2002), *Gosudarstvennaya ekonomicheskaya politika SShA: sovremennye tendentsii* [U.S. government economic policy: Current Trends], Nauka, Moscow, Russia.
4. Shilo, V.E. (2002), “American Federalism on the turn of the century“, *SShA i Kanada*, no. 1, pp. 61-70.
5. United States Company Tax Site (2014), available at: <http://www.usa-federal-state-company-tax.com/> (access February 01, 2014).
6. History of Income Tax in the U.S. (2014), available at: <http://history1900s.about.com/od/1910s/a/incometax.htm> (access February 01, 2014).
7. Berkeley International Office (2014), available at: <http://internationaloffice.berkeley.edu/taxes> (access February 01, 2014).
8. List Of Expiring Federal Tax Provisions 2013-2024 (2014), available at: <http://internationaloffice.berkeley.edu/taxes> (access February 01, 2014).

## 4. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

УДК 338.98

### МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Безгина Е.С.

ООО «ДТЭК» (Донбасская топливно-энергетическая компания)  
Украина, 83055, г. Донецк, бул. Шевченко, 11

elenrozz@gmail.com

В статье исследованы современные проблемы в сфере государственного стимулирования энергоэффективности в Украине на фоне мировых тенденций. Рассмотрены полномочия органов государственной власти и проанализирована законодательная база Украины в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности. Изучена структура производства электроэнергии в Украине, проведено сравнение энергоемкости ВВП Украины с другими странами мира. Проанализированы основные положения государственных программ зарубежных стран, касающиеся стимулирования энергоэффективности. На конкретных примерах рассмотрены способы повышения энергоэффективности экономики, успешно используемые за рубежом. Определены направления государственного регулирования энергоэффективности экономики Украины путем стимулирования внутреннего производства энергии и оптимизации качества энергопотребления. На основании изученного положительного опыта зарубежных стран, успешно справляющихся с проблемой повышения энергоэффективности в условиях ограниченности традиционных энергоносителей и увеличения уровня их потребления, предложены меры государственного стимулирования энергоэффективности экономики Украины. Среди них следует отметить внедрение сбалансированной нормативно-правовой базы государственного регулирования в области энергосбережения и повышения энергоэффективности, реализацию программ льготного кредитования, увеличение государственных субсидий и дотаций для предприятий, повышающих энергоэффективность, вложение государственных инвестиций в НИОКР в сфере альтернативной энергетики и энергосбережения, создание системы налоговых льгот, привлечение промышленных предприятий к программам сертификации и внедрение обязательной системы энергоменеджмента, создание системы грантов на реализацию масштабных проектов в сфере энергоэффективности и проведение обучающих программ по энергосбережению.

*Ключевые слова:* энергоэффективность, методы государственного стимулирования, зарубежный опыт, энергосбережение.

Безгіна О.С. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД / ТОВ «ДТЕК» (Донбаська паливно-енергетична компанія), Донецьк, Україна

У статті досліджено сучасні проблеми у сфері державного стимулювання енергоефективності в Україні на тлі світових тенденцій. Розглянуто повноваження органів державної влади та проаналізовано законодавчу базу України у сфері енергозбереження та підвищення енергоефективності. Вивчено структуру виробництва електроенергії в Україні, проведено порівняння енергоемності ВВП України з іншими країнами світу. Проаналізовано основні положення державних програм зарубіжних країн, що стосуються стимулювання енергоефективності. На конкретних прикладах розглянуто способи підвищення енергоефективності економіки, що успішно використовуються за кордоном. Визначено напрямки державного регулювання енергоефективності економіки України шляхом стимулювання внутрішнього виробництва енергії та оптимізації якості енергоспоживання. На підставі вивченого позитивного досвіду зарубіжних країн, які успішно справляються з проблемою підвищення енергоефективності в умовах обмеженості традиційних енергоносіїв та збільшення рівня їх споживання, запропоновано заходи державного стимулювання енергоефективності економіки



України. Серед них слід відзначити впровадження збалансованої нормативно-правової бази державного регулювання в галузі енергозбереження та підвищення енергоефективності, реалізацію програм пільгового кредитування, збільшення державних субсидій і дотацій для підприємств, що підвищують енергоефективність, вкладення державних інвестицій у НДДКР у сфері альтернативної енергетики та енергозбереження, створення системи податкових пільг, залучення промислових підприємств до програм сертифікації та впровадження обов'язкової системи енергоменеджменту, створення системи грантів на реалізацію масштабних проектів у сфері енергоефективності та проведення навчальних програм з енергозбереження.

*Ключові слова:* енергоефективність, методи державного стимулювання, зарубіжний досвід, енергозбереження.

Bezgina E.S. STATE STIMULATION METHODS OF ENERGY EFFICIENCY OF THE UKRAINE'S ECONOMY: THE FOREIGN EXPERIENCE / *DTEK (Donbass Fuel-Energy Company), Donetsk, Ukraine*

The article researches the current problems in the field of state stimulation of power efficiency in Ukraine based on the world's tendencies. The public authority permissions in the field of Ukrainian energy policy were considered, and the legislative base of Ukraine in the field of energy saving and the power efficiency increase were analyzed. The structure of power generation in Ukraine was investigated; the comparison between GDP power-consuming of Ukraine and other countries was realized. The fundamentals of state programs abroad concerning the stimulation of energy efficiency were analyzed. The methods of economic power efficiency rise are considered by the specific examples that are successfully used abroad. The article also determines the trend of state regulation of energy efficiency of Ukrainian economy by expansion of domestic power generation and optimization of power consumption quality. On the base of examined positive experience of foreign countries, which successfully deals with the problem of power efficiency rise in conditions of limited traditional energy carriers and rise of their consumption level the expansionary actions of Ukrainian economic power efficiency rise are proposed. Among them the implementation of balanced regulatory framework of state regulation in the field of energy conservation and efficiency, implementation of programs concessional lending, an increase in government grants and subsidies for businesses that increase energy efficiency, investing in R&D public investment in alternative energy and energy conservation, making the system of tax concessions, attracting of industrial enterprises to the programs of certification and implantation of the mandatory power-management system, making the grant system for the big projects realization in the field of power efficiency and carrying out the energy saving training programs.

*Key words:* energy efficiency, state stimulation methods, foreign experience, energy saving.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В современных условиях энергоэффективность вновь становится предметом повышенного внимания, и экономические выгоды от нее не ограничиваются повышением конкурентоспособности. В прошлом году были приняты несколько значительных программ повышения энергоэффективности. В их числе – европейская и японская программы в сфере эксплуатации зданий, североамериканская программа по автотранспорту, реформы ценообразования в Китае и Индии. Тем не менее, потенциал для повышения энергоэффективности далеко не исчерпан: две трети экономического потенциала энергоэффективности остаются неиспользованными. Острым вопросом стоит необходимость принятия мер по устранению барьеров на пути инвестиций в энергоэффективность. Это включает в себя как отказ от субсидий на потребление ископаемых видов топлива, которые в мире составили 544 млрд. долл. США в 2012 г. [1], так и стимулирование развития альтернативной энергетики. По данным МЭА, к 2035 году на возобновляемые источники энергии придется почти половина роста мирового производства электроэнергии, а 45% этого роста составит использование ветровой и солнечной энергии. На фоне мировых тенденций особую актуальность приобретает формирование сбалансированной политики государственного стимулирования энергоэффективности Украины с целью обеспечения энергетической безопасности экономики, повышения конкурентоспособности отечественных производителей и улучшения имиджа государства на мировой арене.

## АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Вопросам государственного стимулирования энергоэффективности посвящены работы украинских и зарубежных исследователей, отчеты Международной энергетической ассоциации, законы Украины, государственные стратегии и программы повышения энергоэффективности. Так, в частности, в работах Башмакова И. и Башмакова В.

проанализирована эффективность мер российской политики по повышению энергоэффективности в промышленности в сравнении с политикой зарубежных стран в этой сфере [2]. Работа Бучина С. посвящена государственному регулированию энергоэффективности в Германии, особое внимание уделено использованию альтернативных источников энергии [3]. Еременко А. и Москалевич И. посвятили свою работу анализу обновленной энергетической стратегии Украины на период до 2030 г. [4]. Соснова С. в своей работе осветила меры государственного стимулирования энергоэффективности, применяемые в Дании [5].

Однако существует необходимость определения комплекса мер государственного стимулирования эффективности использования традиционных энергоносителей и развития альтернативной энергетики в Украине, основанного на использовании положительного опыта зарубежных стран, которые уже добились значительных успехов в этом направлении.

### ФОРМУЛИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ СТАТЬИ

Целью статьи является предложение действенного комплекса мер государственного стимулирования энергоэффективности экономики Украины на основании использования опыта зарубежных стран.

### ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Необходимость государственного вмешательства в процесс регулирования качества использования энергетических ресурсов обусловлена зависимостью от энергетики всех отраслей промышленности и экономики государства в целом. В ходе проведенных исследований установлено, что четкое распределение полномочий между органами государственной власти позволит добиться значительных результатов в энергосбережении и повышении энергетической эффективности экономики страны. В таблице 1 представлены основные органы общегосударственного уровня, имеющие полномочия в области энергетической политики Украины.

Таблица 1 – Органы государственной власти и их полномочия в области энергетической политики

Органы государственной власти	Полномочия в области энергетической политики
Министерство энергетики и угольной промышленности Украины	Отвечает за реализацию энергетической политики в части обеспечения энергоресурсами и координацию энергетической политики в рамках правительства, предоставление консультаций парламенту.
Министерство экологии и природных ресурсов Украины	Отвечает за предоставление лицензий и заключение договоров на распределение продукции для добычи углеводородов, а также за политику в области изменения климата.
Государственное агентство экологических инвестиций	Занимается координацией и реализацией всех мероприятий в области климатической политики, определенных Министерством экологии и природных ресурсов Украины, несет общую ответственность за реализацию положений Киотского протокола и Конвенции ООН об изменении климата.
Министерство финансов Украины	Отвечает за налогообложение энергетического сектора.
Министерство экономического развития и торговли	Является ведущим органом в определении политики энергоэффективности.
Государственное агентство по энергоэффективности и энергосбережению Украины	Занимается вопросами повышения энергоэффективности и содействия развитию возобновляемых источников энергии.
Министерство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины	Разрабатывает соответствующую политику и программы, действующие на местном уровне.
Национальная комиссия государственного регулирования в сфере энергетики	Осуществляет государственное регулирование в сфере энергетики (НКРЭ), контролирует рынки природного газа и электроэнергии.
Антимонопольный комитет	Отвечает за предотвращение чрезмерной концентрации экономической власти отдельных субъектов хозяйствования.
Государственная инспекция ядерного регулирования Украины	Имеет полномочия по регулированию деятельности объектов атомной энергетики, включая добычу урана, захоронение радиоактивных отходов и вывод из эксплуатации Чернобыльской АЭС.

Анализ законодательной базы в области энергетической политики Украины свидетельствует, что она динамично меняется, но, тем не менее, остаются нерешенные вопросы. Необходимо дальнейшее совершенствование норм, устанавливающих перечень правил государственного регулирования и стимулирования в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности экономики страны. Анализ законодательных основ, регламентирующих процессы формирования энергоэффективности, в обобщенном виде представлен в табл. 2.

Таблица 2 – Законы, регламентирующие деятельность энергетической системы в Украине

<b>Законы Украины</b>	<b>Основные положения</b>
Закон Украины «Об инвестиционной деятельности»	Определяет общие правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности на территории Украины, в т.ч. в сфере энергосбережения.
Закон Украины «Об энергосбережении»	Определяет правовые, экономические, социальные и экологические основы энергосбережения для всех предприятий, объединений и организаций, расположенных на территории Украины, а также для граждан.
Закон Украины «Об электроэнергетике»	Определяет правовые, экономические и организационные основы деятельности в электроэнергетике и регулирует отношения, связанные с производством, передачей, снабжением и использованием энергии, обеспечением энергетической безопасности Украины, конкуренцией и защитой прав потребителей и работников отрасли.
Закон Украины «Об альтернативных видах жидкого и газового топлива»	Определяет правовые, социальные, экономические, экологические и организационные принципы производства (добычи) и потребления альтернативных видов жидкого и газового топлива на основе привлечения нетрадиционных источников и видов энергетического сырья; направлен на создание необходимых условий для расширения производства (добычи) и потребления этих видов топлива в Украине.
Закон Украины «Об альтернативных источниках энергии»	Определяет правовые, экономические, экологические и организационные основы использования альтернативных источников энергии и содействие расширению их использования в топливно-энергетическом комплексе.
Закон Украины «О разрешительной системе в сфере хозяйственной деятельности»	Определяет правовые и организационные основы функционирования разрешительной системы в сфере хозяйственной деятельности и устанавливает порядок деятельности разрешительных органов, уполномоченных выдавать документы разрешительного характера, и администраторов.
Закон Украины «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно введения «зеленого» тарифа»	Определяет внесение изменений в некоторые законы Украины в связи с введением специального тарифа, по которому закупается электрическая энергия, выработанная на объектах электроэнергетики, использующих альтернативные источники энергии.
Закон Украины «О комбинированном производстве тепловой и электрической энергии (когенерации) и использование сбросного энергопотенциала»	Определяет правовые, экономические и организационные основы деятельности субъектов отношений в сфере энергосбережения по использованию когенерационных установок, регулирует отношения, связанные с особенностями производства, передачи и снабжения электрической и тепловой энергии от когенерационных установок.
Закон Украины «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков»	Определяет правовые и экономические основы введения и функционирования специального режима инновационной деятельности технологических парков.

Несмотря на определенные в Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года ориентиры создания условий для надежного и качественного удовлетворения спроса на энергетические продукты, повышение энергетической безопасности страны и уменьшение техногенной нагрузки на окружающую среду, структура производства электроэнергии [2] в Украине на 94,1% зависит от традиционных энергоносителей (рис. 1).

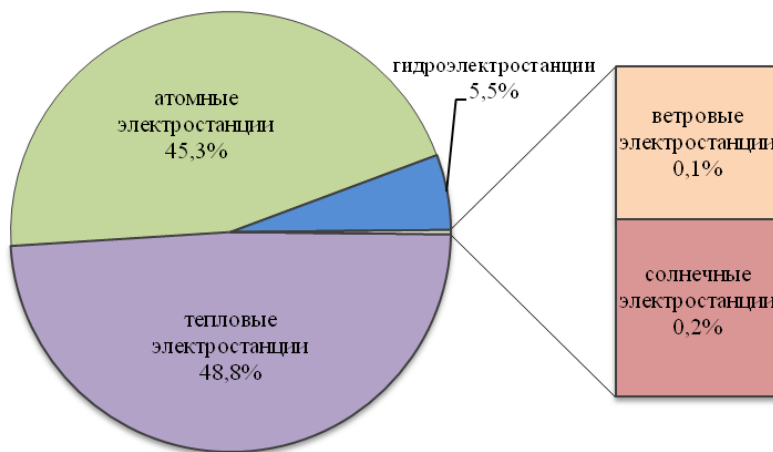


Рис. 1. Структура производства электроэнергии в Украине в 2012 году [6]

Кроме того, значительная энергоемкость ВВП Украины по сравнению с другими странами мира (рис. 2) говорит о необходимости проведения комплекса стимулирующих мероприятий в сфере энергосбережения, которая в конечном итоге приведет к повышению энергоэффективности экономики страны.

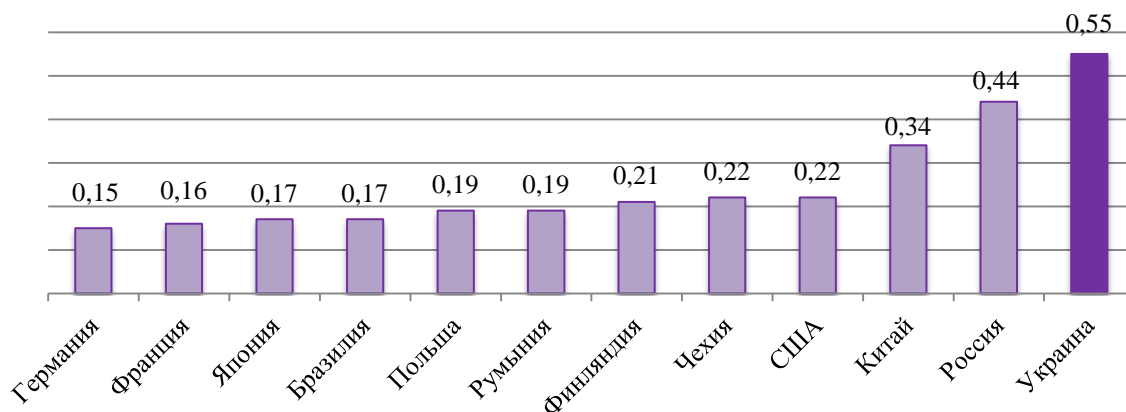


Рис. 2. Энергоемкость ВВП разных стран  
(тонн условного топлива / 1000 долл. США по паритету покупательной способности) [7]

На сегодняшний день перед украинской экономикой стоят следующие барьеры повышения энергоэффективности:

- высокая энергоемкость и низкая эффективность использования энергии вследствие ухудшения состояния основных фондов энергоемких отраслей;
- ограниченность запасов природного газа в Украине;
- высокий уровень бюджетных расходов на субсидирование потребления газа, тепла и электроэнергии;
- недостаточно эффективная рыночная инфраструктура и нормативно-правовая база.

Для устранения этих барьеров Украине следует обратиться к использованию положительного опыта зарубежных стран, которые в свое время столкнулись с подобной проблемой и успешно ее решают. Развитые страны мира в своих программах развития большое внимание уделяют государственному стимулированию энергоэффективности. Даже высокоэффективная Япония стремится к дальнейшему сбережению энергии в ответ на свое сложное энергетическое положение после землетрясения в 2011 году. Турция ввела широкомасштабные стратегические и законодательные рамки для продвижения энергоэффективности, в том числе обязательный контроль крупных потребителей энергии и ежегодную неделю

энергоэффективности для повышения осведомленности общественности. Многие страны используют финансовые методы стимулирования энергосбережения среди домохозяйств и бизнеса: это могут быть гранты и возмещение затрат путем экономии по счетам за электроэнергию. Канада продолжает повышать стандарты энергоэффективности для коммерческих зданий, в то время как Португалия находится в поиске путей повышения энергоэффективности общественных зданий и подходов к стимулированию энергосервисных компаний. Австралия ввела юридическое требование для крупных энергопотребляющих корпораций оценить их использование энергии и возможности улучшения энергетической эффективности. В Новой Зеландии действует программа повышения энергоэффективности жилых зданий, в которой государство оказывает помощь домохозяйствам с низким доходом [1]. Рассмотрим методы государственного стимулирования энергоэффективности экономики, успешно используемые за рубежом [2, 3, 5, 8-10].

*Программы льготного кредитования.* В Японии предусмотрена десятилетняя программа льготного кредитования предприятий, использующих альтернативные источники энергии, и покупки излишков электроэнергии. Также в случае приобретения, аренды или лизинга энергосберегающего оборудования на стоимость до 270 млн. иен японская финансовая корпорация JFC предоставляет кредит по специальным льготным ставкам, свыше этой суммы – по стандартным ставкам. В Швеции, Италии, Германии, Японии, Южной Корее и других странах предоставляются субсидии и налоговые льготы на приобретение энергоэффективного промышленного оборудования.

*Государственные субсидии и дотации.* Правительством Дании предусмотрено следующее: инвестиционная субсидия, предоставляемая для перевода систем централизованного теплоснабжения на работу от ТЭЦ и установок на биомассе, если в результате такой конверсии произойдет повышение цен на тепловую энергию для потребителей; субсидия на производство электроэнергии, продаваемой ТЭЦ на газе и возобновляемых энергоресурсах в электросеть общего пользования при продаже этой энергии; инвестиционные субсидии для проведения энергоэффективных мероприятий в промышленности и торговле, включая ТЭЦ.

В Германии государственными дотациями стимулируются экологические альтернативные виды энергии и добыча бурого и каменного угля. Кроме того, частные инвесторы получили возможность разместить на крышах общественных зданий более 100 000 квадратных метров солнечных батарей и подавать полученную энергию в городскую сеть. А собственник, установивший современный бойлер в комбинации с источником «зеленой» энергии, вправе рассчитывать на компенсацию до 15% от собственных вложений.

Правительством Японии государственные субсидии предоставляются предприятиям, которые планируют внедрять у себя на производстве оборудование, работающее от альтернативных источников энергии. Также данная программа предусматривает финансовую поддержку компаний, которые планируют работать над проектами ВИЭ за рубежом. Субсидирование в промышленном секторе включает поддержку проектов по продвижению рационального использования энергии на действующих предприятиях, по диагностике возможности модернизации предприятий, а также по продвижению услуг в сфере энергосбережения.

*Государственные инвестиции в НИОКР.* Япония ежегодно инвестирует около 41 млн. долларов в создание высокоэффективных фотоэлементов, новых материалов.

*Налоговые льготы.* В Китае с целью ограничения использования невозобновляемых источников энергии введен налог на топливо. При разработке нового закона о

корпоративном подоходном налоге рассмотрена возможность заложить статью о применении энергосберегающего оборудования в качестве определенного условия для предоставления налоговых льгот.

В Японии в случае покупки энергосберегающего или энергоэффективного оборудования и начала его использования в течение одного года после приобретения, покупатель может воспользоваться одной из двух налоговых схем: 1. Для предприятий «малого бизнеса» – налоговый кредит в размере 7% от базовой стоимости приобретенного оборудования, который не может превышать 20% выплачиваемого подоходного или корпоративного налога. 2. Для всех предприятий – налоговый вычет в размере, не превышающем 30% от базовой стоимости оборудования в год его приобретения.

*Программы сертификации.* Для постоянного улучшения энергетической эффективности предприятий при сохранении их конкурентоспособности в США, начиная с 2012 г., запущена программа сертификации "Высшие энергетические характеристики" (Superior Energy Performance). Центральным элементом программы является внедрение мирового стандарта энергетического менеджмента ISO 50001 с дополнительными требованиями по достижению и регистрации улучшений энергетических характеристик. Обязательные энергетические обследования не распространены за рубежом и применяются только в Болгарии, Латвии и Румынии. В Швеции «зеленые сертификаты» предоставляются на электроэнергию, полученную за счет использования энергии ветра, солнца, волн, торфа, геотермальной энергии, определенных видов биотоплива и гидроэнергии. Все потребители электроэнергии должны приобретать сертификаты в соответствии с долей своего электропотребления.

*Внедрение системы энергоменеджмента.* Добровольная система энергоменеджмента действует в США, Дании, Ирландии, Швеции. При этом правительства оказывают промышленности техническое содействие, консультативную помощь и стимулируют экономически в случае достижения целевых параметров. Все предприятия, заключившие с государством целевые соглашения по энергоэффективности, должны иметь сертифицированные системы энергоменеджмента. Эта мера редко вводится в качестве обязательной (такой опыт есть только в Греции).

*Система грантов.* Правительства зарубежных стран также оказывают помощь предприятиям в виде грантов для разработки программ повышения энергоэффективности. В США законодательно разрешается таким образом поддерживать промышленные ассоциации при реализации указанных программ. В Дании существуют инвестиционные гранты для строительства сетей централизованного теплоснабжения и ремонта тепловых сетей в случае обязательного подключения к магистральной сети, компенсирующие 30-60% капиталовложений.

*Обучение населения* способам сбережения энергии успешно действует в Японии и Турции.

*Регулирование цен на энергоносители.* В Швеции цена, по которой поставщики электроэнергии продают ее конечным потребителям, состоит из цены непосредственно электрической энергии, цены «зеленых сертификатов» на ЭЭ, платы за пользование сетью и налогов (энергетического налога и налога на добавленную стоимость).

*Система штрафов.* В Японии наряду с разработкой мер по сокращению потребления электроэнергии законодательно предписывается осуществлять рационализацию процесса сжигания топлива, сокращать потери тепла при транспортировке, сводить к минимуму неиспользуемые объемы энергии. Предприятия, не прилагавшие усилия в этом направлении, подвергались крупным штрафам.

Таким образом, можно выделить два приоритетных направления государственного регулирования экономики Украины: стимулировать внутреннее производство энергии и оптимизировать качество энергопотребления (рис. 3).



Рис. 3. Направления государственного регулирования энергоэффективности экономики Украины

Кроме того, при разработке программ по повышению энергоэффективности экономики Украины меры регулирующего воздействия следует сконцентрировать на следующих направлениях:

- сокращение потребления энергии населением, транспортом, коммерческим и общественным сектором;
- модернизация системы централизованного теплоснабжения;
- модернизация системы энергоснабжения, поощрение и мобилизация инвестиций в инфраструктуру, необходимую для повышения результативности и эффективности всей системы поставок энергии;
- внедрение сбалансированной нормативно-правовой базы для развития возобновляемых источников энергии.

Государственное стимулирование энергоэффективности в промышленности может быть ориентировано на две основные группы [7]. Для крупных энергоемких предприятий (топливно-энергетического комплекса, черной металлургии, цветной металлургии, химической, нефтехимической, целлюлозно-бумажной и цементной промышленности) основным инструментом должны стать целевые соглашения по достижению заданных индикаторов повышения энергоэффективности путем модернизации основных технологий в энергоемких видах экономической деятельности. В качестве основного инструмента политики для средних и мелких предприятий, занимающихся неэнергоемкими видами деятельности, может использоваться создание системы массовой реализации типовых технических проектов в результате осуществления программных мероприятий, с помощью которых обеспечивается мотивация промышленных потребителей энергии к осуществлению этих проектов. Важным направлением повышения энергоэффективности для этих отраслей является модернизация общепромышленного оборудования.

### ВЫВОДЫ

Таким образом, на основании всего вышеизложенного, учитывая положительный опыт зарубежных стран, можно предложить следующие меры государственного стимулирования энергоэффективности экономики Украины.

- Внедрение сбалансированной нормативно-правовой базы государственного регулирования в области энергосбережения и повышения энергоэффективности.
- Реализация программы льготного кредитования для предприятий, решивших произвести модернизацию основных фондов на базе энергосберегающего оборудования и/или с использованием возобновляемых источников энергии.

- Увеличение государственных субсидий и дотаций на внедрение объектов альтернативной энергетики и отечественного производства энергоэффективного оборудования для промышленности, а также их сокращение на добычу невозобновляемых энергоносителей.
- Вложение государственных инвестиций в НИОКР в сфере энергоэффективности.
- Создание системы налоговых льгот для предприятий, повышающих энергоэффективность.
- Привлечение промышленных предприятий к программам сертификации с предоставлением льгот и государственных заказов при выполнении условий программы.
- Внедрение обязательной системы энергоменеджмента на крупных предприятиях промышленности.
- Создание системы грантов на реализацию масштабных проектов в сфере энергоэффективности.
- Проведение обучающих программ по энергосбережению.

Перспективой исследований в данном направлении может стать усовершенствование механизма государственно-частного партнерства в энергоэффективных проектах и поиск источников их финансирования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Energy Policy Highlights 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Energy\\_Policy\\_Highlights\\_2013.pdf](http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Energy_Policy_Highlights_2013.pdf).
2. Башмаков И. А. Сравнение мер российской политики по повышению энергоэффективности в промышленности / И. А. Башмаков, В. И. Башмаков // Промышленная энергетика. — 2012. — № 11. — С. 2—11.
3. Бучин С. Энергоэффективная Германия вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс] / С. Бучин // ЮНИДО в России. — 2007. — № 3. — Режим доступа : <http://energodoma.ru/novosti/stati/216-energoeffektivnaya-germaniya-vchera-segodnya-zavtra>.
4. Еременко А. Стратегия без видения будущего [Электронный ресурс] / А. Еременко, И. Москалевич. — Режим доступа : [http://gazeta.zn.ua/energy\\_market/strategiya-bez-videniya-buduschego-\\_html](http://gazeta.zn.ua/energy_market/strategiya-bez-videniya-buduschego-_html).
5. Соснова С. Датское энергетическое чудо [Электронный ресурс] / С. Соснова // Энергосбережение. — Режим доступа : <http://www.energosovet.ru/stat59.html>.
6. Потужність електростанцій та виробництво електроенергії за 2011–2012 роки [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Энергетическая стратегия 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
8. Государственное регулирование энергоэффективности и ресурсосбережения в Японии [Электронный ресурс] // Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы». — 2012. — № 7. — Режим доступа : [http://esco-ecosys.narod.ru/2012\\_7/art73.html](http://esco-ecosys.narod.ru/2012_7/art73.html).
9. Энергоэффективная Швеция [Электронный ресурс] // Новости теплоснабжения. — 2008. — № 2(90). — Режим доступа : [http://esco-ecosys.narod.ru/2012\\_1/art105.pdf](http://esco-ecosys.narod.ru/2012_1/art105.pdf).
10. Бучин С. Опыт стран Европы и Азии в энергосбережении [Электронный ресурс] / С. Бучин // ЮНИДО в России. — Режим доступа : <http://www.energosovet.ru/stat58.html>.

#### REFERENCES

1. “Energy Policy Highlights” (2013), available at: [www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyPolicyHighlights\\_2013.pdf](http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyPolicyHighlights_2013.pdf) (access January 5, 2013).
2. Bashmakov, I.A. and Bashmakov, V.I. (2012), “Comparison of Russian policy measures to improve energy efficiency in industry”, *Promyshlennaia energetika*, no. 11, pp. 2-11.



3. Buchin, S. (2007), "Energy effective Germany yesterday, today, tomorrow" *Novosti teplosnabzhenia*, no. 3 available at: <http://energodoma.ru/novosti/stati/216-energoeffektivnaya-germaniya-vchera-segodnya-zavtra> (access January 5, 2014).
4. Eremenko, A. and Moskalevich, I. (2013), "Strategiia bez vidiniia budushhego" [Strategy without future seeing], available at: [http://gazeta.zn.ua/energy\\_market/ctategiya-bez-videniya-buduschhego\\_html](http://gazeta.zn.ua/energy_market/ctategiya-bez-videniya-buduschhego_html) (access January 5, 2014).
5. Sosnova, S. (2007), "Datch energy miracle", *Novosti teplosnabzhenia*, no. 3(79) available at: [www.energsovet.ru/stat59.html](http://www.energsovet.ru/stat59.html) (access January 5, 2014).
6. Power plants and power generation during 2011-2012 (2013), available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) (access January 5, 2014).
7. "Energy strategy" (2013), available at: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358> (access January 5, 2014).
8. State regulation of energy efficiency and resource conservation in Japan (2012), *Electronnyi zhurnal energoservisnoi kompanii "Ecologicheskie sistemy"*, no. 7, available at: [http://esco-ecosys.narod.ru/2012\\_7/art73.html](http://esco-ecosys.narod.ru/2012_7/art73.html) (access January 5, 2014).
9. "Energy effective Sweden" (2008), *Novosti teplosnabzheniia*, no. 2(90), available at: [http://esco-ecosys.narod.ru/2012\\_1/art105.pdf](http://esco-ecosys.narod.ru/2012_1/art105.pdf) (access January 5, 2014).
10. Buchin, S. (2007), "Experience of Europe and Asia countries in energy saving", *Novosti teplosnabzhenia*, no. 3(79), available at: [www.energsovet.ru/stat58.html](http://www.energsovet.ru/stat58.html) (access January 5, 2014).

УДК 658.012

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ

Богма О.С., к.е.н., доцент

*Запорізький національний університет,  
Україна, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66*

Miledi1982@mail.ru

Стаття присвячена дослідженню проблем та перспектив розвитку сільського зеленого туризму в Запорізькому регіоні. Враховуючи відсутність й дотепер єдиного визначення зеленого туризму в статті наведено узагальнююче визначення цього терміна. На підставі вивчення природного та культурного потенціалу Запорізької області доведено існування об'єктивних передумов для розвитку зеленого туризму в Запорізькому регіоні. Встановлено, що в Запорізькому регіоні туристів можуть привабити кліматичні і ландшафтні особливості, природні можливості для активного відпочинку, рельєф регіону, наявність об'єктів природно-заповідного фонду та існування пам'яток історії та культури. Визначено найбільш привабливі для туристів об'єкти на території регіону. У цілому зроблено висновок щодо наявності в Запорізькій області необхідних передумов для розвитку історичного, спортивного і зеленого туризму. Систематизовано основні внутрішні фактори, які стримують розвиток сільського зеленого туризму в Запорізькому регіоні. Виявлено, що однією з основних проблем зовнішнього характеру слід вважати наявність у тому ж сегменті оздоровчого зеленого туризму досить сильних конкурентів. Обґрунтовано, що активізація розвитку сільського зеленого туризму в регіоні здатна виступити каталізатором розвитку транспортної, торгівельної, будівельної, сільськогосподарської галузей регіональної економіки, а також надати області низку інших переваг та забезпечити збільшення реальних доходів сільського населення. Визначені основні шляхи активізації розвитку сільського зеленого туризму в Запорізькому регіоні. Обґрунтовано необхідність активізації значення місцевої влади в підтримці цілей сільського зеленого туризму та важливість усунення відсутності сформованої нормативно-правової бази в сфері розвитку сільського зеленого туризму в Україні.

*Ключові слова:* сільський зелений туризм, регіон, інфраструктура, сільськогосподарське виробництво, аграрний сектор.

Богма Е.С. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА В ЗАПОРОЖСКОМ РЕГИОНЕ / *Запорожский национальный университет, Украина*

Статья посвящена исследованию проблем и перспектив развития сельского зеленого туризма в Запорожском регионе. Учитывая отсутствие и доныне единственного определения зеленого туризма, в статье приведено обобщающее определение данного термина. На основании изучения природного и культурного потенциала Запорожской области доказано существование объективных предпосылок для развития зеленого туризма в Запорожском регионе. Установлено, что в Запорожском регионе туристов могут привлечь климатические и ландшафтные особенности, природные возможности для активного отдыха, рельеф региона, наличие объектов природного заповедного фонда и существования достопримечательностей истории и культуры. Определены наиболее привлекательные для туристов объекты на территории региона. В целом сделан вывод относительно наличия в Запорожской области необходимых предпосылок для развития исторического, спортивного и зеленого туризма. Систематизированы основные внутренние факторы, которые сдерживают развитие сельского зеленого туризма в Запорожском регионе. Установлено, что одной из основных проблем внешнего характера следует считать наличие в том же сегменте оздоровительного зеленого туризма достаточно сильных конкурентов. Обосновано, что активизация развития сельского зеленого туризма в регионе способна выступить катализатором развития транспортной, торговой, строительной, сельскохозяйственной отраслей региональной экономики, а также обеспечить области ряд других преимуществ и способствовать увеличению реальных доходов сельского населения. Определены основные пути активизации развития сельского зеленого туризма в Запорожском регионе. Обоснована необходимость активизации участия местной власти в поддержке целей сельского зеленого туризма и важность устранения отсутствия сформированной нормативно-правовой базы в сфере развития сельского зеленого туризма в Украине.

*Ключевые слова: сельский зеленый туризм, регион, инфраструктура, сельскохозяйственное производство, аграрный сектор.*

Bogma E.S. PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF RURAL GREEN TOURISM ARE IN ZAPORIZHZHYA REGION / *Zaporizhzhya National University, Ukraine*

The article is devoted research of problems and prospects of development of rural green tourism in the Zaporizhzhya region. On the basis of study of natural and cultural potential of the Zaporizhzhya area existence of objective pre-conditions is well-proven for development of green tourism in the Zaporizhzhya region. It is set that in the Zaporizhzhya region of tourists can attract climatic and landscape features, natural possibilities for active rest, relief of region, presence of objective naturally commandment fund and existence of sights of history and culture. Certainly the most attractive for tourists objects on territory of region. A conclusion is on the whole done in relation to a presence in the Zaporizhzhya area of necessary pre-conditions for development of historical, sporting and green tourism. Basic internal factors which restrain development of rural green tourism in the Zaporizhzhya region are systematized. It is discovered that one of basic problems of external character it follows to count a presence in that segment of health green tourism enough strong competitors. Grounded, that activation of development of rural green tourism in a region is able to come forward the catalyst of development of transport, point-of-sale, build, agricultural industries of regional economy, and also to give areas row of other advantages and to provide the increase of the real incomes of rural population. The basic ways of activation of development of rural green tourism are certain in the Zaporizhzhya region. The necessity of activation of value of local-authority for support of aims of rural green tourism and importance of removal of absence of the formed normatively-legal base are reasonable in the sphere of development of rural green tourism in Ukraine.

*Key words: the rural green tourism, the region, the infrastructure, the agricultural production, the agrarian sector.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний стан аграрного сектора України, який функціонує в умовах економічної кризи, що зумовлює значні соціально-економічні перетворення, актуалізує необхідність пошуку нових шляхів виживання агровиробників. Одним з них виступає впровадження процесу диверсифікації, під якою розуміється освоєння та розвиток нових для цієї галузі напрямів діяльності. При цьому, враховуючи позитивний приклад закордонних країн (США, країни Західної Європи), останнім часом особлива увага звертається на розвиток невиробничої діяльності в аграрному секторі, а саме сфери сільського зеленого туризму.

Сільський зелений туризм являє собою високодохідну галузь, яка швидко окупається й не потребує для свого розвитку великих коштів, при цьому дозволяє уникнути кризи надвиробництва в аграрному секторі, зайняти роботою сільських мешканців, зберегти щільність населення та відтворити трудовий потенціал у сільській місцевості, уникнути міграцій та негативних соціальних явищ і, як наслідок, забезпечує зростання доходів та підвищення якості життя сільського населення. Отже, враховуючи той факт, що на сучасному етапі розвитку українського суспільства чітко простежується тенденція переходу до соціально-орієнтованої ринкової економіки, можна стверджувати, що значущість розвитку в економіці регіону (країни в цілому) сільського зеленого туризму, який сприяє вирішенню багатьох соціальних та економічних завдань, є дуже великою.

### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Вагомий внесок у дослідження проблем розвитку й функціонування туристичної сфери, зокрема сільського зеленого туризму, зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: В. І. Азар, Л. Г. Агафонов, В. І. Биркович [1], Б. І. Вихристенко, І. П. Гаврилишин, Б. І. Герасименко, П. В. Горішевський [2], П. В. Гудзь, В. Г. Гуляєв, М. І. Долішній, А. П. Дурович, В. К. Євдокименко, О. В. Живицький, М. Г. Ігнатенко, В. Д. Калитюк, Г. А. Карпова, В. І. Карсекін, В. А. Квартальнов, В. Ф. Кифяк, Н. Й. Коніщева, В. С. Кравців, Н. Н. Кузнєцова, О. О. Любіцева, М. П. Мальська, В. К. Мамутов, Г. А. Папірян, С. І. Попович, І. Л. Сазонець, Т. Г. Сокол, Н. М. Судова-Хом'юк, Дж. Уокер, В. К. Федорченко, С. В. Хлопак [3], В. В. Худо, В. І. Цибух, Ю. Н. Чоботар, І. М. Школа та ін. У роботах цих учених розглянуто проблеми оцінки туристичного потенціалу, визначення соціальної та економічної ефективності використання туристичного потенціалу окремих територій, формування та реалізації туристичної політики, а також розглянуто територіальні аспекти управління розвитком туристично-рекреаційного комплексу. Проте, враховуючи важливість зеленого туризму як необхідного елементу не лише економічної, але й соціальної політики, окремі аспекти формування, розвитку та практичного використання вітчизняними регіонами сільського зеленого туризму вимагають більш детального розгляду.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Цілі цієї статті: дослідити проблеми та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Запорізькому регіоні; вивчити природний та культурний потенціал Запорізької області; розглянути основні негативні фактори впливу на розвиток зеленого туризму в регіоні; визначити основні шляхи активізації розвитку сільського зеленого туризму в Запорізькому регіоні.

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Відзначимо, що на сьогодні в Україні ще немає єдиного визначення сільського зеленого туризму. Отже, вважаємо за доцільне навести наступний зміст цього поняття: сільський зелений туризм – це специфічна форма відпочинку в приватних господарствах сільської місцевості з використанням майна та трудових ресурсів особистого селянського, підсобного або фермерського господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості та культурної, історичної та етнографічної спадщини регіону [1, с. 138].

Для розвитку зеленого туризму в Запорізькому регіоні існують об'єктивні передумови, насамперед, через наявність значного природного та культурного потенціалу. Так, природний потенціал включає: помірно-континентальний клімат; південь області омивається водами Азовського моря, берегова лінія якого в межах області перевищує 300 км, при цьому узбережжя багате на мінеральні лікувальні ресурси: лікувальні грязі (озера "Велике" та "Кирилівське"), мінеральні води ("Бердянські" та "Кирилівські"); через західну частину області протікає ріка Дніпро, яка зв'язує область з Чорним морем та країнами Середземного моря та виступає не тільки як транспортна артерія, але й як

цінний курортно-рекреаційний ресурс, крім того, Дніпро з Каховським та Дніпровським водосховищами, 118 малих та середніх річок протяжністю більше 10 км кожна, надають можливості розвитку водного туризму та мережі яхт-клубів; на території заповідника "Хортиця" знаходиться державний геологічний заказник "Дніпровські пороги", який належить до природно-заповідного фонду України, при цьому унікальною особливістю є те, що на острові представлені ландшафти всіх географічних зон України – від степової до гірської. Запорізька область має 310 територій і об'єктів природно-заповідного фонду, у тому числі Заповідник "Хортиця", кургани III-I тис. до н.е. в м. Біленькому, історико-архітектурні пам'ятки V-III ст. до н.е. у селах Великій Знам'янці і Балках, частину філії Українського степового заповідника "Кам'яні Могили", Дніпрогес. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України, до курортних віднесені такі населені пункти області: м. Бердянськ, с. Новокосянтинівка та с. Строганівка (Приазовський район), м. Приморськ, с-ще Кирилівка (Якимівський район) [4, с. 9].

Запорізький край винятково багатий на пам'ятки історії та культури. На державному обліку перебуває 8031 історико-культурна пам'ятка, у т. ч. 1677 – історії, 6276 – археології, 78 – монументального мистецтва. До Державного реєстру національного культурного надбання України внесено 18 пам'яток області: 8 пам'яток археології (надзвичайні пам'ятки світового значення – залишки давніх стоянок, поселення, городища, поховальні комплекси, кургани, ґрунтові могильники Канат-Могила та Поповські могили в Бердянському районі; Куляб-Могила в Михайлівському, Солоха та Мамай-гора в Кам'янсько-Дніпровському, Цимбалові могили у Великобілозерському районах, а також археологічний комплекс пам'яток "Лиса Гора" у Василівському районі та 3 пам'ятки історії (включаючи Дніпрогес), 3 заповідники: Національний заповідник "Хортиця", державний історико-археологічний музей-заповідник "Кам'яна Могила" (м. Мелітополь), історико-архітектурний музей-заповідник "Садиба Попова" (м. Василівка) [4, с. 7].

Відзначимо, що чинники, які сприяють розвитку сільського зеленого туризму, здійснюють величезний вплив на вибір потенційними туристами місця відпочинку. Як бачимо, в Запорізькому регіоні туристів можуть привабити кліматичні і ландшафтні особливості, природні можливості для активного відпочинку, рельєф регіону. Отже, з точки зору розвитку зеленого сільського туризму Запорізький регіон представляє собою привабливий і досить перспективний ринок, адже на сьогодні в області наявні всі передумови для розвитку історичного, спортивного і зеленого туризму.

При цьому слід констатувати, що останніми роками в Запорізькій області значно зросла увага до зеленого туризму. У регіоні вже розроблена програма комплексної розбудови курортно-туристичної зони, яка стала одним з напрямків у стратегічному розвитку Запорізької області. У Запорізькій області також впроваджується проект спільного співробітництва влади, бізнесу і громадськості в розвитку інфраструктури регіону, розроблений за допомогою Канадського інституту урбаністики та за підтримки Канадського агентства міжнародного розвитку. Управління культури і туризму облдержадміністрації вже назвало найбільш привабливі для туристів об'єкти, що чекають своїх інвесторів. Власниками таких об'єктів може бути малий бізнес не лише в містах, а й у сільській місцевості. Ось лише декілька з тих, що мають значний потенціал і потребують уваги інвесторів. Насамперед це курортно-рекреаційний комплекс в акваторії Дніпра (Запоріжжя, Запорізький район) і Азовського моря. В Оріхові і сьогодні ще збереглися куточки, що можуть бути ілюстрацією розвитку провінційних міст півдня України. А в селах району можна реконструювати козацькі зимівники. Розівський район – це насамперед Кам'яні могили – пам'ятка природи епохи пізньої бронзи, свідок життя скіфів у наших степах. Токмацький район уже давно мріє про регіональний ландшафтний парк "Муравський шлях". Чернігівський район має

Салтичийський степовий маєток XIX століття. Отже, у регіоні сьогодні є всі можливості для розвитку історичного, спортивного і зеленого туризму [4, с. 7].

Проте, незважаючи на перспективні зрушення щодо розвитку зеленого туризму в регіоні слід констатувати, що зелений туризм в Запорізькому регіоні ще не набув значних масштабів, отже, потенціал рекреаційного, культурного та історичного комплексу регіону використовується недостатньо.

Так, до основних внутрішніх факторів, які стримують розвиток сільського зеленого туризму в Запорізькому регіоні, можемо віднести:

- відсутність розвиненої сучасної інфраструктури та незадовільний стан матеріально-технічної бази оздоровчих, рекреаційних та історичних об'єктів;
- недотримання санітарних норм й режиму водоохоронних зон, відтак забруднення і виснаження поверхневих та підземних вод області, а також збільшення ступеня забруднення атмосферного повітря;
- проблема збору й утилізації відходів;
- недостатня кількість малопорушених ландшафтів і лісових насаджень;
- старіння населення;
- міграційний тиск на регіон;
- недостатньо широка спеціалізація рекреаційної сфери;
- відставання транспортної інфраструктури регіону від центральних міст України і від західноєвропейських країн;
- недостатня реклама рекреаційних можливостей регіону;
- недостатня інформованість потенційних інвесторів про інвестиційні можливості регіону з погляду розвитку сільського зеленого туризму;
- недостатня фінансова підтримка з боку державної та регіональної влади.

Щодо проблем зовнішнього характеру, відзначимо, що вони включають наявність у тому ж сегменті оздоровчого зеленого туризму досить сильних конкурентів, передусім, сусідньої автономної республіки Крим, і зарубіжних курортів – Туреччини і Єгипту, які виграють у комфорті по співвідношенню "ціна-якість".

Відзначимо, що активізація розвитку сільського зеленого туризму може виступити каталізатором розвитку багатьох галузей регіональної економіки – транспортної, торгівельної, будівельної, сільськогосподарської – що в свою чергу сприятиме збільшення надходжень до регіонального бюджету. Крім цього, розвиток зеленого туризму в Запорізькому регіоні здатний принести області й низку інших переваг [5].

По-перше, він дає поштовх для відродження й розвитку традиційної культури: народної архітектури, мистецтва, промислів – усього, що складає місцевий колорит, і що, поряд із природно-рекреаційними чинниками, є не менш привабливим для відпочиваючих.

По-друге, через сільський відпочинок мешканці урбанізованих територій з масовою культурою мають можливість пізнати справжні українські традиції.

По-третє, етнокультура села репрезентує українські регіони світові й приваблює іноземних туристів, ось чому як передумову успішного розвитку відпочинку в сільських етнографічних районах треба розглядати формування ідеології відродження й розвитку всього спектра традиційної культури, починаючи від форм господарських занять до надбань духовної сфери, що діятимуть як сприятливі чинники для індивідуального відпочинку в етнографічних районах України.

Підкреслимо, що сільське населення України здатне отримувати реальні доходи у сфері сільського туризму від таких видів діяльності, як [1, 5]:

- надання послуг з прийому та проживання туристів;
- облаштування туристичних маршрутів та надання екскурсійних послуг;
- реалізації товарів народних промислів;
- проведення культурно-розважальних заходів з урахуванням історико-етнографічної спадщини (анімації): фольклорні фестивалі, народні гуляння, народні танцювальні вечори, карнавали, вечорниці, ворожіння тощо за безпосередньої участі туристів;
- облаштування й експлуатація стоянок для туристів;
- робота гідом чи екскурсоводом;
- транспортне обслуговування туристів;
- єгерська діяльність (полювання, аматорське та спортивне рибальство);
- прокат туристичного спорядження;
- кулінарні послуги;
- підготовка культурних програм;
- виробництво та реалізація туристам екологічно чистих продуктів харчування.

Враховуючи численні переваги, які може отримати Запорізький регіон від розвитку сільського зеленого туризму, можна стверджувати, що сільський зелений туризм має стати однією з пріоритетних галузей економіки Запорізького регіону. Отже, потрібний розвиток і вдосконалення обласного законодавства, що передбачає різні інструменти державної підтримки проектів регіонального розвитку.

Варто також активізувати значення місцевої влади в підтримці цілей сільського зеленого туризму. Адже кожний місцевий чиновник має зрозуміти, що сільський зелений туризм – це додаткові гроші й поліпшення інфраструктури району, створення нових робочих місць. Саме місцеві влади можуть клопотати про забезпечення податкових пільг при одержанні державних дотацій (з місцевих бюджетів) особам, які беруть участь у наданні агротуристичних послуг. Крім того, напрацьовані на сьогодні стратегії розвитку сільського зеленого туризму, націлені на вирішення соціально-економічних, екологічних і етнокультурних проблем сільських місцевостей, вимагають чіткого планування на рівні районів та окремих сільських громад. При цьому важливою частиною планування є ефективне втілення в життя "пілотних" проектів сільського відпочинку, які здійснюють обласні Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму [6].

Підкреслимо, що перспективним з погляду активізації розвитку зеленого туризму може бути створення на території Запорізького регіону спеціальної економічної зони туристсько-рекреаційного типу, основою функціонування якої виступатиме встановлення особливого, пільгового порівняно із загальним, режиму інвестицій та підприємницької діяльності (наприклад, надання органами державної влади податкових канікул на регіональному рівні на термін від 5 до 10 років).

Потрібно також спрямувати увагу на розробку програм зацікавлення туристів традиційними майстер-класами, колоритним сільським побутом, екскурсійно-розважальними програмами (пішохідні або велотури, риболовля, кінні прогулянки та ін.), а також урізноманітнити форми пошуку прихильників цього виду відпочинку та створити механізм, що дозволить забезпечити реальних відпочиваючих для сіл нашого регіону.

Крім того, для усунення наявних нормативно-правових прогалин у сфері розвитку сільського зеленого туризму в Україні в цілому та забезпечення пріоритетності його розвитку доцільно прийняти окремий закон прямої дії "Про сільський зелений туризм". Такий підхід зумовлений тим, що туристична діяльність у сфері сільського зеленого туризму відрізняється від туристичної діяльності в цілому тим, що суб'єктами надання туристичних послуг є не професіонали, а господарі селянських особистих, підсобних та фермерських господарств, які спираються на наявні місцеві ресурси. Положення цього закону мають визначати загальні правові, організаційні та соціально-економічні засади реалізації державної політики України у цій сфері, сприятимуть заохоченню сільського населення до розвитку приватної ініціативи, до забезпечення самозайнятості та підвищення рівня і якості життя на селі. Забезпечити належний рівень національного стандарту послуг у сфері сільського зеленого туризму має підготовлений Державною службою курортів і туризму проект нормативного акту «Послуги туристичні. Туризм сільський зелений. Основні вимоги», який відповідає чинним стандартам європейського зразка [1].

### ВИСНОВКИ

Враховуючи численні соціально-економічні переваги сільського зеленого туризму, вважаємо за доцільне наголосити на необхідності комплексного розвитку туризму в сільській місцевості, за якого сільський зелений туризм слід розглядати не як підсобне виробництво, а як основний бізнес, що забезпечує максимальний набір рекреаційних послуг, націлених на використання всіх привабливих для туристів аспектів сільського життя. При цьому слід мати на увазі, що максимального ефекту можна досягти тільки якщо сільський туризм розвиватиметься не спонтанно, а в рамках відповідної програми державного, міжрегіонального або регіонального значення. В іншому випадку локальні проекти у сфері сільського зеленого туризму в сучасних умовах нестачі фінансових ресурсів приречені на повільний і важкий самостійний розвиток.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Биркович В. І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В. І. Биркович // Стратегічні пріоритети. — 2008. — № 1 (6). — С. 138—143.
2. Горішевський П. В. Сільський зелений туризм: організація гостинності на селі : підруч. / П. В. Горішевський, В. П. Васильєв, Ю. В. Зінко. — Івано-Франківськ : Місто-Н, 2003. — 158 с.
3. Хлоп'як С. В. Управління туристичної галуззю: стан та перспективи / С. В. Хлоп'як // Регіональні перспективи. — 2000. — № 2(3). — С. 346.
4. Могильний С. Дослідження історико-культурного, курортно-туристичного пріоритету розвитку Запорізької області / С. Могильний // Проект з регіонального врядування та розвитку : аналіт. звіт. — Запоріжжя, 2007. — 78 с.
5. Особливості розвитку зеленого туризму в Україні : Оглядова довідка за матеріалами преси [Електронний ресурс] / Офіційний сайт міністерства культури України. — Режим доступу : <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/183838>.
6. Перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс] / Все о туризме : туристическая библиотека. — Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/siltur7.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/siltur7.htm).

### REFERENCES

1. Birkovich, V.I. (2008), "Rural green tourism is priority of development of tourist industry of Ukraine", *Strategic prioritettii*, no 1(6), pp. 138-143.
2. Gorishevsky, P.I., Vasil'ev, V.P. and Zinko, Iu.V. (2003), *Sil'skiy zeleniy turizm: organizatsiya gostinnosti na seli* [Rural green tourism: organization of hospitality on a village], textbook, Ivano-Frankivsk, Ukraine.
3. Hlopyak, S.V. (2000), "Management of tourist by industry: the state and prospects", *Regional prospects*, no 2(3), pp. 158.

4. Mogilnuy, S. (2007), "Research istoriko-kul'turnogo, resort-tourist to priority of development of the Zaporizhzhya area", *Project from regional vryaduvannya and to development: analyst report*, Zaporizhzhya, Ukraine.
5. Official site of ministry of culture of Ukraine, "Features of development of green tourism are in Ukraine: A survey certificate is after materials of the press", available at: <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/183838> (access January 15, 2014).
6. All oh tourism: turisticheskaya biblioteka, "Prospects of development of rural green tourism are in ukraine", available at: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/siltur7.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/siltur7.htm) (access january 15, 2014).

УДК 339.13.012.42:338.4(477)

## ЄВРОПЕЙСЬКЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Вишняков В.М., к.е.н., професор, Кайнара Д.О.

*Запорізький національний університет  
Україна, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66*

Kainara1992@gmail.com

У статті аналізуються основні переваги України на світовому і на європейському ринках. У процесі дослідження була виявлена загальна негативна тенденція розвитку експортної торгівлі, зокрема переважання в експорті сировинних та низкотехнологічних товарів. У ході дослідження були запропоновані декілька варіантів виходу із глибокої структурної кризи, які довели свою ефективність на країнах Прибалтики та Центральної Європи. Зокрема це відкриття власного ринку, модернізації існуючого законодавства, зниження податкових ставок і т.д. Звичайно, за умови відкриття ринків та активного співробітництва з ЄС частина підприємств в Україні вимушені будуть піти, що створить додатковий наплив безробітних і підвищить, і без того напружену ситуацію в суспільстві. Але це вимушений крок. Підтримуючи слабкі галузі, ми, перш за все, позбавляємо можливості розвитку сильних. Окремим пунктом було досліджено співпрацю України та ЄС у структурі франчайзингу як найефективнішого методу підвищення конкурентоспроможності української продукції. Було запропоновано створення єдиного координаційного національного центру між Україною та ЄС у секторі франчайзингу, який дозволить у довгостроковій перспективі сприяти розвитку малого і середнього бізнесу, а отже, і конкурентоздатності взагалі. У процесі дослідження були використані загальнонаукові (аналіз і синтез; індукція і дедукція) та спеціальні, зокрема графічні, статистичні та порівняльний аналіз. Отже, розвиток конкурентоспроможності українських товарів у контексті співпраці з Європейським союзом є не тільки бажаним, а й життєвонеобхідним у сучасних умовах швидких змін та постійного руху вперед.

*Ключові слова:* конкурентоспроможність, торгівля з ЄС, франчайзинг, зовнішня торгівля України.

Вишняков В.М., Кайнара Д.О. ЕВРОПЕЙСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ПУТЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ / *Запорожский национальный университет, Украина*

В статье анализируются основные преимущества Украины как на мировом так и на европейских рынках. В процессе исследования была обнаружена общая негативная тенденция развития экспортной торговли, в частности преобладание в экспорте ресурсных и низкотехнологических товаров. Было предложено несколько вариантов выхода из структурного кризиса, которые доказали свою эффективность в странах центральной Европы и Балтии: снижение налоговых ставок, открытие национального рынка, модернизация существующего законодательства и т.д. Конечно, при условии открытия рынков и активного сотрудничества с ЕС часть предприятий в Украине вынуждены будут уйти, что создаст дополнительный наплыв безработных и повысит и без того напряженную ситуацию в обществе. Но это вынужденный шаг. Поддерживая слабые области, мы прежде всего лишаемся возможности развития сильных отраслей. Отдельным пунктом было исследовано сотрудничество Украины и ЕС в секторе франчайзинга, как наиболее эффективного метода повышения конкурентоспособности. Было предложено создание



національного координаційного центру між Україною і ЄС в секторі франчайзингу, який дозволить в довгострочній перспективі содействовать розвитку малого і середнього бізнесу, а значить конкурентоспособності в цілому. В процесі дослідження були використані загальнонаукові (аналіз і синтез, індукція, дедукція), так і спеціальні (графічний, статистичний і порівняльний) методи пізнання. Ітак, розвиток конкурентоспособності українських товарів в контексті співробітництва з Європейським союзом є не тільки бажаним, але й життєво необхідним в сучасних умовах швидких змін і постійного руху вперед.

*Ключові слова:* конкурентоспособність, торгівля з ЄС, франчайзинг, зовнішня торгівля України.

Vyshniakov. V., Kainara D. EUROPEAN COOPERATION AS WAY TO INCREASE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN PRODUCTS / *Zaporizhzhya National University, Ukraine*

This paper analyzes the dynamics and structure of trade relations between Ukraine and the EU. Explored ways for increasing the competitiveness of Ukrainian products in the strategy of cooperation with the EU. European Union market's should become the tool that allow to get rid of weak companies, while supporting a competitive Ukrainian advantages. Active cooperation with the European Union automatically opens the rest of the world markets, supporting the best there is in our society. But today we see overall negative trend of export trade, in particular the prevalence of raw materials and low-tech goods. For example, in the food export finished products account for just over 10% compared to grains. Ukrainian meat, milk and similar products undergo thorough European sanitary inspection, not only at the border, but also directly in the workplace. Highly competitive products only in weak markets in Asia, CIS and Africa, with some exceptions. In particular, these products space, aviation and shipbuilding industries. During research had proposed several ways out of a deep structural crisis, which proved proven effective in the Baltic countries and Central Europe. In particular, this liberalization of their own markets, improvement legislation, lowering tax rates and so on. In separate point has been investigated franchising cooperation between Ukraine and EU, as effective method of improving Ukrainian products competitiveness. Have proposed to create a franchising cooperation centre between Ukraine and EU, which in the long term contribute to the development of SMEs, and hence competitiveness in general.

*Key words:* competitiveness, trade with the EU, franchising, foreign trade of Ukraine.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний світ – це динамічний та швидкий механізм. Постійне зростання та прискорення є його живильною силою. Країни, які не в змозі це забезпечити, залишаються на периферії і мають принизливий статус країни «третього» світу. На жаль, Україна за роки незалежності демонструє тенденцію до падіння за всіма галузями, крім декількох виключень, тому важко знайти більш актуальну економічну проблему в Україні, ніж підвищення власної конкурентоздатності.

Одним із найбільших досягнень економічної науки є ринок – контролюючий інститут, який проводить перевірку товару, з одного боку, на ефективність використання наявних ресурсів, а з іншого боку, – на ступінь задоволення суспільних потреб. Механізм ринку працює лише за умови наявності можливості порівняння товару з його прямим конкурентом. І хоча сьогодні його функціонування має цілий ряд проблем, зокрема взаємодія зі споживачем в умовах неповноти інформації або загроза появи суспільства масового споживання («одновимірне» за Г. Маркузе), вільна конкуренція на вільному ринку є найкраще, що здатне запропонувати суспільство.

Враховуючи вищесказане, актуальність співпраці із ЄС, особливо в можливості створення зони вільної торгівлі, набуває великого значення. Один із найбільших ринків у світі – європейський – має стати інструментом, який дозволить позбавитись від слабких галузей та підприємств, натомість підтримавши конкурентні переваги в Україні. Активне співробітництво з європейським союзом автоматично відкриває ринки і решти країн світу, підтримуючи краще, що є в нашому суспільстві.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Починаючи від меркантилістів до сучасних економічних теорій, ставлення до поняття конкурентоспроможності змінювалось. Дослідження конкурентоспроможності товарів на зовнішніх та внутрішніх ринках зробили такі класики, як К. Маркс, Д. Рікардо, А. Сміт, В. Леонтьєв та М. Портер.

У вітчизняній економічній літературі теоретико-методологічним проблемам займалися Б. Грузинська, [1], Н. Паславська [2], та інші, зокрема: Шумило О. досліджує конкурентоздатність української сільськогосподарської продукції на європейському ринку [3]; Домарадзька Г. аналізує рівень використання франчайзингу в Україні та його потенційні можливості при світовій інтеграції [4]; Чухрай Н. досліджує проблеми виходу національних підприємств на європейський ринок, зокрема виділяє низький рівень маркетингових заходів та низький рівень якості продукції [5].

### ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою цієї статті є: аналіз впливу європейського ринку на конкурентоспроможність української продукції; пошук ефективних рішень підвищення в умовах співпраці з ЄС; огляд можливих альтернативних шляхів ефективного та швидкого способу підвищення конкурентоздатності українських товарів.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Конкурентоздатність товару – це вирішальний фактор комерційного успіху або провалу на економічному ринку, синтез ціни, якості та споживчої привабливості продукту.

Аналізуючи динаміку зовнішньоекономічних відносин за роки незалежності, можна виділити тенденцію посилення ролі Європейського союзу в економічному житті України. За даними державного комітету статистики України, у 2012 обсяг двохсторонньої торгівлі між ЄС та Україною склав 432 376 53, 9 тис. доларів, що є другим показником, після країн СНД. Загальна структура зовнішньої торгівлі представлена на рисунку 1 [7].

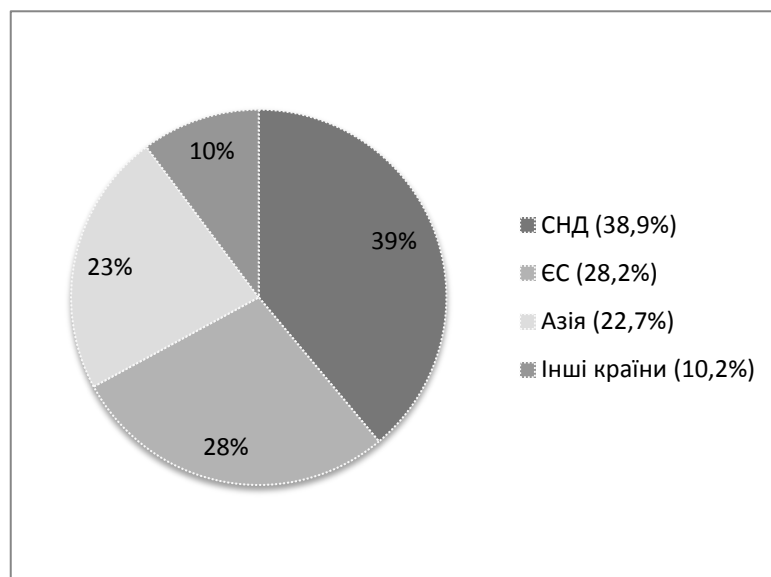


Рис. 1. Структура зовнішньої торгівлі товарами за 2012 рік [8]

Водночас питома вага України в зовнішньоторговельному обігу ЄС є незначною (1,4% станом на 2011 рік). Серед найбільших торговельних партнерів Європейського союзу Україна посідає 22-ге місце.

Тенденцією відносин між Україною та ЄС є випереджальне зростання імпорту товарів порівняно з їх експортом, існує стійка динаміка до від'ємного зовнішньоторговельного балансу, яка зберігається з 90-х років. Лідером у торгівлі з Україною є Німеччина, Польща, Італія, Іспанія, Франція, Чехія, Угорщина та Нідерланди. На ці країни припадає майже 75% торгівлі з ЄС. Найменші обсяги торгівлі спостерігалися з Люксембургом, Мальтою та Словенією. Графічно структуру торгівлі з ЄС зображено на рис. 2.

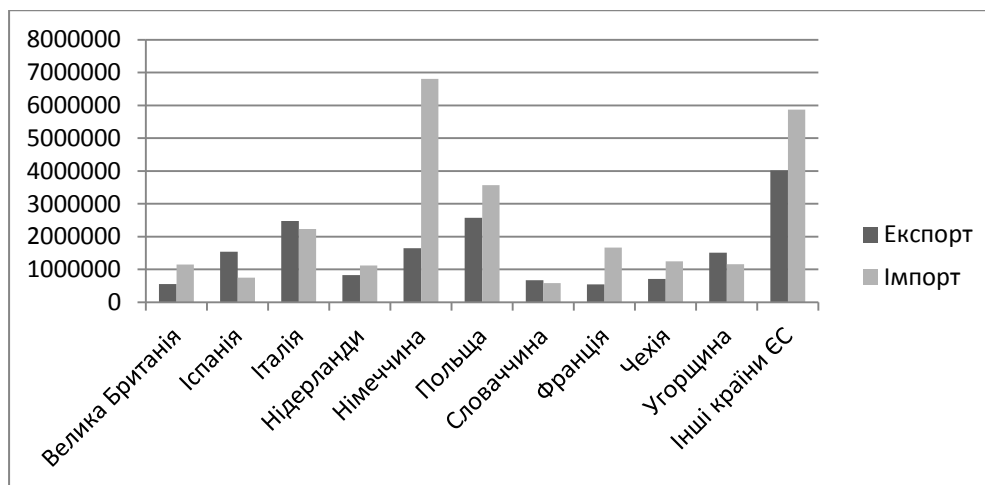


Рис. 2. Географічна структура торгівлі з ЄС станом на 2012 рік  
Згруповано автором на основі [8]

Аналіз експортної діяльності України 1999–2012 рр. свідчить про тенденцію зростання рівня відкритості економіки, незважаючи на вплив світової фінансової кризи 2008 року. Аналізуючи дані з рисунку 3, можна виокремити географічну диверсифікацію та відносну незалежність українського експорту. Крім ЄС та СНД, Україна активно співпрацює з країнами Азії та Африки [8].

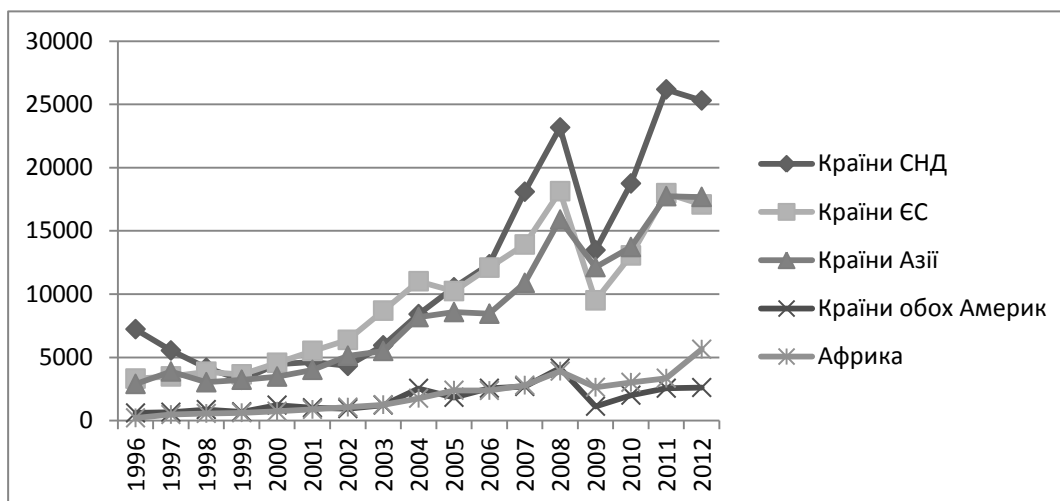


Рис. 3. Динаміка українського експорту за період 1996-2012 роки  
Згруповано автором на основі [8]

Від'ємне сальдо торговельного балансу – не єдина проблема в торгівлі з країнами ЄС, можна виділити домінування сільськогосподарських та сировинних товарних груп у структурі експорту. За даними державного комітету статистики України та Eurostat, основними групами товарів, що експортуються до ЄС є чорний метал, залізна руда, електричні машини, зернові культури та продукти хімічної промисловості. У структурі імпорту загалом переважають готові вироби, зокрема транспортні засоби та промислові продукти.

Однією з найбільших груп експорту є продукти харчування, в якій переважають товари рослинного походження (зокрема зернових культур). За даними Держкомстату у 2012 році продуктів рослинного походження було експортовано на 9213900,2 тис. дол. США, для порівняння готових харчових виробів лише на 1566202,6 тис. дол. США (Співвідношення 1:6) Основною конкурентною перевагою продуктів харчування є ціновий фактор [2].

Слід визначити, що Україна не входить до списку країн, які мають право на експортування м'яса до країн Євросоюзу, хоча для вітчизняних виробників європейський ринок є привабливим насамперед, ємністю та стабільним попитом. При цьому експерти вважають, що: «Непогані шанси отримати експортний дозвіл у тих бізнесменів, хто має сертифікацію системи НАССР, і вона насправді працює на підприємстві, а не існує на папері, а також у тих, у кого є іноземні інвестори і потенційні покупці в Європі. Але багато чого буде залежати не від самих підприємств, а від вітчизняної ветеринарної служби» [3].

Найбільшою експортною товарною групою є промислові напівфабрикати, в основному це метали або вироби з нього. Із початку осені спостерігається негативна тенденція зниження цін на фоні збільшення числа конкурентів. Вітчизняна галузь металургії одна з небагатьох у світі, яка і досі використовує Мартенівський спосіб виплавки сталі. Технічна відсталість звичайно позначається і на якості, і на собівартості продукції. А оскільки українська галузь металургії перебуває в прямій залежності від зовнішнього ринку, Україна знаходиться у вкрай загрозливому становищі.

У 2013 році виробництво металу та виробів з нього впало на 6,5%, у той час як головні українські конкуренти, Китай, Росія та Туреччина демонструють зростання. На фоні цих факторів в українську металургійну галузь відмовляються інвестувати вітчизняні та іноземні інвестори. Вкладати гроші в галузь на фоні дешевого та відносно якісного металу з Китаю просто не вигідно [1].

Порівняння структури двосторонньої торгівлі між Україною та Європейським союзом вказує на вузькість спеціалізації, яку спостерігаємо при співробітництві ЄС із країнами, що розвиваються. Ця тенденція відображає неспроможність держав подолати структурний дисбаланс економіки, сформований за часів СРСР.

На відміну від держав Центральної Європи, в Україні так і не відбулась переорієнтація з торгівлею сировиною та напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю. Ці галузі є енергоємними, що робить їх залежними від імпортованих енергоносіїв та обмежує можливості нарощування експорту за рахунок девальвації валюти.

Українські високотехнологічні товари, окрім деяких груп товарів (продукти авіакосмічної та суднобудівної галузі) є не конкурентоздатними на розвинених ринках, і здатні створювати конкуренцію лише на відсталих ринках СНД, Азії та Африки.

Умовою виходу на європейський ринок українських підприємств є забезпечення належної якості та рівня безпеки продукції. Зокрема Україна понад 10 років поступово впроваджує використання євростандартів, що в перспективі дозволить отримати права постачати продукцію на європейський ринок без перевірок та додаткових бюрократичних бар'єрів. Але успіху на європейському ринку недостатньо відповідності лише євростандартам, концентрація на цінові факторі конкурентоспроможності або формальні підрахунки і порівняння технічних характеристик продукції. Потрібен комплекс заходів.

Українська авіакосмічної галузі, яка є радше виключенням, ніж правилом, є досить конкурентоздатною, як на світовому, так і на європейському ринку. Вінець українського літакобудування Ан-148 є висококонкурентним: у нього хороші тактико-технічні характеристики, вигідна ціна й адекватний рівень сервісу та надійності, але при існуючому рівні маркетингового просування майбутньому на європейському ринку для нього бути не може. Хоча і може він розраховувати на частку ринку СНД.

А от російський прямий конкурент Superjet 100 досить активно просувається на європейському ринку. Так, менеджери із АХК «Сухой», підписавши угоду з італійською компанією Alenia Aeronautica про створення спільного підприємства з

просування власного літака, вже підписали контракт на суму 283 млн. дол. на поставку їх першому покупцеві – італійській авіакомпанії ItAli.

Подібна ситуація спостерігалась у 90-х, коли український АН-32 без шансів програвав тендери нічим не кращому CN-295 виробництва CASA.

Виявилося, що зробивши потенційного покупця власним партнером, мотивуючи його учасництвом у капіталі, ми створюємо довгостроковий інтерес, і він вибере наш літак, навіть якщо він дорожчий на 30-50% [5].

Тобто важливим чинником успіху або невдачі є вибір стратегічного партнера та вдалий спосіб майбутньої з ним співпраці. Такі фактори є пріоритетними на європейському ринку промислових товарів, зокрема у військовому секторі. Попри те, що частка торгівлі українського оборонного комплексу із країнами Європи не перевищує 2,5% у загальному обсязі оборонного експорту, багато українських підприємств перебувають в активному пошуці партнерів із відомими іменами як посередників при просуванні власної продукції.

Можливим виходом із сформованої ситуації є франчайзинг – спосіб ведення бізнесу, при якому компанія-власник (франчайзер) передає незалежному бізнесмену чи компанії (франчайзі) право на продаж товарів і послуг компанії в обмін на зобов'язання франчайзі продавати товари чи послуги:

- 1) із дотриманням певних якісних характеристик;
- 2) із застосуванням обумовлених технологій;
- 3) за розробленою схемою;
- 4) у чітко встановленому місці;
- 5) під певним товарним знаком [6].

Перший приклад використання системи франчайзингу був зареєстрований у США 1860-го року, коли відома компанія швейних машинок Singer Corporation не змогла надавати послуги по обслуговуванню власного продукту на американському ринку. Тоді фірма уклала комерційну угоду, сутність якої дозволяла деяким партнерам продавати та обслуговувати машинки, за умови сплати роялті та участі в загальній маркетинговій системі Singer.

Проте, незважаючи на активне використання системи франчайзингу понад 150 років, для України це явище є відносно новим (рис. 4). Хоча Україна зробила чималі успіхи в зближенні зі світовим товариством: отримала статус країни з ринковою економікою, і нарешті здобула членство у Світовій організації торгівлі. Як наслідок таких вагомих інтеграційних змін в Україні, як в державі зі значними євроінтеграційними сподіваннями, почали використовуватись новітні методи ведення підприємницької діяльності, що уже давно зарекомендували себе в країнах Європейського Союзу.

Природно, що оскільки такий спосіб ведення підприємництва виник за кордоном, то і першими франчайзерами на території України стали закордонні компанії із всесвітньо відомими іменами: McDonald's, Pepsi Co, Coca Cola, Kodak, Baskin & Robbins, Benetton та інші. Озираючись на позитивний результат, в Україні починають з'являтися вітчизняні франчайзери, серед яких – фірма ТМ "Михайло Воронін", туристичні фірми "САМ" та "Галопом по Європах", "Піцца Челентано", "Мак Смак", "Млинець", "Картопляна Хата", "Джинси Супер-ціна" та інші [9].

Залучення іноземних інвесторів та вихід із інвестиційної ізоляції потребує ряд відповідних реформ, зокрема спрямованих на підвищення рівня малого та середнього бізнесу в Україні. Показники Світового банку «Doing Business-2012», де Україна займає 152 сходинку серед 183 країн світу щодо сприятливих умов ведення бізнесу, тоді як Грузія посідає 16 місце, Латвія – 21, Естонія – 24, Литва – 27, Казахстан – 47, Білорусь – 69, чітко характеризують місце у світі та рівень мотивації для інвесторів.

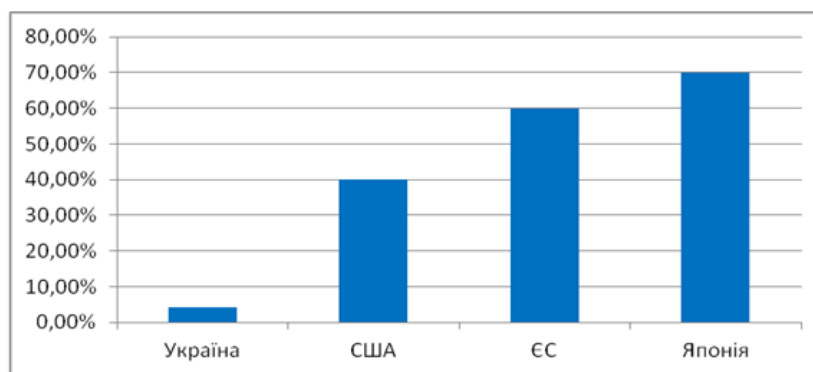


Рис. 4. Частка франчайзингу у товарообігу деяких країн та регіонів світу [4, с. 275]

У міжнародній практиці франчайзинг набув широкого використання в секторах роздрібної торгівлі та сфери послуг. В останні роки набуває поширення і використання франчайзингу і у виробництві, хоча із своїми особливостями. Зокрема, це передача не всього бізнесу, а лише деяких його аспектів, технологій, патентів, бренду та ін. Відповідно набули поширення спрощенні форми франчайзингу: ліцензійне виробництво або виробництво на давальницькій сировині.

В Європі функціонують більше 4500 франчайзингових систем, у кожній з яких у середньому по 37 партнерів, а сукупний товарообіг складає 150 млрд. євро на рік. Європейський ринок франчайзингу є одним із найбільших у світі, і поступається лише США та Японії, що не може не приваблювати українців.

Застаріле обладнання, технології, неефективна система управління та мотивації персоналу, маловідомість українських підприємств за кордоном, – усе це здатна вирішити система франчайзингової співпраці з ЄС при вдалому впровадженні.

Одним із головних завдань з боку держави, окрім вдосконалення правового середовища, є створення єдиного національного координаційного центру співпраці із ЄС у галузі франчайзингу. Основними його функціями має стати надання інформаційної, юридичної та координаційної підтримки. Стати своєрідним посередником держави між великими європейськими гравцями та українським малим бізнесом, але при цьому не мати реальної влади.

Це створить можливість, з одного боку, вийти великим європейським гравцям зі своїми технологіями та інноваціями на наш ринок, а з іншого боку неминуче підвищить рівень конкурентоспроможності нашої держави, і у довгостроковій перспективі вкладе свій внесок у переорієнтації економіки колоніального типу, на сучасну динамічну та інноваційну систему [4].

## ВИСНОВКИ

Україна за 22 роки незалежності перетворилась із 9-ї країни на «країну-колонію». Звичайно, економічне падіння – це не явище «одного дня», а комплекс причин і наслідків, зокрема структурний дисбаланс в економіці, накладання соціальної та економічної кризи та перехід із планової до ринкової економіки.

Аналізуючи дані, можна визначити загалом негативну тенденцію українського експорту на європейському ринку. Спостерігається переважання товарів сировинного характеру. Наприклад, у харчовому експорті готові продукти становлять трохи більше 10% у порівнянні із зерновими культурами. Українське м'ясо, молоко та аналогічні продукти піддаються ретельній європейській санітарній перевірці не лише при перетині кордону, а й прямо на підприємствах. Користування радянськими стандартами створюють додаткові бюрократичні бар'єри.

Високотехнологічні вироби конкурентні лише на відсталих ринках Азії, СНД та Африки, за деякими виключеннями. Зокрема, це продукти космічної, авіаційної та

суднобудівної галузі. Але через низький рівень заохочення та застарілий рівень використання маркетингових заходів, українську продукцію відмовляються купувати на європейському ринку, хоча за показником ціна-якість українські товари випереджають європейські.

Ключовим аспектом при співпраці з ЄС має стати розвиток франчайзингу як засобу, який дозволить збільшити конкурентоспроможність української продукції за мінімальних витрат. У ході дослідження було запропоновано створення єдиного центру між Україною та ЄС у секторі франчайзингу, який має стати координуючим органом співпраці та підвищити рівень заохочення співпраці між Україною та європейським союзом.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Грушинська Н. М. Розвиток експортного потенціалу в сучасних світогосподарських процесах / Н. М. Грушинська, М. П. Музиченко // Світове господарство і міжнародні економічні відносини: збірник наукових статей. — 2010. — № 7(109). — С. 20—26.
2. Паславська Н. Б. Характеристика товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі України / Н. Б. Паславська // Інноваційно-інвестиційний розвиток України та її інтеграція у світовий економічний простір : зб. наук. статей. — Хмельницький, 2012. — С. 19—21.
3. Шумило О. Поглиблена вільна торгівля між Україною та Європейським Союзом: сільськогосподарська та харчова продукція [Електронний ресурс] / О. Шумило // Аналітична записка міжнародного центру перспективних досліджень. — Режим доступу : [http://icps.com.ua/pub/files/43/77/FTA\\_Publicconsultations\\_agri.pdf](http://icps.com.ua/pub/files/43/77/FTA_Publicconsultations_agri.pdf).
4. Домарадзька Г. С. Дослідження можливостей франчайзингу, як чинника інтеграції української економіки у світове господарство / Г. С. Домарадзька, Т. М. Гладун // Вісник національного університету «Львівська політехніка». — 2011. — № 720. — С. 90—94.
5. Чухрай Н. І. Проблеми виходу українських підприємств на європейський ринок / Н. І. Чухрай, Л. Є. Сухомлин // Вісник національного університету «Львівська політехніка». — 2010. — № 684. — С. 90—94.
6. Примак Т. О. Маркетинг : [навч. посіб. для вищ. навч. закл.] / Т. О. Примак. — К. : МАУП, 2004. — 228 с.
7. Митний союз vs Асоціація з ЄС [Електронний ресурс] / Українська правда. — 25.09.2013. — Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/articles/2013/09/25/6998676/>.
8. Статистична інформація зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

#### REFERENCES

1. Grushhyn's'ka, N.M. (2010), "Development of export potential in today's global economic processes", *Svitove gospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: zbirnyk naukovykh statej*, no. 7(109), pp. 20-26.
2. Paslavs'ka, N.B. (2012), "Description of commodity and geographical structure of foreign trade of Ukraine", *Innovacijno-investytsijnyj rozvytok Ukrai'ny ta i'i integracija u svitovyj ekonomichnyj prostir: zbirnyk naukovykh statej*, Hmelnyckyj, pp. 19-21.
3. Shumylo, O. "Poglyblena vil'na torgivlja mizh Ukrai'noju ta Jevropejs'kym Sojuzom: sil's'kogospodars'ka ta harchova produkcija", *Analitychna zapyska mizhnarodnogo centru perspektivnykh doslidzhen'*, available at : [http://icps.com.ua/pub/files/43/77/FTA\\_Publicconsultations\\_agri.pdf](http://icps.com.ua/pub/files/43/77/FTA_Publicconsultations_agri.pdf) (access February 6, 2014).
4. Domaradz'ka, G.S. and Gladun, T.M. (2011), "Research franchise opportunities, as a factor of integration of the Ukrainian economy into the world economy", *Visnyk nacional'nogo universytetu «L'vivs'ka politehnika»*, no. 720, pp. 90-94.
5. Chuhraj, N.I. (2010), "The problems of the Ukrainian enterprises in the European market", *Visnyk nacional'nogo universytetu «L'vivs'ka politehnika»*, no. 684. pp. 90-94.
6. Prymak, T.O. (2004), *Marketyng: Navchal'nyj posibnyk dlja vyshhyh navchal'nyh zakladiv* [Marketing: tutorial], MAUP, Kyiv, Ukraine.
7. "Vs Customs Union Agreement with the EU" (2013), *Ukrai'ns'ka Pravda*, available at: [www.pravda.com.ua/articles/2013/09/25/6998676/](http://www.pravda.com.ua/articles/2013/09/25/6998676/) (access February 6, 2014).
8. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrai'ny, "Statystychna informacija zovnishn'oekonomichnoi' dijal'nosti Ukrai'ny", available at: <http://ukrstat.gov.ua> (access February 6, 2014).

## ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

\*Осадчий В.А., д.т.н., профессор, Савина Л.А., к.т.н., доцент

\*Московский национальный технологический университет "МИСиС"

Россия, Москва, Ленинский пр., 4

Запорожский национальный университет

Украина, 69600, г. Запорожье, ул. Жуковского, 66

vaosadchy@yandex.ru, savinaluda@i.ua

Данное исследование представляет собой работу, посвященную актуальной проблеме совершенствования технологии управления учебными программами. В статье исследован подход к использованию информационно-коммуникационных технологий в образовательной сфере. Чтобы достигнуть повышения качества усвоения знаний студентами по экономическим дисциплинам, разработан и апробирован программный продукт, обеспечивающий автоматическое управление процессом обучения. Исследована компьютерная система, реализующая схему совместного аудиторного и дистанционного обучения с целью мотивации и стимулирования самостоятельной внутрисеместровой работы студентов. Показаны преимущества, которые открываются при использовании этой формы подготовки специалистов. Предложенная система обеспечивает автоматическое управление процессом обучения, начиная с планирования во времени, отслеживания и ликвидации пробелов в знаниях и изменения траектории обучения в зависимости от индивидуальной подготовки и способностей каждого обучающегося. Разработанная авторами модель охватывает комплекс образовательных инструментов, таких как: обеспечение учебными материалами; контроль ритмичности работы студентов; оценка знаний; использование активных методов обучения; внедрение в учебный процесс различных форм коммуникаций; анализ и совершенствование учебного процесса; прозрачность работы преподавателей. В работе предложен и на практике реализован подход, который стимулирует систематическую работу студентов – это “жесткая” схема, регламентирующая условия изучения каждой дисциплины, обучение по так называемой “траектории”. Суть этого метода заключается в том, что студент последовательно получает порции учебного материала и тесты для проверки усвоения знаний. При неудовлетворительной сдаче теста система возвращает его к повторному изучению соответствующих разделов курса. Контролируются сроки выполнения, затраченное время. В результате накапливается информация о степени усвоения материала (оценки и баллы). Штрафные баллы за несвоевременное выполнение работ и использование дополнительных попыток стимулируют регулярность работы и внимательное изучение материала. Преподаватель в любой момент может видеть продвижение каждого студента по траектории и получить информацию об усвоении материала по каждой теме, что позволяет исключить пробелы в знаниях. Представленные данные касаются студентов, обучающихся на специальностях экономического профиля, но данная система также может быть применима и при изучении дисциплин других институтов/университетов.

*Ключевые слова:* дистанционное образование, интерактивное обучение, экономические дисциплины, организация учебного процесса, самостоятельная работа студентов, образовательная компьютерная технология, программный продукт, информационно-коммуникационные технологии.

\*Осадчий В.О., Савина Л.О. ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ ТА КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ ПРИ ВИВЧЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН / \*Національний технологічний університет "МИСиС", Москва, Росія, Запорізький національний університет, Україна

Дослідження представляє собою роботу, присвячену актуальній проблемі вдосконалення технології управління навчальними програмами. У статті досліджено підхід щодо використання інформаційно-комунікаційних технологій в освітній сфері. Щоб досягти підвищення якості засвоєння знань студентами з економічних дисциплін, розроблений і апробований програмний продукт, що забезпечує автоматичне управління процесом навчання. Досліджено комп'ютерну систему, що реалізує схему спільного аудиторного та дистанційного навчання з метою мотивації і стимулювання самостійної внутрішньосеместрової роботи студентів. Показано переваги, які відкриваються при використанні цієї форми підготовки фахівців. Запропонована система забезпечує автоматичне управління процесом навчання, починаючи з планування в часі, відстеження та ліквідації прогалин у знаннях і зміну траєкторії навчання залежно від



індивідуальної підготовки та здібностей кожного, хто навчається. Розроблена авторами модель охоплює комплекс освітніх інструментів, таких як: забезпечення навчальними матеріалами; контроль ритмічності роботи студентів; оцінка знань; використання активних методів навчання; впровадження в навчальний процес різних форм комунікацій; аналіз та вдосконалення навчального процесу; прозорість роботи викладачів. У роботі запропоновано і на практиці реалізовано підхід, який стимулює систематичну роботу студентів – це “жорстка” схема, що регламентує умови вивчення кожної дисципліни, навчання за так званою “траєкторією”. Суть цього методу полягає в тому, що студент послідовно отримує порції навчального матеріалу та тести для перевірки засвоєння знань. При незадовільній здачі тесту система повертає його до повторного вивчення відповідних розділів курсу. Контролюються терміни виконання, витрачений час. У результаті накопичується інформація про ступінь засвоєння матеріалу (оцінки і бали). Штрафні бали за несвоєчасне виконання робіт і використання додаткових спроб стимулюють регулярність роботи і уважне вивчення матеріалу. Викладач у будь-який момент може бачити просування кожного студента по траєкторії та отримати інформацію про засвоєння матеріалу по кожній темі, що дозволяє виключити прогалини в знаннях. Представлені дані стосуються студентів, які навчаються на спеціальностях економічного профілю, але ця система також може бути застосовна і при вивченні інших дисциплін інститутів/університетів.

*Ключові слова: дистанційна освіта, інтерактивне навчання, економічні дисципліни, організація навчального процесу, самостійна робота студентів, освітня комп'ютерна технологія, програмний продукт, інформаційно-комунікаційні технології.*

\*Osadchy V.A., Savina L.A. ORGANIZATION OF INDEPENDENT WORK OF THE STUDENTS AND THE CONTROL OF KNOWLEDGE IN STUDYING THE ECONOMIC DISCIPLINES / \*National University of technology "MISIS", Moscow, Russia, Zaporizhzhya National University, Ukraine

This study represents a work devoted to the urgent problem of improvement of technology for curriculum management. Article researches approach on the use of information and communication technologies in educational sphere. To achieve improving the quality of student learning in economic disciplines developed and tested a software product providing automatic control of the process of learning. Studied computer system that implements a scheme of joint classroom and distance learning with the aim of motivation and stimulation of self-внутрисеместровой work of students. Shows the benefits that open when using this form of training. The offered system provides automatic control of the process of learning, from planning in time, tracking and the elimination of gaps in knowledge and changing the trajectory of training depending on the individual training and abilities of each student. Developed by the authors the model covers a range of educational tools such as: provision of learning materials; control of the rhythm of work of students; evaluation; use of active learning methods; introduction in educational process of various forms of communications; analysis and improvement of educational process; transparency of the work of teachers. In this paper and in practice, an approach that stimulates the systematic work of students is the “hard” scheme that regulates the conditions for each course taught by the so-called “trajectory”. The essence of this method is that the student consistently receives a portion of the training material and tests to check knowledge retention. When not passing the test system returns it to re-study the relevant sections of the course. Controlled by the deadlines, the time spent. As a result of accumulated information on the degree of assimilation of the material (and scores). Penalty for late performance of works and use of additional attempts to stimulate the regularity of work and careful examination of the material. Lecturer at any moment can see advancement of each student along the trajectory and get information about mastering the material on each topic, which eliminates the gaps in knowledge. The data presented relate to the students majoring in Economics, but this system can also be used in studying other disciplines of institutes/universities.

*Key words: distance education, online education, economic discipline, organization of educational process, independent work of students, educational computer technology, software, information-communication technologies.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Образовательная сфера отличается от всех остальных тем, что в ней всегда является актуальным совершенствование технологии управления учебными программами. Инноваторская работа в этом виде деятельности никогда не прекращается, а в настоящее время с развитием компьютерных технологий еще и усилилась. Кроме того, объем знаний, который требуется усвоить студенту, чтобы соответствовать профессиональным стандартам, также повышается. Поэтому в системе образования проводятся научно-технологические изыскания в методологии освоения знаний и оценки его эффективности.

## АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ РАЗРАБОТОК

Проблеме дистанционного обучения с использованием сети Интернет (E-learning) в последнее время в мире уделяется большое внимание [1, 2]. Это объясняется теми преимуществами, которые открываются при использовании этой формы подготовки специалистов, прежде всего, отпадает необходимость переезда обучающихся на длительный срок к месту расположения университета. Это даёт возможность получить необходимые знания и тем, кто, например, не может оставить работу или уехать по каким-либо другим причинам. Кроме того, преподаватели ведущих вузов могут обучать студентов по всему миру, что активно практикуют в последние годы западные страны.

Разработанный стандарт дистанционного интерактивного обучения SCORM определяет общие требования к программному обеспечению [3].

Данное направление признано прогрессивным среди образовательных проектов [4, 5]. Его необходимо развивать для того, чтобы жители малых городов и сельской местности, а также и больших городов, где отсутствует нужная специальность в местном университете, могли получить соответствующую образовательным стандартам профессиональную подготовку.

## ВЫДЕЛЕНИЕ НЕРЕШЕННЫХ РАНЕЕ ЧАСТЕЙ ПРОБЛЕМЫ

Имеющиеся в настоящее время системы дистанционного обучения фактически ограничиваются либо только предоставлением учебных материалов, либо, в крайнем случае, предоставляют возможность тестирования. В то же время "интеллектуальные" обучающие системы ещё в достаточной мере не разработаны. Такие системы должны обеспечить автоматическое управление процессом обучения, начиная с планирования во времени, отслеживания и ликвидации пробелов в знаниях и далее изменением траектории обучения в зависимости от индивидуальной подготовки и способностей каждого обучающегося.

## ФОРМУЛИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ

Самостоятельная внутрисеместровая работа студентов при изучении любых дисциплин, в том числе экономических, является очень важным компонентом учебного процесса, поскольку влияет на уровень приобретаемых студентами знаний. Поэтому совершенствование организации данного направления учебного процесса является целью настоящей работы.

## ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

В институте экономики и управления промышленными предприятиями (портал [econom.misis.ru](http://econom.misis.ru)), а также в центре дистанционного обучения (портал [fdisto.misis.ru](http://fdisto.misis.ru)) НИТУ "МИСиС" в течение ряда лет используется компьютерная система, реализующая схему совместного аудиторного и дистанционного обучения с целью мотивации и стимулирования самостоятельной внутрисеместровой работы студентов. Кроме того, данная схема в настоящее время апробируется в Запорожском национальном университете при изучении экономических дисциплин.

Работа осуществляется по следующим направлениям:

- обеспечение учебными материалами;
- контроль ритмичности работы студентов;
- оценка знаний;
- использование активных методов обучения;
- внедрение в учебный процесс различных форм коммуникаций;
- анализ и совершенствование учебного процесса;
- прозрачность работы преподавателей.

Развитие компьютеров и сети Интернет может оказать большую помощь в развитии этих направлений. Студенты много времени проводят в сети, и необходимо попытаться использовать это в учебных целях.

Представленные данные будут касаться в основном только студентов института ЭУПП, хотя эти подходы используются при чтении экономических дисциплин для студентов других институтов/университетов.

*Обеспечение учебными материалами.* После авторизации на сайте студент выбирает учебную дисциплину текущего семестра и получает полный комплект учебных и методических материалов, а также дополнительные материалы – сканированные источники, что избавляет его от необходимости тратить время на поиск оговоренной с преподавателем литературы.

Администрация института и руководство кафедры имеет актуальную информацию о наличии учебных материалов в системе и может её проверять и контролировать, как и продолжительность работы студентов по каждой учебной дисциплине (рис. 1).

Кафедра промышленного менеджмента

Преподаватель	Учебная дисциплина	Группа	Программа	Пособие (стр.) / 1 час лекций	Доп. материалы	Глос-сарий	Метод. указания	Зада-ния	Рефе-раты	Тесты / 1 час лекций	Лаб. работы	Курсовая работа (проект)	Экзамен (зачёт) - вопросы	Экзамен (зачёт) - тест	Траек-тория	Время работы, час
?	КНИР	МЭ-09-3					+									1.88
Аниси́мов А.Ю.	Анализ и прогнозирование денежных потоков	МЭ-09-3	+	197.6/5.8	+	+				538/15.8			+		+	137.76
	Страхование	БУ-11-1	+	250.9/25.1	+	+				393/39.3			++	+	+	17.98
		БУС-11-1	+	250.9/25.1	+	+				393/39.3			++	+	+	
		ФК-08-1В	+	250.9/14.8	+	+				393/23.1			++	+	+	16.24
		ФК-11-1	+	250.9/25.1	+	+				393/39.3			++	+	+	53.2
		ФКС-11-1	+	250.9/25.1	+	+				393/39.3			++	+	+	
		ЭМ-08-1в	+	250.9/14.8	+	+				393/23.1			++	+	+	48.56
		ЭУ-11-1	+	250.9/25.1	+	+				393/39.3			++	+	+	78.4
		ЭУС-11-1	+	250.9/25.1	+	+				393/39.3			++	+	+	
	Финансы	МЭ-10-3	+	278.4/8.2	+	+				388/11.4			+	+	+	203.9
	Финансы и кредит	МЭ-10-1	+	278.4/8.2	+	+				388/11.4			+	+	+	152.42
		МЭ-10-4	+	278.4/8.2	+	+				388/11.4			+	+	+	41.08
Бобылев В.Г.	Планирование на предприятии	МЭ-08-1			+					71/4.2						3.09
		МЭ-08-3			+					71/4.2						7.8
		ЭМ-08-1в			+					71/4.2						0.33
Будкевич А.Г.	Рынок ценных бумаг	БУ-11-1	+	230.4/19.2	+	+	+			393/32.8			++	+	+	0.03
		БУС-11-1	+	230.4/19.2	+	+	+			393/32.8			++	+	+	
		МЭ-08-1	+	230.4/6.8	+	+	+			393/11.6			++	+	+	360.86
		МЭ-08-3	+	230.4/6.8	+	+	+			393/11.6			++	+	+	241.61
		ФК-10-1	+	230.4/19.2	+	+	+			393/32.8			++	+	+	17.37
		ФК-11-1	+	230.4/19.2	+	+	+			393/32.8			++	+	+	0.9
		ФКС-10-1	+	230.4/19.2	+	+	+			393/32.8			++	+	+	4.71
		ФКС-11-1	+	230.4/19.2	+	+	+			393/32.8			++	+	+	

Рис. 1. Таблица наличия учебных материалов по дисциплинам кафедры

Помимо этого, в системе имеется библиотека сканированных учебников и пособий (свыше 3000 наименований), доступных для чтения студентам и преподавателям, а также каталог книг и журналов читальных залов института.

*Ритмичность работы студентов.* Практика показала, что либеральная схема подачи учебных материалов, когда предоставляется полный доступ обучающегося к учебным материалам, и он сам определяет последовательность и сроки выполнения мероприятий, слабо стимулирует систематическую работу. Поэтому разработана и внедрена “жесткая” схема, регламентирующая условия изучения каждой дисциплины, обучение по так называемой “траектории” (рис. 2).

Обучение по траекториям проводится практически по всем дисциплинам для студентов института ЭУПП. Это обеспечивает стимулирование работы студентов в течение семестра, и вовремя применять меры воздействия.

Студент последовательно получает порции учебного материала и тесты для проверки усвоения знаний. При неудовлетворительной сдаче теста система возвращает его к повторному изучению соответствующих разделов курса.

Для того чтобы исключить формальное перелистывание, задаётся минимальное время изучения фрагмента (страницы).

В траекторию также могут быть включены другие контрольные мероприятия, например, отсылка преподавателю выполненного домашнего задания.

Семестр 2. Микроэкономика														
№	Обозначение	Уровень подготовки	Вид занятий	Имя файла или номер	Рекомендации	Номер темы (дидактической единицы)	Коэффициент трудности	Срок	Срок окончательный	Минимальное время, мин	Максимальное время, мин	Разрешаемое число попыток	Условия	Шаг возврата
1	1-1	средний	пособие (литература)	Введение. Рынок, его структура		1	1	16.02.2013 (10)	26.06.2013 (140)	3	30	5		Удалить Вставить Редактировать
2	1-2	средний	пособие (литература)	Влияние факторов на спрос		1	1	22.02.2013 (16)	26.06.2013 (140)	3	30	5		Удалить Вставить Редактировать
3	1-3т	средний	тест	101		1	1	22.02.2013 (16)	26.06.2013 (140)		5	3	1-1	Удалить Вставить Редактировать
4	2-1	средний	пособие (литература)	Анализ и моделирование поведения потребителей на р		2	1	01.03.2013 (23)	26.06.2013 (140)	3	30	5		Удалить Вставить Редактировать
5	2-2	средний	пособие (литература)	Потребитель выбирает корзину таким образом, чтобы		2	1	07.03.2013 (29)	26.06.2013 (140)	3	30	5		Удалить Вставить Редактировать
6	2-3	средний	тест	102		2	1	07.03.2013 (29)	26.06.2013 (140)		5	3	2-1	Удалить Вставить Редактировать
7	3-1	средний	пособие (литература)	Анализ и моделирование поведения предприятий при в		3	1	14.03.2013 (36)	26.06.2013 (140)	3	30	5		Удалить Вставить Редактировать
8	3-2	средний	пособие (литература)	Предприятие выбирает корзину таким образом, чтобы		3	1	20.03.2013 (42)	26.06.2013 (140)	3	30	5		Удалить Вставить Редактировать
9	3-3	средний	тест	103		3	1	20.03.2013 (42)	26.06.2013 (140)		5	3	3-1	Удалить Вставить Редактировать
10	4-1	средний	пособие (литература)	Экономические затраты. Анализ и моделирование предложения		4	1	27.03.2013 (49)	26.06.2013 (140)	3	30	5		Удалить Вставить Редактировать
11	4-2	средний	пособие (литература)	Предположим, что выпускается один вид продукции, о		4	1	02.04.2013 (55)	26.06.2013 (140)	3	30	5		Удалить Вставить Редактировать
12	4-3	средний	тест	104		4	1	02.04.2013 (55)	26.06.2013 (140)		5	3	4-1	Удалить Вставить Редактировать
13	5-1	средний	пособие (литература)	Анализ и моделирование экономического поведения пр		5	1	09.04.2013 (62)	26.06.2013 (140)	3	30	5		Удалить Вставить Редактировать

Рис. 2. Траектория изучения учебной дисциплины

Преподаватель имеет возможность корректировать траекторию (например, даты выполнения работ). Студентам доступ к отдельным шагам траектории открываются примерно за неделю до указанного срока.

Контролируются сроки выполнения, затраченное время. В результате накапливается информация о степени усвоения материала (оценки и баллы). Штрафные баллы за несвоевременное выполнение работ и использование дополнительных попыток стимулируют регулярность работы и внимательное изучение материала.

Преподаватель в наглядной форме в графическом виде в любой момент может видеть продвижение каждого студента группы по траектории. Может получить информацию об усвоении материала по каждой теме, а также вопросы, на которые студент не смог дать правильный ответ при собеседовании, что фактически позволяет исключить пробелы в знаниях.

В осеннем семестре 2013/2014 учебного года реализовано 3367 человеко-траектории по 84 учебным дисциплинам.

Данной схемой при обучении студентов пользовались преподаватели других институтов.

Всего системой дистанционного обучения воспользовалось свыше 1000 студентов института ЭУПП и свыше 700 студентов других институтов.

*Контроль знаний.* Для обеспечения объективности результатов тестирований требуется не менее 16 вопросов на 1 час лекций. Доступ к правильным ответам не имеют даже работники центра, обслуживающие сервер.

Наряду с привычными видами тестовых вопросов широко используются сложные задачи с произвольным числом проверяемых числовых и текстовых параметров, с заданным алгоритмом.

Программа определяет трудность вопроса, выделяет сомнительные и слишком лёгкие вопросы.

В соответствии с требованиями, траектории предполагают не менее одного тестирования в месяц, но предпочтительным являлась еженедельная подача учебного материала и проверка усвоения с помощью теста. Помимо этого, предусматривается также подтверждающее (проходящее в аудитории, с преподавателем) тестирование и независимое ежемесячное обязательное тестирование по вопросам, базирующимся на существующих образовательных стандартах.

Динамика тестирований представлена на рис. 3.

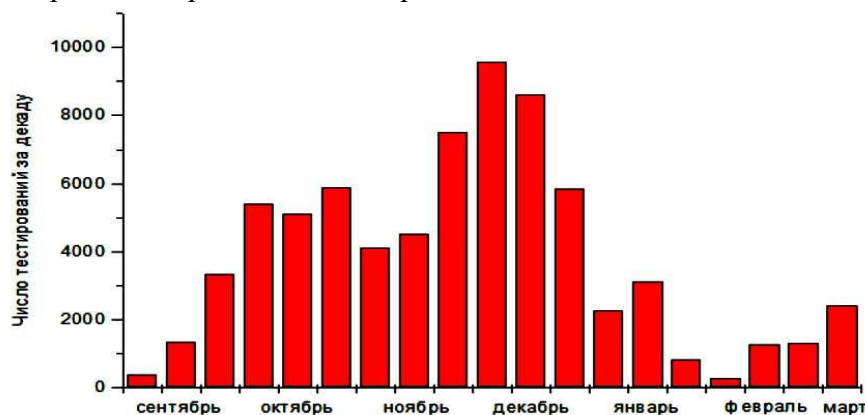


Рис. 3. Динамика тестирований

Преподаватели и администрация имеют возможность открывать и закрывать доступность теста, устанавливать условия тестирования (число задаваемых вопросов, число попыток, время тестирования), а также предусматривать тестирование, доступное только с компьютеров центра.

Успешно опробовано поточное проведение обычных экзаменов и гос. экзамена одновременно в 4-х компьютерных классах института (120 мест).

Наличие протоколов тестирований с данными студентом и правильными ответами уменьшает опасность возникновения конфликтных ситуаций.

Отметим, что пик тестирований в начале декабря, а не в конце, что свидетельствует о том, что основная нагрузка у студентов переносится на более ранний период.

Оценки за тесты и лабораторные работы попадают в журналы автоматически и не могут быть изменены (рис. 4). Посещаемость занятий и оценки, выставяемые преподавателями на практических и семинарских занятиях, за контрольные работы, домашние задания, рефераты, курсовые работы, а также в дальнейшем на зачётах и экзаменах, вводятся преподавателями в систему.

Успеваемость		Итоговые оценки		Траектория (выполнение)	
Группа	МП-11-1	Все оценки	Весовые коэффициенты	Оценки и даты	Рейтинг
Учебный план	В_080500a	Редигировать	Темы	Посещение лекций	
Семестр	3 (2012 год, осень)	Записать в файл		Получить файл студента / Послать ответ	
Учебная дисциплина	Экономика фирмы				

Преподаватели: Костыгова Л.А., Алексахин А.В., Степанова М.А.		Практические занятия и семинары		Лабораторные работы		Тесты		Курсовая работа		Экзамен		Дополнительный бонус	
№	Студент	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	Бабурина Анна Николаевна	+	5	+	2	4	3	4	4				
2	Белыч Никита Александрович					3	4	3					
3	Бендиг Дмитрий Сергеевич	+	5	+	5	5	4	4	5	4	5		5
4	Васичкин Виктор Николаевич	+	5	+	5	5	4	3	4	4	5		4
5	Винокурова Анна Юрьевна	+	5	+	5	5	4	5	5	3	5		10
6	Власов Сергей Сергеевич												
7	Гевелинг Наталья Андреевна	+	5	+	4	5	4	5	5	3+	3-	3	4
8	Гукаленко Анастасия Сергеевна	+	5	+	5	5	5	4	5	3/2	5	5	10
9	Гуляев Иван Иванович	+	5	+	5	4	5	4	5	5	5	4	5
10	Давлетова Эльвира Диффионовна	+	5	+	4	5	3	4	4	2+		3	3
11	Дробышевская Елена Александровна	+	5	+	4	4	5	4	5	5	5	4	5
12	Елисеева Ксения Сергеевна	+	5	+	5	4	5	4	4	5	5	4	5
13	Зинина Рюма Викторовна		5	+	4	4	+	4	4	5	5	3	3
14	Калантаешко Алексей Михайлович		5	+	4	3	+	4	3	2/6	5	3	3
15	Карасева Маргарита Евгеньевна	+	5	+	5	5	5	5	5	4	5	5	15
16	Кутенкина Наталья Андреевна	+	5	+	5	5	3	4	4	4	5	4	4
17	Поддубный Максим Александрович	+	5	+	5	4	3	4	5	3	5	4	4
18	Сахарова Ксения Олеговна	+	5	+	5	4	3		5	3		4	4
19	Тарасова Алина Олеговна	+	5	+	5					4	4	4	3
20	Черникова Анастасия Игоревна	+	5	+	3	4	3	4	5	2/5	5	4	4
21	Шатрова Анастасия Петровна	+	5	+	5	4	5	5	5	3/2	3+	3/3	10

Рис. 4. Журнал преподавателя

Массовое постоянное тестирование (67947 тестирований по 127 учебным дисциплинам) обеспечило наличие достаточного количества оценок и баллов по каждой дисциплине на одного студента, позволило повысить достоверность оценки знаний и реализовать расчёт рейтинга.

В расчёте рейтинга учитываются все виды контрольных мероприятий (практические и семинарские занятия, контрольные работы, домашние задания, рефераты, лабораторные работы, тестирование самостоятельное, тестирование в аудитории, посещаемость, ритмичность) с весовыми коэффициентами. При этом учитывается последняя оценка, но число попыток ограничивается, и за каждую попытку балл снижается на 5 %. Это подталкивает студента изучить материал перед тестированием, а не пытаться добиться результата за счёт дополнительных попыток.

Текущий рейтинг может быть рассчитан в любой момент времени, что позволяет выявить отстающих студентов уже в начале семестра.

В соответствии с требованиями о балльно-рейтинговой системе зачётные и экзаменационные ведомости по учебным дисциплинам для бакалавров и специалистов института всех курсов очного обучения выдавались с рейтингами, использование которых является обязательным (рис. 5).

Достаточно большое количество оценок, смещение акцента на внутрисеместровую работу повышает объективность оценки знаний.

*Активные методы обучения.* Учитывая то, что люди запоминают достаточно мало из того, что видят, больше из того, что видят и слышат, много из того, что видят, слышат и делают, большое внимание уделяется созданию лабораторного практикума.

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»  
Институт ЭУПП  
Экзаменационная ведомость  
Наименование дисциплины: **Менеджмент**

Ф.И.О. преподавателя: \_\_\_\_\_  
Форма обучения очная. Группа **МП-08-1**. Курс 5. Дата \_\_\_\_\_

№	Фамилия, имя, отчество	№ зачётной книжки	Количество баллов, полученных в течение семестра (max 70)	Количество баллов на экзамене	Итого баллов	Оценка	Подпись преподавателя
1	Анасов Магомед Халитович	83861	69.08				
2	Бажа Денис Сергеевич	80805	69.74				
3	Долотова Татьяна Дмитриевна	82243	55.21				
4	Ефимова Юлия Александровна	80436	63.81				
5	Кондрашова Александра Михайловна	80983	54.64				
6	Кутузова Наталья Андреевна	80161	56.93				
7	Лавров Иван Дмитриевич	81179	46.78				
8	Лысов Павел Викторович	80265	52.4				
9	Новичихин Владимир Валентинович	46099	68.01				

Примечание:

100-балльная шкала

100-85 баллов – отлично или зачтено

84-70 баллов – хорошо или зачтено

69-51 баллов – удовлетворительно или зачтено

Менее 51 балла – неудовлетворительно или незачтено

16.03.2013 18:53:30

Число студентов на экзамене \_\_\_\_\_

Из них сдали на «отлично» \_\_\_\_\_

«хорошо» \_\_\_\_\_

«удовлетворительно» \_\_\_\_\_

«неудовлетворительно» \_\_\_\_\_

Число студентов не явившихся на экзамен \_\_\_\_\_

Директор/декан

Рис. 5. Пример экзаменационной ведомости

Лабораторные работы, в том числе тренажеры (рис. 6), студенты могут выполнять как в компьютерных классах института, так и с домашних компьютеров. При этом практически во всех лабораторных работах предусмотрен допуск в виде теста. Полученные оценки автоматически заносятся в электронный журнал преподавателя.

Описание лабораторной работы, как и другие учебные материалы, может содержать видеофрагмент.



В учебном процессе по экономическим дисциплинам используются фильмы по экономике, которые демонстрируются иногда в аудитории, но чаще даётся задание студентам посмотреть их дома в системе для последующего обсуждения на занятии.

*Коммуникации.* Выполненные задания студент отправляет преподавателю со страницы учебной дисциплины, а преподаватель видит их и получает на страничке журнала.

Многие преподаватели оценили эту возможность контролировать динамику работы каждого студента.

Реализована также автоматическая регистрация посещений занятий на лекции в поточных аудиториях, где установлены компьютеры. Там же можно проводить блиц-тестирование.

Студенты резервируют дисциплины по выбору и темы курсовых работ с последующим утверждением преподавателем. При этом исключается выбор одной темы различными студентами курса.

*Анализ и совершенствование учебного процесса.* Система дистанционного обучения предоставляет ряд дополнительных возможностей. В частности, можно оценить время, затрачиваемое студентами на изучение отдельных учебных дисциплин, оценить усвоение отдельных тем по результатам тестирований, а также загрузку по семестрам.

Независимое тестирование позволяет оценить соответствие используемых программ требованиям стандартов.

*Прозрачность работы преподавателей.* Наряду с улучшением организации учебного процесса использование компьютерной системы наглядно показывает работу преподавателей – обеспеченность учебными материалами, тестами, наличие оценок, требовательность, активность работы в системе как самих преподавателей, так и студентов, по той или иной учебной дисциплине.

Активность преподавателей примерно одинаковая, большинство отмечает удобства, связанные с обеспечением учебными материалами, наличием достаточного количества оценок, регулярностью работы студентов.

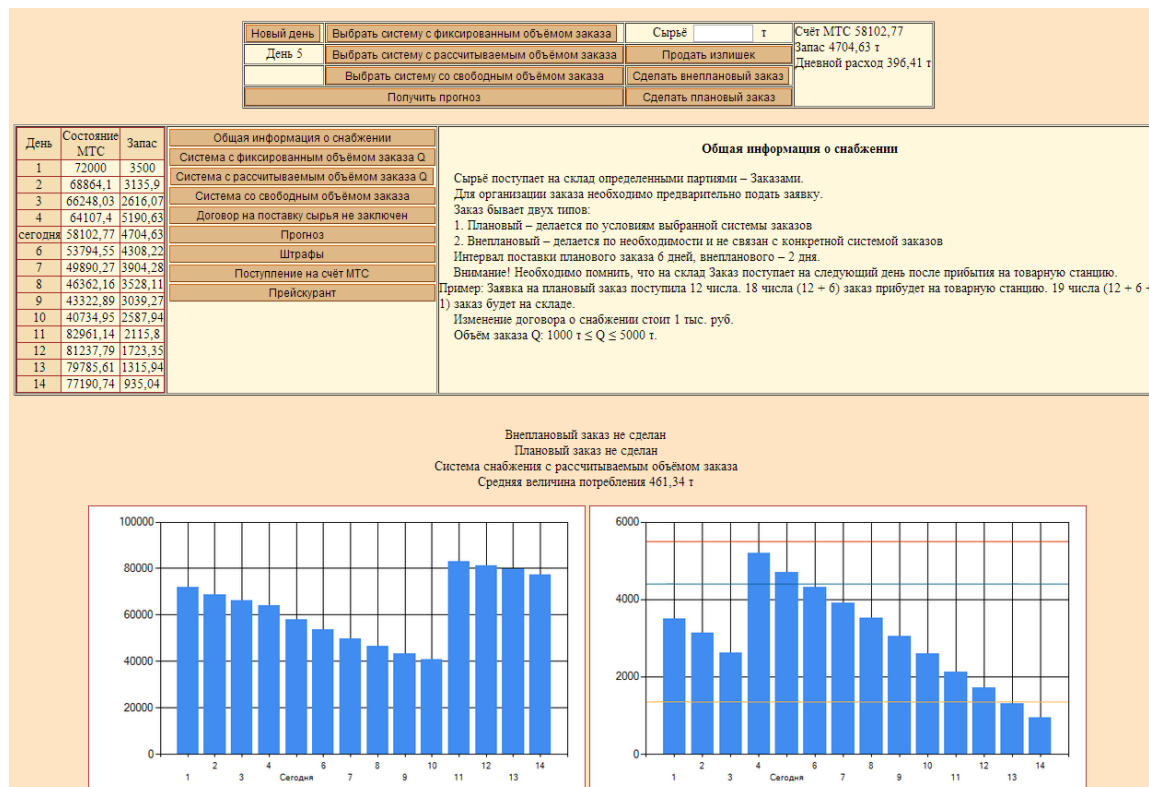


Рис. 6. Лабораторная работа – тренажер “Управление запасами”

Достаточно успешное использование компьютерного контроля самостоятельной работы студентов во многом стало возможным благодаря тому, что практически не увеличивает нагрузку преподавателей, кроме их прямой обязанности – подготовить учебные материалы и контрольный инструментарий, а также следить за работой студентов.

Важным фактором является административный контроль, руководство кафедры может легко проверять соответствие учебного материала тестам и программе курса.

### ВЫВОДЫ

Таким образом, за счёт внедрения балльно-рейтинговой системы число неуспевающих студентов несколько уменьшилось, но при этом уменьшилось и число отличных оценок. Очаровать компьютер сложнее, чем преподавателя!

Имеется возможность получать оперативную интегрированную информацию об успеваемости отдельных студентов, групп студентов и др.

Преподаватели отмечают более серьёзное отношение студентов к учёбе и улучшение уровня знаний.

Однако основной эффект от внедрения системы может быть достигнут только при включении в неё всех дисциплин, в первую очередь, на младших курсах: математики, химии и др. Студенты высказывают недоумение, почему не по всем дисциплинам есть материалы.

Система позволяет родителям получить информацию об успехах своего ребёнка.

Система имеет интуитивно понятный и удобный интерфейс и не требует никаких специальных знаний от пользователей при работе с ней. Тем не менее, было организовано обучение студентов 1-го курса и добровольное обучение преподавателей. Разработана памятка для преподавателей по использованию рейтингового контроля.

Подготовленные с помощью системы сводки следует регулярно рассматривать на заседаниях кафедр и Учёного совета.

С помощью системы рекомендуется организовать смешанное обучение, а также обучение по индивидуальным планам вместо поточно-групповой системы.

В дальнейшем предстоит повысить активность работы преподавателей на всех кафедрах в части подготовки учебных пособий и разработки траекторий. Особая задача – продолжить работу по созданию лабораторного интернет-практикума по курсам экономического направления.

Предполагается дальнейшее совершенствование системы, в частности, совершенствовать систему определения сложности вопросов, создание разветвляющихся траекторий для студентов с различными способностями и знаниями на основании входного и текущего контроля. Таким образом можно ликвидировать пробелы в начальных знаниях отдельных студентов и предоставить большие возможности для сильных. Кроме того, необходимо реализовать тестирование по тем вопросам, на которые не был дан правильный ответ, что позволит ликвидировать пробелы в знаниях.

Также планируются работы над модулями, помогающими отслеживать формирование не только знаний, но также и компетенций.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Иванченко Д. А. Системный анализ дистанционного обучения / Д. А. Иванченко. — М. : Союз, 2005. — 192 с.
2. Компьютерные технологии в науке и образовании / [А. И. Черных, Т. Л. Шапошникова, М. Л. Романова и др.] // Международный журнал экспериментального образования. — 2011. — № 12. — С. 58—59.



3. Воронцов А. Scorm. Нормативные документы [Электронный ресурс] / А. Воронцов. — Режим доступа : <http://wiki.itorum.ru/aos-sdo/normativnye-dokumenty-trebovaniya/>.
4. Семенова Е. В. Инновационные образовательные технологии: анализ и синтез / Е. В. Семенова // Международный журнал экспериментального образования. — 2013. — № 1. — С. 104—106.
5. Новиков А. Учебное исследование. Компьютерные программы в образовании: роль и значение. [Электронный ресурс] / А. Новиков // Материал из Letopisi.Ru. — Режим доступа : <http://hghltd>.

#### REFERENCES

1. Ivanchenko, D.A. (2003), *Sistemny analiz distantsionnogo obucheniya* [System analysis of distance learning], Soyuz, Moscow, Russia.
2. Chernykh, A.I., Shaposhnikova, T.L., Romanova, M.L., Romanov, D.A. and Khlopova, T.P. (2011), "Computer technologies in science and education", *International journal of experimental education*, no. 12, pp. 58-59.
3. Vorontsov, A. (2013), "Scorm. Normative documentation", available at: <http://wiki.itorum.ru/aos-sdo/normativnye-dokumenty-trebovaniya> (access February, 05, 2014).
4. Semenova, E.V. (2013), "Innovative educational technologies: analysis and synthesis", *International journal of experimental education*, no. 1, pp. 104-106.
5. Novikov, A. (2014), "Computer programs in education: the role and importance", *Letopisi.Ru*, available at: <http://hghltd> (access February, 05, 2014).

УДК 330.101

## ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: ДЕФІНІЦІЯ, СТРУКТУРА, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ

Шматковська Т.О., к.е.н., доцент, Тверда І.В.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,  
Укrajна, 43000, м. Луцьк, вул. Винниченка, 28, корпус G

[ira.tverda17@gmail.com](mailto:ira.tverda17@gmail.com)

Обґрунтовано актуальність дослідження, оскільки високий рівень тінізації об'єктивно призводить до руйнування важелів управління економікою, зумовлює подальше розшарування населення, руйнування довіри до урядових інституцій та гальмування реформаційних процесів. У статті розглянуто підходи щодо дефініції поняття «тіньова економіка», що надає можливість більш ґрунтовно визначити її сутність та економічний зміст, а також сприяє формуванню передумов для виявлення та практичного впровадження шляхів мінімізації негативних наслідків тінізації економічної системи. Встановлено, що скорочення масштабів тінізації в нинішніх умовах ведення господарської діяльності є невід'ємною складовою реформування економіки. Подано орієнтовну структуру тіньового сектора економіки, класифікацію причин його виникнення та розвитку, обґрунтовано чинники та можливі засоби детінізації. Встановлено, що серед пріоритетів детінізації економіки є розробка комплексу заходів щодо протидії тінізації фінансових потоків, легалізація ринку праці та детінізація земельних відносин. Узагальнено прогресивний досвід європейських країн щодо можливих шляхів детінізації економічної діяльності та специфіки його адаптації до реалій економічних відносин сьогодення. У публікації обґрунтовано, що подолання тінізації економіки нашої країни надасть реальну можливість щодо істотного зростання її конкурентоспроможності, у тому числі й за рахунок збільшення довіри і європейського, і міжнародного економічного співтовариства.

**Ключові слова:** тіньова економіка, детінізація економіки, фактори тінізації економіки, структура тіньової економіки.

Шматковская Т.А., Твердая И.В. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ДЕФИНИЦИИ, СТРУКТУРА, ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ / Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Луцк, Украина

Обоснована актуальность исследования, поскольку высокий уровень тенизации объективно приводит к разрушению рычагов управления экономикой, обуславливает дальнейшее расслоение

населения, разрушение доверия к правительственным институтам и торможение реформационных процессов. В статье рассмотрены подходы к дефиниции понятия «теневая экономика», что позволяет более основательно определить ее сущность и экономическое содержание, а также способствовать в формировании предпосылок для выявления и практического внедрения путей минимизации негативных последствий тенизации экономической системы. Установлено, что сокращение масштабов тенизации в современных условиях ведения хозяйственной деятельности является неотъемлемой составляющей реформирования экономики. Подана ориентировочная структура теневого сектора экономики, классификацию причин его возникновения и развития, обоснованы факторы и возможные средства относительно детенизации. Установлено, что среди приоритетов детенизации экономики необходимо выделить разработку комплекса мероприятий, направленных на противодействие тенизации финансовых потоков, легализации рынка труда и детенизации земельных отношений. Обобщен прогрессивный опыт европейских стран относительно возможных путей детенизации экономической деятельности и специфики его адаптации к современным реалиям экономических отношений. В публикации обосновано, что преодоление тенизации экономики нашей страны предоставит реальную возможность существенного роста ее конкурентоспособности, в том числе за счет увеличения доверия как европейского, так и международного экономического сообщества.

*Ключевые слова:* теневая экономика, легализация экономики, факторы теневой экономики, структура теневой экономики.

Shmatkovska T.O., Tverda I.V. THE SHADOW ECONOMY: DEFINITION, STRUCTURE, CAUSES AND WAYS OF IT'S MINIMIZATION / *Lesya Ukrainka Eastern European National University, Lutsk, Ukraine*

Actuality of study is proved by the thing that a high level of shadowing objectively leads to the destruction of the economic management levers, causing a further stratification of the population, the destruction of trust in government institutions and inhibition of the reform process. The article deals with approaches to the definition of the term "informal economy", which allows make detailed determination of its nature and economic sense, and contribute to the formation of conditions for identifying and implementing practical ways to minimize the negative effects of informal economic system. Established that the reduction of shadowing in the current business environment is an integral part of economic reforms. Tentative structure of the shadow economy and the classification of its causes and development factors are posted. Some ways of preventing informal economy growths are grounded. It was established that among the priorities of the shadow economy is the development of measures to counteract the shadow of financial flows, the legalization of labor market and legalization of land relations. Progressive experience of European countries on possible ways of preventing economy from shadowing activity and the specificity of adaptation to the realities of today's economic relations were generalized. This publication proved that overcoming the shadow economy of our country will provide a real opportunity for a considerable increase in its competitiveness, including the increasing the confidence of both European and international economic community.

*Key words:* shadow economy, legalization of the economy, the factors of the shadow economy, the structure of the shadow economy.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Тіньова економіка існує досить довгий час і є досить поширеною в економічних реаліях ХХІ століття. Це явище притаманне усім країнам, незалежно від рівня їх економічного розвитку, проте розмір її точно визначити неможливо.

Тінізація національної економіки є одним із найважливіших проблемних аспектів сучасного розвитку будь-якої країни. За роки незалежності України обсяги тіньової економіки в нашій країні постійно зростали і досягли таких масштабів, що відчувається її негативний вплив на всі сфери життя українського суспільства та ставить під загрозу всю легальну економіку держави. Поняття «тіньова економіка» є об'єктом наукового дослідження не лише економістів, а й юристів, психологів, соціологів, проте, все-таки, стовідсотково ефективного способу боротьби з тінізацією економіки так і не знайдено. Провідні економісти сходяться лише на одній думці, що тіньова економіка – явище складне і системне, яке пронизує всю економічну систему та складає відчутну частину всієї економічної діяльності. Оскільки розміри тіньової економіки продовжують неухильно зростати і, відповідно, зростає її вплив, то постає необхідність чіткого розкриття сутності цього поняття та виокремлення і систематизації напрямів детінізації економічних та соціальних процесів.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематиці аналізу особливостей тіньової економіки та шляхів боротьби з нею присвячено низку праць таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: М. Азаров, О. Барановський, Ю. Ванькевич [1], З. Варналій [2], Г. Гросман, А. Ділтон, І. Клямкін, В. Кулікова, І. Мазур, Н. Мушинська [3], В. Патрізі, В. Попов [4], В. Предборський, Л. Тимофєєв, О. Турчинов [5], О. Фрадинський [6], Ф. Шнайдер та інших.

### ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження економічної сутності поняття «тіньова економіка» та систематизація можливих шляхів детінізації економічної діяльності.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

В основі існування та процвітання будь-якої держави лежить її економічний розвиток. В умовах ринкового середовища з метою реалізації ефективної політики управління важливим є проведення економічного аналізу усіх процесів та явищ, що відбуваються в країні. Тінізація економіки здійснює значний вплив на всі економічні процеси, тому ігнорування цього явища спричиняє серйозні помилки при визначенні макроекономічних показників, показує неадекватну оцінку процесів і тенденцій, обумовлює тактичні й стратегічні прорахунки під час прийняття відповідних управлінських рішень [7, с. 175]. Для того, щоб боротися з тіньовою економікою, необхідно розуміти її сутність, знати структуру та причини виникнення.

У різних країнах наводиться ціла низка поліаспектних трактувань терміна «тіньова економіка», серед яких – неформальна, нелегальна, неофіційна, паралельна, незадекларована, прихована, чорна. Така суттєва кількість визначень свідчить про те, що немає єдиного розуміння сутності тінізації економічної діяльності.

У нинішніх умовах ведення господарської діяльності не існує універсального загальноприйнятого визначення поняття «тіньова економіка». Нами виокремлено деякі підходи вітчизняних авторів щодо формулювання дефініції «тіньова економіка» (табл. 1).

Очевидно, що як вітчизняні, так і зарубіжні науковці не мають єдиної думки щодо сутності тіньової економіки, а кожен автор тлумачить її на власний розсуд. На наш погляд, наведені визначення є взаємодоповнюючими, кожне з яких містить раціональну думку автора. Зокрема, ми підтримуємо Е. Фейга, який вважає, що поняття тіньова економіка включає «всю економічну діяльність, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою і не потрапляє до валового національного продукту» [6, с. 65].

Важливе значення для розуміння сутності такого складного явища як «тіньова економіка» є дослідження її структури. Нами встановлено, що за реалій сучасності вчені не напрацювали спільної думки щодо структуризації тіньової економічної діяльності, а тому – демонструють власні погляди та судження. Так, В. Мельникова в структурі тіньової економіки виділяє три види діяльності:

- неофіційна економіка – охоплює легальні види діяльності, пов'язані з виробництвом товарів і послуг, які не фіксуються офіційною статистикою;
- фіктивна економіка – це діяльність, пов'язана з одержанням обґрунтованих вигід суб'єктами господарювання (хабарництво; шахрайські способи одержання грошей);
- підпільна економіка – це заборонені законом види економічної діяльності (незаконне виробництво й збут товарів і послуг; виробництво зброї, наркотиків, контрабанду; діяльність осіб, що не мають юридичного права займатися цим видом

діяльності (лікарі, адвокати, які практикують без ліцензії) [11]. Її думку поділяє і Ю. Ванькович, що пропонує такий же поділ тіньової економіки на складові [1, с. 451].

Такої ж думки щодо складових тіньової економіки дотримується і О. Базилінська, проте до виділених В. Мельниковою і Ю. Ваньковичем трьох складових, вона виділяє і четверту складову – прихована економіка [8, с. 34-38].

Таблиця 1 – Підходи щодо трактування поняття «тіньова економіка» різними науковцями\*

Вчений	Трактування сутності тіньової економіки
<b>Вітчизняні науковці</b>	
О. Турчинов	«тіньова економіка» – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства.
В. Попович	«тіньова економіка» – це такий стан розвитку кризових, криміногенних процесів в економіці, коли доходи злочинного походження стали засобом скоєння нових, нерідко більш небезпечних злочинів, а отримані за рахунок їх скоєння доходи перестали мати споживчий характер, а трансформувались у базу відтворення незаконних капіталів і криміногенного потенціалу у всіх сферах цивільно-правових, організаційно регулятивних і суспільно-економічних відносин.
О. Ярмоленко	тіньову економіку можна визначити як фактично не контрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін та споживання товарно-матеріальних цінностей та послуг.
Н. Мушинська	«тіньова економіка» – це діяльність юридичних та фізичних осіб, спрямована на отримання доходів від легальних або нелегальних видів діяльності в грошовому або натуральному виразі, які не враховуються офіційною статистикою.
Ю. Ванькович	«тіньова економіка» – це вид економічної діяльності, який статистично не обліковується, приховується від держави та офіційно не зареєстрований і поділяється на такі складові, як неофіційна економіка, підпільна економіка та фіктивна економіка.
О. Носова	«тіньова економіка» – це системне явище господарювання асоціальної природи, що притаманне країнам з будь-яким соціально-економічним ладом, а також виражає різний рівень інтенсивності соціальної небезпеки та відображає форму кризи державного управління економіки як дисфункціональність.
О. Базилінська	тіньову економіку розуміють як економічні процеси, що приховуються їх учасниками, не контролюються державою і суспільством, не фіксуються в повному обсязі офіційною державною статистикою.
<b>Зарубіжні науковці</b>	
А. Френз	«тіньова економіка» – це діяльність, що не зараховується до ВВП через відсутність методологічної бази обліку нелегального виробництва товарів і послуг; її компоненти – прихована діяльність самозайнятих та прихована діяльність зайнятих, що працюють додатково.
П. Гутманн	«тіньова економіка» – це будь-яка економічна діяльність, не врахована офіційною статистикою, а її основні складові – нелегальна, прихована, неформальна.
Б. Контіні	ототожнює тіньову економіку як "невидиму" діяльність, яка враховує – тіньову (приховану) економіку і незаконну діяльність.

\*Розроблено авторами на основі джерел: [8, 1, 3, 9, 4, 5, 10]

Деякі автори відображають структуру тіньової економіки у кольорах:

- 1) «сіра» економіка;
- 2) «темно-сіра» економіка;
- 3) «кримінально-чорна» економіка;
- 4) «криваво-чорна» економіка.

Ця класифікація складових тіньової економіки побудована на основі рівня та кількості вжитих заходів з боку держави щодо можливостей її детінізації [12].

Варналій З. у своїй монографії виділяє три основні блоки тіньової економіки (рис. 1).

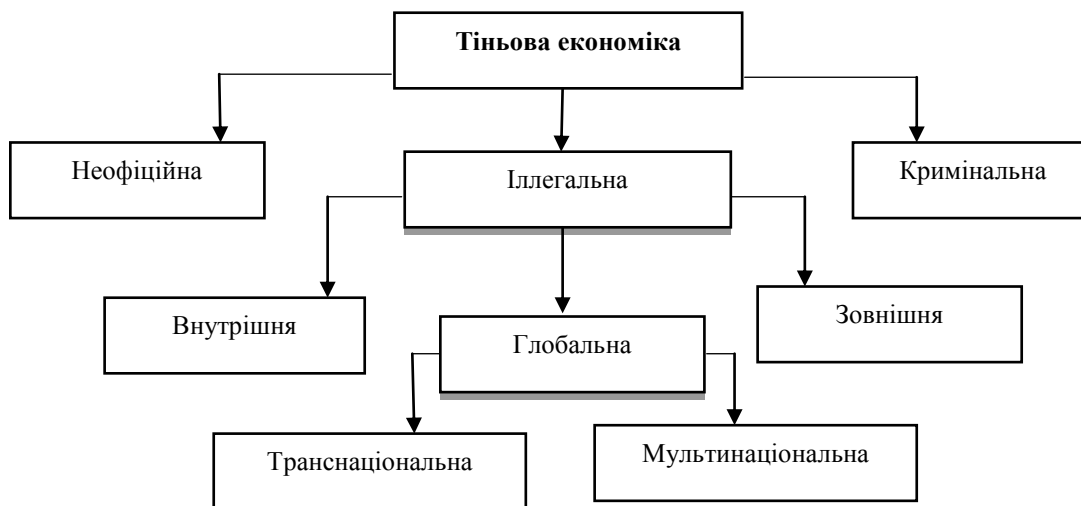


Рис. 1. Схема структури тіньової економіки за З. Варналієм\*

\*Джерело: [2]

Щодо зарубіжних економістів, то вони пропонують дещо іншу класифікацію складових тіньової економіки. Так, Е. Фейг виділяє дві основні складові:

1) економічна діяльність, що є легальною, неприхованою, але й такою, що не підлягає оподаткуванню і не враховується офіційною статистикою. Сюди автор включає ту діяльність, яка не враховується до валового національного доходу.

2) протизаконна, свідомо прихована економічна діяльність. До цієї складової автор відносить «заборонену в державі економічну діяльність, кримінальні діяння, а також усі інші види діяльності, які повинні враховуватись і контролюватись державою, однак суб'єкти такої діяльності свідомо її приховують для ухилення від оподаткування або в інших протиправних цілях» [1, с. 451].

Отож, за результатами ґрунтовного аналізу класифікацій, запропонованих різними авторами, нами встановлено, що науковці, як правило, характеризуючи складові тіньової економіки, умовно поділяють її на таку, що присутня в здійсненні господарської діяльності, результати якої не враховуються в офіційній статистиці, та на таку, яка є абсолютно забороненою державою і чинним законодавством. На наш погляд, класифікація Е. Фейга є найпростішою та найдоступнішою для розуміння і сприйняття.

Як уже було зазначено, сектор тіньової економіки в Україні за період незалежності продовжує невпинно зростати, що свідчить про низьку дієвість запропонованих урядовими структурами заходів щодо зниження її рівня. На нашу думку та виходячи із сформованої ситуації, профілюючим урядовим інституціям доцільно напрацювати та впровадити комплекс більш-дієвих розробок щодо визначення і ліквідації першоджерел породження тіньової економічної діяльності.

Так, Л. Гринів і М. Кічурчак вважають, що тінізація національної економіки обумовлена такими факторами, як:

- нестабільність податкового законодавства, високий податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження на суб'єкти господарювання, низький рівень податкової дисципліни;
- надмірне регулювання підприємницької діяльності;
- низький рівень заробітної плати в державному секторі економіки;
- корупція в державних органах та органах місцевого самоврядування;
- правова незахищеність суб'єктів господарювання від зловживань з боку посадових осіб державних органів та органів місцевого самоврядування;
- недостатньо прозора процедура приватизації державного майна [13, с. 69].

Основні причини виникнення тіньової економіки (за І. Приварниковою) відображено нами у вигляді схеми (рис. 2).

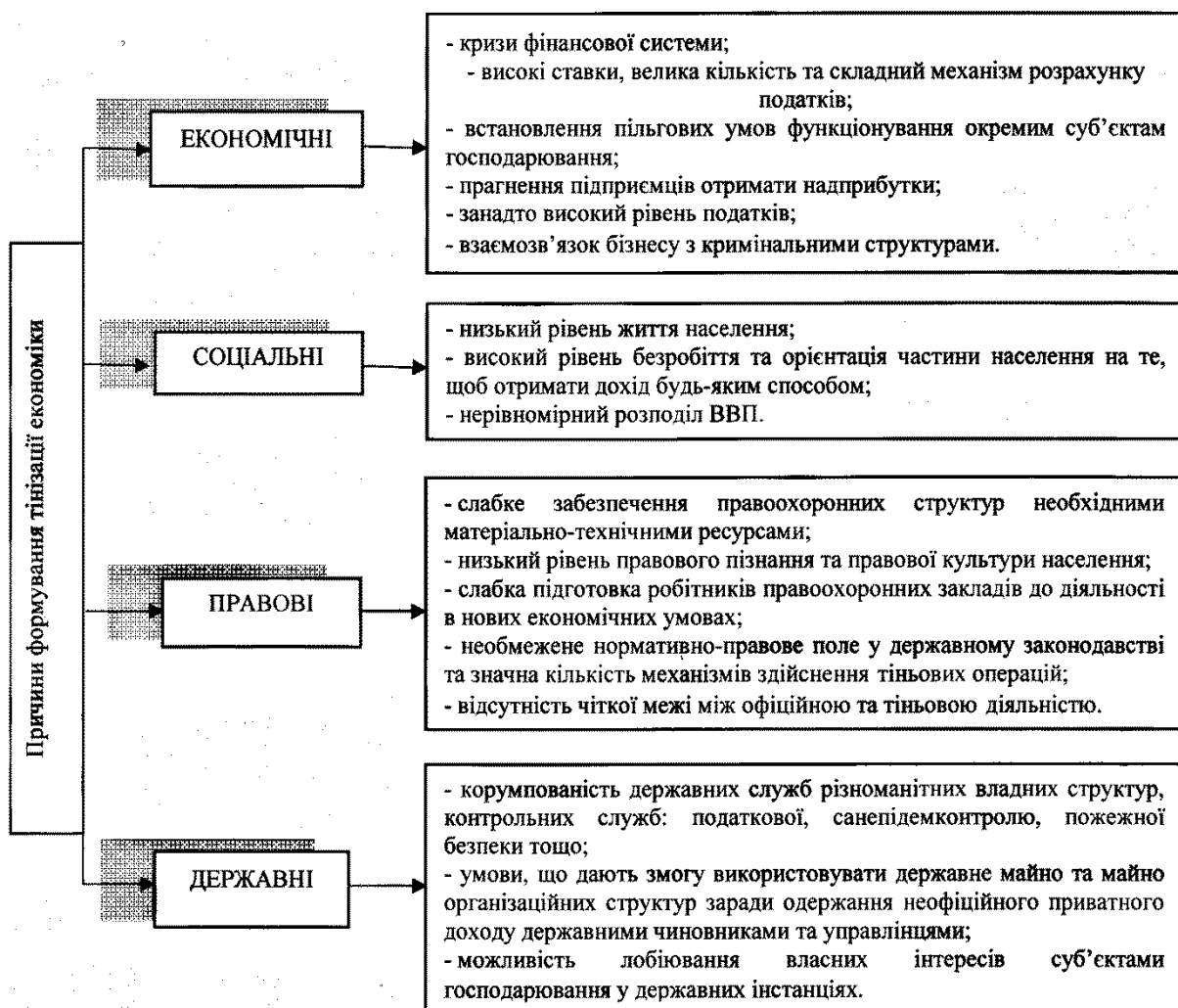


Рис. 2. Класифікація причин формування тінізації економіки

*\*Розроблено авторами на основі джерела: [14, с. 164]*

Зауважимо, що ми частково поділяємо думку І. Приварникової, проте вважаємо, що група соціальних чинників перебуває у тісній кореляції із групою економічних чинників, а тому – вони знаходяться у суттєвому взаємозв'язку.

Загальновідомо, що тіньова економіка зумовлює виникнення комплексу негативних наслідків, основними серед яких є скорочення обсягів фінансового ресурсу держави, зростання податкового навантаження на легальний сектор економіки, зниження інвестиційної привабливості національної економіки, видача зарплати в конвертах тощо.

За результатами проведених досліджень встановлено, що думки вчених мають спільні точки дотику у своїх поглядах, що свідчить про часткову єдність думок науковців, а отже – про необхідність рішучих дій щодо радикального вирішення проблематики детінізації економічних процесів.

Ми погоджуємося з думкою Д. Буркальцевої, яка зазначає, що детінізація економіки – це цілісна система дій, спрямована передусім на подолання та викорінення причин та передумов тіньових явищ та процесів [15, с. 218].

Цимбал О. вважає, що для запобігання розвитку тіньових економічних процесів та операцій необхідно застосовувати комплекс таких заходів:

- 1) запровадження податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, які пропонується надавати за фактичними результатами діяльності підприємств;
- 2) реальне і радикальне спрощення дозвільних процедур щодо здійснення підприємницької діяльності, особливо в інноваційній сфері;
- 3) обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму (житла, земельних ділянок, транспортних засобів та предметів розкоші);
- 4) залучення до реалізації стратегії легалізації представників міжнародних організацій, спеціалізованих на протидії нелегальному господарюванню;
- 5) підготовка пропозиції щодо удосконалення системи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності з метою як її спрощення, так і унеможливлення створення та функціонування «фіктивних підприємств»;
- 6) налагодження ефективних зв'язків з робочими органами відповідних міжнародних організацій та їх інформаційно-аналітичними центрами;
- 7) прирівнювання корупції і хабарництва до найважчих злочинів;
- 8) більш ліберальне податкове законодавство;
- 9) посилення покарання за використання службового становища в особистих цілях [16, с. 119].

Ключовим чинником детінізації О. Черниш вважає «формування мотиваційного нормативно-правового середовища, яке забезпечує високоефективну і прибуткову роботу легальної економіки. При цьому сталість економічного розвитку має забезпечуватися виключно засобами ринкового регулювання». Окрім того, важливими кроками з боку влади він вважає необхідність формування передумов для напрацювання рівних конкурентних правил на внутрішньому ринку усім суб'єктам господарювання та забезпечення з боку держави реальної вартості робочої сили і недопущення її знецінення [17].

Підтримуємо думку І. Приварникової, яка вважає, що важливим у боротьбі з тіньовою економікою в Україні є використання досвіду передових європейських країн, для яких характерним є значно нижчий рівень тінізації економічної діяльності.

Таблиця 2 – Узагальнення досвіду щодо детінізації економічної системи в європейських країнах\*

Досліджувана країна	Заходи щодо детінізації
Польща	Заборона ведення господарської діяльності тих фізичних осіб, які раніше вчинили серйозний податковий злочин.
США	Посилення ролі державних спеціальних служб у контролі за поширенням тіньової економіки в країні та їх взаємодію із державною структурою в цілому. В Україні схожі функції повинні виконувати співробітники Служби безпеки України (СБУ).
Франція	Обмеження можливості проведення експортно-імпортних операцій національними суб'єктами господарювання з компаніями в офшорних зонах, оскільки це не дало б змогу в деяких випадках завищити або занижити ціни товарів порівняно зі світовими і при цьому ухилитися від сплати податків та отримати додатковий прибуток на різниці в цінах.
Великобританія	Підвищення рівня довіри громадян до влади, посилення незалежності судів, віддавши їх під громадський контроль, посилити покарання за хабарництво.
Німеччина	Оптимізація податкової системи, спрощення механізму обчислення розмірів податків, зниження ставок відрахувань із заробітної плати тощо.

\*Узагальнено авторами на основі джерела: [14, с. 165]

Окрім того, необхідно зауважити, що українськими урядовцями у 2010 році було проведено спробу адаптації позитивного німецького досвіду в нашій країні шляхом прийняття та практичної реалізації Податкового кодексу України (введений в дію

01.01.2011). Проте, за словами Д. Буркальцевої, податкова система й дотепер зосереджена на максимальному залученні надходжень до бюджету, що призводить до надмірного податкового тиску з боку держави і не формує суттєвих можливостей щодо легалізації капіталів [15, с. 218].

### ВИСНОВКИ

Отже, за результатами проведеного дослідження необхідно узагальнити, що тіньова економіка проникла у всі сфери діяльності господарюючих суб'єктів. Від правильного розуміння сутності тіньової економіки, визначення причин її виникнення та закономірностей розвитку залежить можливість виділення напрямів боротьби з нею та легалізації тіньового сектора в національних економіках.

Як правило, розвитку тіньової економіки сприяє корупція, недосконалість законодавчого поля, високі ставки оподаткування, низький рівень оплати праці тощо, що є досить характерним саме для країн колишнього соцтабору. Встановлено, що в нашій країні обсяги тіньової економічної діяльності за різними підрахунками, є одними із найвищих у Європі. Це є свідченням неефективної та нестабільної правової й економічної системи держави.

Необхідно зазначити, що сформовану ситуацію в економічно розвинутих країнах світу вирішують за допомогою пошуку нових дієвих шляхів легалізації тіньової економічної діяльності. Вважаємо, що серед пріоритетів детінізації економіки є розробка комплексу заходів щодо протидії тінізації фінансових потоків, легалізації ринку праці та детінізації земельних відносин.

Окрім того, необхідно зауважити, що українськими урядовцями у 2010 році було

### ЛІТЕРАТУРА

1. Ванькович Ю. М. Визначення сутності тіньової економіки / Ю. М. Ванькович // Вісник нац. ун-та «Львівська політехніка». — 2009. — № 657. — С. 450—456.
2. Варналій З. С. Тіньова економіка : сутність, особливості та шляхи легалізації : монографія / за ред. З. С. Варналія. — К. : Вид-во НІСД, 2006. — 576 с.
3. Мушинська Н. Ю. Деякі теоретичні аспекти проблеми тінізації економіки / Н. Ю. Мушинська // Научно-технический сборник. — 2004. — № 61. — С. 258—262.
4. Попович В. М. Теорія детінізації економіки / В. М. Попович. — Ірпінь, 2001. — 175 с.
5. Турчинов О. В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О. В. Турчинов. — К. : АртЕК, 1995. — 300 с.
6. Фрадинський О. А. Тіньова економіка: сутність, складові елементи, причини та закономірності розвитку / О. А. Фрадинський // Науковий вісник ВДУ ім. Л. Українки. Економічні науки. — 2002. — № 2. — С. 62—66.
7. Кутузов М. Р. Тіньова економіка: виникнення, трансформація, способи впливу / М. Р. Кутузов // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки : Економічні науки : наук. журн. — 2004. — № 5. — С. 175—180.
8. Базілінська О. Я. Макроекономіка : навч. посіб. / О. Я. Базілінська. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 442 с.
9. Носова О. В. Національна економіка : навч. посіб. [Електронний ресурс] / О. В. Носова. — 2013. — Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/1319042053126/ekonomika/natsionalna\\_ekonomika\\_-\\_posova\\_ov](http://pidruchniki.ws/1319042053126/ekonomika/natsionalna_ekonomika_-_posova_ov).
10. Ярмоленко А. Тіньова економіка / А. Ярмоленко // Політика і час. — 1996. — № 5. — С. 51—54.
11. Мельникова В. І. Національна економіка : навч. посіб. [Електронний ресурс] / В. І. Мельникова. — 2011. — Режим доступу : <http://thinbook.org/book/208-nacionalna-ekonomika-navchalnij-posibnik-melnikova-vi/20-43-tinova-ekonomika-struktura-j-priroda-yiyi-viniknennya.html>.
12. Оберемчук В. Проблеми та методи подолання тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] / В. Оберемчук, Ю. Александренко, М. Легоша — Режим доступу : <http://conference.spkneu.org/2013/12/проблеми-та-методи-подолання-тіньово/>.
13. Гринів Л. С. Національна економіка : навч. посіб. / Л. С. Гринів, М. В. Кічурчак. — Львів : Магнолія-2006, 2008. — 464 с.



14. Приварникова І. Ю. Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи їх зменшення / І. Ю. Приварникова, К. В. Степанюк // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. — 2010. — № 2. — С. 163—167.
15. Буркальцева Д. Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України : монографія / Д. Д. Буркальцева ; Наук.-дослід. екон. ін-т. — К. : Знання України, 2012. — 347 с.
16. Цимбал О. Г. Сучасний стан та шляхи запобігання тінізації економіки / О. Г. Цимбал // Проблеми реалізації науково-творчого потенціалу молоді : пошуки перспектив : зб. матер. X наук.-практ. конф. молодих науковців. — Павлоград, 2008. — С. 117—119.
17. Черниш О. М. Тіньова економіка : особливості та шляхи легалізації [Електронний ресурс] / О. М. Черниш // Ефективна економіка. — 2009. — № 3. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=68&p=1>.

#### REFERENCES

1. Vankovich, Yu.M. (2009), "Determining the the essence of the shadow economy", *Visnyk natsionalnogo universytetu «Lvivska politehnika»*, no. 657, pp. 450-456.
2. Varnaliy, Z.S. (2006), *Tinova ekonomika: sutnist, osoblyvosti ta shlyahy lehalizatsiyi* [The shadow economy: the essence, characteristics and ways of legalizing], monograph, Vydavnytstvo NISD, Kyiv, Ukraine.
3. Muschinska, H.Yu. (2004), "Some theoretical aspects of the shadow economy", *Nauchno-tehnicheskyy sbornik*, no. 61, pp. 258-262.
4. Popovich, V.M. (2001), *Teoriya detinizatsiyi ekonomiky* [Theory of legalization of economy], Irpin, Ukraine.
5. Turchinov, O.V. (1995), *Tinova ekonomika: teoretychni osnovy doslidzhennya* [Shadow economy: theoretical foundations of research], ArtEK, Kyiv, Ukraine.
6. Fradynskyy, O.A. (2002), "The shadow economy: essence, components, causes and patterns of development", *Naukovyy visnyk VDU imeni Lesi Ukrayinky. Seria: ekonomichni nauky*, no. 2, pp. 62-66.
7. Kutuzov, M.R. (2004), "The shadow economy: emergence, transformation, ways of influencing", *Naukovyy Visnyk Volynskogo derzhavnogo universytetu imeni Lesi Ukrayinky*, no. 5, pp. 175-180.
8. Bazilinska, O.Ya. (2005), *Makroekonomika* [Macroeconomics], tutorial, Center navchalnoї literaturi, Kyiv, Ukraine.
9. Nosova, O.V. (2013), *Natsionalna ekonomika* [National Economics], tutorial, available at: [http://pidruchniki.ws/1319042053126/ekonomika/natsionalna\\_ekonomika\\_-\\_nosova\\_ov](http://pidruchniki.ws/1319042053126/ekonomika/natsionalna_ekonomika_-_nosova_ov) (access February 4, 2014).
10. Yarmolenko, A. (1996), "The shadow economy", *Polityka i chas*, no. 5, pp. 51-54.
11. Melnikova, V.I. (2011), *Natsionalna ekonomika* [National Economics], tutorial, available at : <http://thinbook.org/book/208-nacionalna-ekonomika-navchalnij-posibnik-melnikova-vi/20-43-tinova-ekonomika-struktura-j-priroda-yiyi-viniknennya.html> (access February 4, 2014).
12. Oberemchuk, V., Aleksandrenko, Yu. and Legosha M. (2013), "Problems and methods to overcome the shadow economy in Ukraine", available at: <http://conference.spkneu.org/2013/12/проблеми-та-методи-подолання-тіньово/> (access February 4, 2014).
13. Griniv, L.S. and Kichurchak, M.V. (2008), *Natsionalna ekonomika* [National Economics], tutorial, Magnoliya-2006, Lviv, Ukraine.
14. Privarnikova, I.Yu. and Stepanjuk, K.V. (2010), "Shadow economy of Ukraine: causes, scope and ways to reduce", *Derzhava and rehiony. Seria: Ekonomika and pidpryyemnytstvo*, no. 2, pp. 163-167.
15. Burkaltseva, D.D. (2012), *Institutsionalne zabezpechennya ekonomichnoї bezpeky Ukrainy* [The institutional basis of economic security of Ukraine], monograph, Znannya Ukrayiny, Kyiv, Ukraine.
16. Tsymbal, O.H. (2008), "Current status and ways to prevent the shadow economy", *Problemy realizatsiyi naukovo-tvorchoho potentsialu molodi: poshuky perspektivy. Zbirnyk materialiv X naukovo-praktychnoyi konferentsiyi molodyh naukovtsiv* [Problems of scientific and creative potential of youth: the search for prospects. Conference proceedings of the 10<sup>th</sup> scientific conference of young scientists], Pavlograd, pp. 117-119.
17. Chernysh, O.M. (2009), "The shadow economy: features and ways of legalization", *Efficient economy*, no. 3, available at: [www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=68&p=1](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=68&p=1) (access February 4, 2014).

## 5. ФІНАНСИ І ГРОШОВИЙ ОБІГ

УДК 336.76

### МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Сльнікова Ю.В., аспірант

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»,  
Україна, 40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57*

yuyelnikova@gmail.com

Важливим сегментом фондового ринку в розвинутих країнах виступає ринок похідних фінансових інструментів, який значною мірою забезпечує формування цін на базові активи, що закладені в основі його товару – похідних фінансових інструментах, тим самим об'єктивно відображаючи ринкові очікування економічних суб'єктів. При цьому, торгівля похідними фінансовими інструментами пов'язана з певною невизначеністю, оскільки фактичне здійснення угоди відбувається лише через деякий період часу. Це вимагає розбудови ефективного механізму регулювання ринку похідних фінансових інструментів з метою надання упевненості ключовим учасникам таких угод. У зв'язку з цим автором у статті здійснено аналіз теоретичних аспектів функціонування сучасної системи регулювання ринку похідних фінансових інструментів України. Із метою комплексного вивчення цієї системи було досліджено дві підсистеми, а саме: державного регулювання та саморегулювання. Кожну із зазначених підсистем автором було розглянуто в розрізі ключових їх складових елементів (суб'єкти, об'єкти, функції, завдання, методи, інструменти та форми функціонування.). Окрім цього, було досліджено основні взаємозв'язки між зазначеними підсистемами та виявлені основні закономірності їх розвитку. Детальний аналіз сучасної системи регулювання ринку похідних фінансових інструментів України дозволив автору графічно представити механізм регулювання цього сегмента фінансового ринку як систему, що складається з двох підсистем, які органічно доповнюють одна одну. Систематичне вивчення механізму регулювання ринку похідних фінансових інструментів дозволить окреслити основні напрямки його розвитку. Удосконалення функціонування цього механізму сприятиме не тільки безперерйному функціонуванню зазначеного ринку, а й забезпечить його стійкий розвиток.

*Ключові слова: ринок похідних фінансових інструментів, органи регулювання ринку похідних фінансових інструментів, форми регулювання, методи регулювання, саморегулювання.*

Ельникова Ю.В. МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ / ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины», м. Суми, Украина

Важным сегментом фондового рынка в развитых странах выступает рынок производных финансовых инструментов, в значительной мере обеспечивающий формирование цен на базовые активы, заложенные в основе его товара – производных финансовых инструментах, тем самым объективно отражая рыночные ожидания экономических субъектов. При этом, торговля производными финансовыми инструментами связана с определенной неопределенностью, так как фактическое осуществление сделки происходит только через некоторый период времени. Это требует развития эффективного механизма регулирования рынка производных финансовых инструментов с целью предоставления уверенности ключевым участникам таких сделок. В связи с этим, автором в статье осуществлен анализ теоретических аспектов функционирования современной системы регулирования рынка производных финансовых инструментов Украины. С целью комплексного изучения этой системы были исследованы две подсистемы, а именно: государственного регулирования и саморегулирования. Каждую из указанных подсистем автором был рассмотрен в разрезе ключевых их составляющих элементов (субъекты, объекты, функции, задачи, методы, инструменты и формы функционирования). Кроме этого, были исследованы основные взаимосвязи между указанными подсистемами и выявлены основные закономерности их развития. Детальный анализ современной системы регулирования рынка производных финансовых инструментов Украины позволил автору графически представить механизм регулирования этого сегмента финансового рынка как систему, состоящую из двух подсистем, которые органично дополняют друг друга. Систематическое изучение механизма регулирования рынка производных финансовых инструментов позволит определить основные направления его

развития. Совершенствование функционирования этого механизма будет способствовать не только бесперебойному функционированию указанного рынка, но и обеспечит его устойчивое развитие.

*Ключевые слова:* рынок производных финансовых инструментов, органы регулирования рынка производных финансовых инструментов, формы регулирования, методы регулирования, саморегулирования.

Yelnikova Yu. THE MECHANISM OF REGULATION OF THE UKRAINIAN MARKET OF DERIVATIVES / *State Higher Educational Institution «Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine»*, Sumy, Ukraine

Derivatives market is an important segment of the stock market in developed countries. It largely provides pricing on underlying assets that form the basis of its product – derivative financial instruments, thereby objectively reflecting market expectations of economic agents. Thus, trading derivatives is related to uncertainty, as the actual transaction takes place only in some time. This fact requires the development of an effective mechanism for regulation of the derivatives market to provide assurance of the key participants of such agreements. In this connection, the author of the article analyzes the theoretical aspects of the modern system of derivatives market regulation in Ukraine. To study this system in complex two subsystems, namely governmental regulation and self-regulation were analyzed. Each of these subsystems was examined by the author in terms of their key components (subjects, objects, functions, tasks, methods, tools and forms of operation). Besides, the main connections between these subsystems were investigated and the basic laws of their development were discovered. The detailed analysis of the modern system of derivatives market regulation in Ukraine allowed the author to present the mechanism of regulation of this financial market segment graphically as a system consisting of two subsystems supplementing each other. A systematic study of the mechanism of the derivatives market regulation will allow us to define the main directions of its development. Improving the functioning of this mechanism will not only facilitate smooth functioning of this market, but also ensure its sustainable development.

*Key words:* the market derivatives, derivatives market regulators, forms and methods of regulation, self-regulation.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Важливою передумовою забезпечення фінансової стабільності та зростання національної економіки є розвиток ринку похідних фінансових інструментів (далі – ПФІ), який не лише визначає ефективність фінансової системи в цілому, а й виступає потужним стимулятором інноваційного розвитку економіки. Враховуючи зазначене, створення ефективного механізму регулювання цього ринку є важливим питанням, вирішення якого забезпечить поступальне становлення фінансового ринку.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні питання, що стосуються вітчизняної системи регулювання фінансового ринку в цілому та ринку ПФІ зокрема, досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Є. П. Бондаренко [1], Р. Левін [2], О. М. Лозова [3], Г. М. Пилипенко [4], Д. М. Стеченко [5], І. О. Школьник [6] та інші. Слід відмітити, що науковці, досліджуючи питання регулювання ринку ПФІ, переважно приділяють увагу його державній складовій. Щодо саморегулювання, то його розглядало більшість науковців відокремлено від державної складової системи регулювання ринку ПФІ. Це все пов'язане, в першу чергу, з відсутністю чіткого визначення самого поняття «регулювання» та «регулювання ринку ПФІ». Так, на сьогодні існують два підходи до тлумачення поняття «регулювання», що відрізняються у представників різних наук: економічний (у широкому тлумаченні: регулювання ототожнюється з державним втручанням в економіку; у вузькому тлумаченні: регулювання розглядається як адміністративно-правова регламентація виключно підприємницької діяльності) та юридичний (розглядають з точки зору його первісного значення, у зв'язку з чим ця дефініція ототожнюється з терміном «правове регулювання» і трактується як процес впливу держави на суспільні відносини через встановлені юридичні норми). На нашу думку, недоцільно ототожнювати регулювання взагалі з правовим регулюванням, оскільки останнє є напрямком державного регулювання, який, у свою чергу, є однією з форм регуляторної діяльності. Стосовно економічного підходу, ми вважаємо, що жодний з його напрямків повністю не розкриває економічної сутності цієї дефініції,

оскільки: нерационально відносити цей вид діяльності виключно до юрисдикції державних органів, оскільки крім них регулюючу діяльність на ринку ПФІ також здійснюють СРО; некоректно обмежувати об'єкти регулювання лише підприємницькою діяльністю, оскільки регуляторна діяльність спрямована на приведення до відповідних параметрів інших об'єктів регулювання, в тому числі функціонування учасників ринку ПФІ. Окрім цього, слід відзначити, що більшість науковців розглядають регулювання як вплив, що є, на нашу думку, виправданим. Проте ми вважаємо, слід це твердження уточнити, беручи до уваги основну мету цієї діяльності, яка полягає в цілеспрямованому впливі. Натомість, Осовська Г. В. [7] та Осовський О. О. [7] під регулюванням розуміють діяльність. На нашу думку, таке ототожнення є нерациональним, оскільки на відмінну від інших видів діяльності, основна її мета вплинути на об'єкт регулювання, з метою приведення цього у певну відповідність. У свою чергу, з метою повного розкриття змісту цієї категорії необхідно розглянути основні ознаки регуляторної діяльності, її мету, функції та принципи реалізації. При цьому, ми вважаємо, що, смислову структуру визначення слід виводити з ключових слів поняття (суб'єкти, об'єкти, функції, принципи, форми, методи та інструменти). У зв'язку з цим вважаємо необхідним здійснити аналіз теоретичних аспектів регулювання ринку ПФІ та розкрити взаємозв'язки і взаємозалежності основних його складових елементів.

### МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є побудова механізму регулювання ринку ПФІ через аналіз теоретичних аспектів регулювання цього ринку, що, у свою чергу, дозволить виявити його слабкі місця для подальшого їх нівелювання.

### ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Регулювання (від лат. *regulare*) означає «підпорядковувати певному порядку» [4]. У той же час, незважаючи на досить тривалий період застосування цього терміна, в економічній літературі не існує однозначного тлумачення цього поняття.

На нашу думку, поняття *«регулювання ринку ПФІ»* слід трактувати як *сукупність взаємопов'язаних форм та методів цілеспрямованого впливу на систему взаємовідносин, що склалися на ринку ПФІ, з метою приведення її у відповідність до параметрів стабільного розвитку та захисту інтересів осіб, які беруть у них участь.*

Зауважимо, що сучасна система регулювання ринку ПФІ, як і фінансового ринку, представлена трьома рівнями:

– органи загальної компетенції:

– органи спеціальної компетенції (Національний банк України (далі – НБУ), Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР), Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – НКРРФП), Міністерство доходів і зборів України, Антимонопольний комітет України, Рада з питань бухгалтерського обліку, Державна служба фінансового моніторингу України);

– саморегулювні організації.

Два перші рівні являють собою систему державного регулювання ринку ПФІ, а останній – систему саморегулювання цього ринку. Кожній із зазначених підсистем регулювання ринку ПФІ притаманні відповідні завдання та методи функціонування, об'єкти, суб'єкти, методи, принципи, інструменти, сукупність яких являє собою механізм регулювання ринку ПФІ.

З метою його побудови розглянемо ключові складові елементи: суб'єкти, об'єкти, принципи, функції, методи та форми регулювання.

Так, ефективне регулювання ринку ПФІ в умовах ринкової економіки повинно базуватися на чітких, раціональних засадах державного регулювання взаємовідносин, котрі склалися в межах цього ринку серед його учасників.

Необхідність державного регулювання ринку ПФІ обумовлена такими причинами:

- на цьому ринку реалізуються національні інтереси держави, які є комплексом економічних пріоритетів розвитку країни;
- сукупність інтересів, які проявляються через цей ринок, можуть входити в певні суперечності, що можуть викликати нестабільність функціонування ринку ПФІ і фінансової системи в цілому, породжуючи потребу в регулюванні, яке б урівнювало інтереси всіх учасників;
- більшість учасників ринку ПФІ не володіють достатніми знаннями для здійснення діяльності на цьому ринку, тому виникає необхідність в правовому захисті їх інтересів, що може забезпечити тільки держава [8].

Основною метою функціонування системи державного регулювання ринку має бути забезпечення єдності й сприятливих умов для розвитку та функціонування ринку ПФІ, що в цілому спрямовано на забезпечення його фінансової стійкості. Повноцінна реалізація зазначеної мети передбачає виконання державною складовою регулювання ринку ПФІ сукупності взаємодоповнюючих функцій, а саме: інституційна; захисна; контрольна; координаційна; інтеграційна [1].

Забезпеченню виконання окреслених функцій сприяє сукупність принципів системи регулювання цього ринку. Оскільки ринок ПФІ є сегментом фінансового ринку, то принципи регулювання останнього поширюються і на його сегменти. До них відносяться: законності; політичної та економічної незалежності; справедливості; поступової гармонізації; комплексності і системності; паритету інтересів; пруденційного регулювання; транспарентності; довіри.

Не менш важливе місце у формуванні підсистеми державного регулювання ринку ПФІ посідають його елементи, котрі забезпечують цільовий вплив на об'єкти – форми, методи, інструменти.

Перелік форм, методів та інструментів, які можуть використовувати державні органи в процесі регулювання ринку ПФІ, передбачений чинним законодавством. При цьому існує лише проект закону «Про похідні (деривативи)» [9], який встановлює вимоги до ПФІ, їх випуску та обігу, організаторів торгівлі та торговців ПФІ, а також порядок державного регулювання у цій сфері. У зв'язку з цим сьогодні нормативно-правове регулювання у сфері випуску та обігу ПФІ базується на вимогах, які встановлені Цивільним кодексом України, Законами «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [10], «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [11], Податковим кодексом України [12], іншими законами, а також прийнятими відповідно до них підзаконними нормативно-правовими актами.

Так, відповідно до Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України [13], державне регулювання на ринку ПФІ здійснюється у формі: ведення державних реєстрів фінансових установ і реєстрів осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги на ринку ПФІ, та ліцензування діяльності з надання відповідних фінансових послуг; нормативно-правового регулювання діяльності фінансових установ; нагляду за діяльністю фінансових установ; застосування уповноваженими державними органами заходів впливу; проведення інших заходів з державного регулювання ринку ПФІ.

Окрім форм, держава в особі зазначених вище органів, здійснюючи регулювання ринку ПФІ, використовує систему методів, які змінюються залежно від економічних завдань, матеріальних можливостей та накопиченого досвіду регулювання.

У свою чергу, під методами державного регулювання розуміють способи впливу держави в особі законодавчих і виконавчих органів на об'єкти регулювання з метою створення умов їхнього ефективного функціонування відповідно до напрямків державної економічної політики [5].

На сьогодні в розпорядженні держави перебуває значна кількість методів регулювання. Більшість науковців методи державного регулювання поділяють на правові, адміністративні, економічні, а також на прямі та непрямі.

З розвитком ринкових відносин набуває значення не тільки владна, але й організуюча, стимулююча та підтримуюча складові частини діяльності органів державного регулювання. Через це доцільно докладніше розглянути ті методи, які дозволяють реалізувати зазначені складові регулятивної діяльності.

Так, узагальнюючи підходи до класифікації методів державного регулювання, на нашу думку, їх сукупність слід розмежовувати за такими ознаками: за масштабом застосування; за формами впливу; за способом організації впливу; за характером впливу. При цьому, між методами державного регулювання існує взаємозв'язок, який дозволяє органам, котрі використовують ці методи, забезпечити безпеку і фінансову стабільність ринку ПФІ та захист інтересів суб'єктів цього ринку (рис. 1).

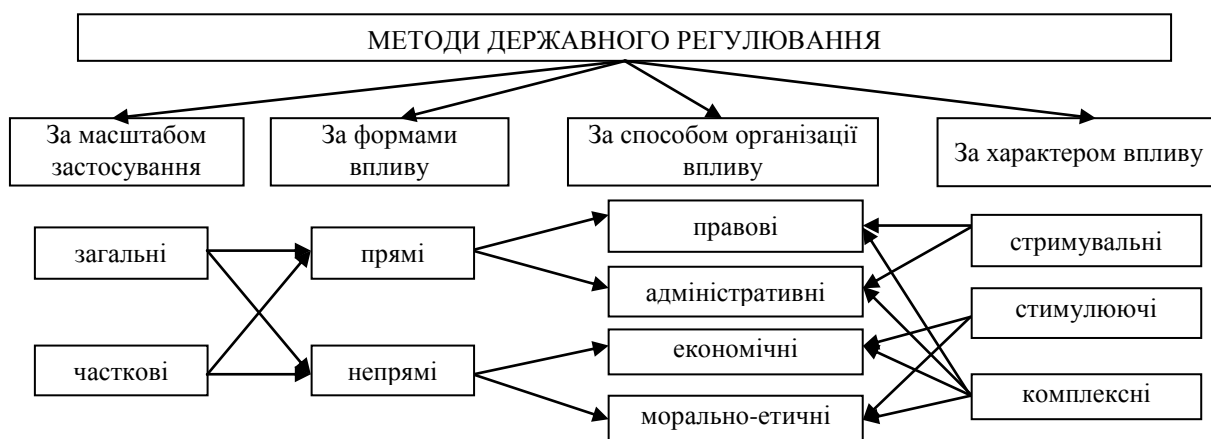


Рис. 1. Взаємозв'язок методів державного регулювання ринку ПФІ  
(складено автором)

При цьому непрямі методи державного регулювання ринку ПФІ забезпечуватимуть позитивний вплив лише за умови поєднання їх з прямими. Отже, необхідно застосовувати системний підхід до вибору засобів та методів державного впливу на суб'єкти ринку ПФІ, оскільки регулюванню підлягають складні процеси цього ринку, ефективно впливати на які окремі важелі або будь-які вибіркові, незбалансовані їх комбінації нездатні. Зростання результативності державного регулювання забезпечується шляхом застосування системно підібраних інструментів, які обираються, виходячи з довгострокових цілей та поточних завдань соціально-економічного розвитку.

Відповідно до зазначеного вище регулювання ринку ПФІ здійснюється у двох формах: державне регулювання та саморегулювання. Отже, актуальним постає питання про співвідношення між державними та ринковими важелями впливу на ринок ПФІ, що є базовою передумовою формування ефективного механізму регулювання цього ринку, адже державне регулювання має доповнювати саморегулювання, а не замінювати його.

На сьогодні в економічній літературі виділяють дві концепції узгодження ринкових та державних складових регулювання: кейнсіанська (ринок не має внутрішніх механізмів забезпечення стабільності, тому держава має активно втручатися в економічні та фінансові процеси) та неокласична (державне регулювання обмежується законодавчим визначенням «правил гри», а провідну роль в регулюванні відіграє ринковий механізм) [14]. При цьому, остання передбачає те, що діяльність суб'єктів ринку є раціональною і націленою на максимізацію прибутку. Натомість держава, компенсуючи дисбаланс на ринку, створює систему з оптимальною організацією, яка спроможна забезпечувати й гарантувати стійку економічну динаміку [3]. «Регулююча рука ринку» кейнсіанського підходу та «невидима рука ринку» неокласичного підходу не є антиподами, тому протиставлення державного і ринкового механізму регулювання не може вважатися конструктивним [1].

Якщо розглядати ринок ПФІ як одну з підсистему суспільства, то в ньому можна виділити елементи свідомо контрольовані і регульовані. Ці явища пояснюються в рамках теорії саморегулювання [4].

Відповідно до теорії систем здатність будь-якої системи зберегти свою якість в умовах середовища, що змінюється, і внутрішніх трансформацій визначається наявністю в ній механізмів саморегулювання, яке являє собою виконання деяких функцій регулювання діяльності учасників ринку безпосередньо самими учасниками ринку. У рамках теорії саморегулювання вводиться поняття «функціональна економічна система», під яким розуміється сукупність інститутів і організацій, що утворюють механізми саморегуляції, які забезпечують підтримку рівноваги навколо певних заданих макроекономічних параметрів і індикаторів. Саме функціональна економічна система забезпечує механізм саморегулювання на макроекономічному рівні, а саморегулювальні організації (долі – СРО) – на мікроекономічному рівні. У окресленій системі будь-яке відхилення від встановлених показників стабільності спричиняє негайну мобілізацію механізмів, що забезпечують відновлення втраченої рівноваги [15].

На відміну від змішаних систем, в функціональних економічних системах передбачається не тільки поєднання інструментів державного регулювання та ринку, а ще й зародження та розвиток інститутів саморегулювання, що, у свою чергу, забезпечує ефективну діяльність всієї економічної системи.

Теорія саморегулювання дозволяє врахувати особливості функціонування та організаційної структури системи регулювання ринку ПФІ.

При цьому, як свідчить світовий досвід, ринок ПФІ ефективно розвивається лише у випадку дотримання принципу оптимального державного регулювання, зміст якого полягає в тому, що держава втручається у діяльність учасників ринку лише у разі крайньої необхідності; в інших же випадках вона делегує частину своїх повноважень професійним учасникам ринку, котрі, з метою виконання покладених на них обов'язків, об'єднуються в СРО.

Саморегулювання ринку ПФІ – це нормативне регулювання ринкових відносин стосовно ПФІ, яке здійснюється СРО (інститутами) [16].

На сьогодні до формулювання поняття СРО в наукових колах склалося три базові підходи: відокремлений ринок, доступ на який обмежений вимогами щодо професіоналізму й етики, обсягу торгівлі й капіталу тощо [16]; об'єднання учасників ринку [17]; недержавний інститут-регулятор [18].

Трактувати поняття «саморегулювальна організація» як відокремлений ринок, на нашу думку, недоцільно, оскільки ці організації здійснюють свою професійну діяльність в межах певного ринку, і не є «торговельною платформою», на якій здійснюються торги певними інструментами, у тому числі ПФІ. Що стосується третього підходу, то ми вважаємо, що застосування словосполучення «недержавний інститут-регулятор» при визначенні цієї дефініції не повною мірою розкриває зміст аналізованого поняття. Оскільки вони включають також сукупність соціальних норм, зразків поведінки і діяльності, у праві – сукупність норм права, які регулюють визначені відносини [18]. Натомість, за своєю природою СРО являє собою об'єднання професійних учасників певного ринку, у зв'язку з чим, на нашу думку, більш повно розкриває зміст поняття «саморегулювальна організація» як економічної категорії другий підхід (як об'єднання учасників ринку), оскільки розкриває функції, мету та особливості функціонування СРО.

З урахуванням вищевикладеного, ми пропонуємо трактувати поняття «саморегулювальна організація» як неприбуткове, добровільне об'єднання професійних учасників ринку, утворене з метою забезпечення ефективної діяльності своїх членів, через розроблення та встановлення професійних норм, стандартів діяльності та правил поведінки його учасників, а також контролю за їх дотриманням. Крім того, за їх участі створюються умови для формування конкурентного середовища, захисту та представлення інтересів учасників, взаємодії з органами державної влади та інформаційної прозорості.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу підходів до трактування поняття «саморегульована організація», можемо визначити основні її ознаки, а саме: об'єднання на добровільних засадах професійних учасників ринку; неприбутковість організацій; забезпечення захисту та представлення інтересів своїх учасників; виконання регулятивних функцій делегованих державою; розроблення та встановлення професійних норм, стандартів діяльності та правил поведінки учасників організації та контроль щодо їх дотримання; контроль дотримання заходів і санкцій, що застосовуються до її учасників; здійснення професійної діяльності на фінансовому ринку (торгівля ПФІ, депозитарна діяльність тощо).

Основною метою діяльності СРО ринку ПФІ є забезпечення ефективної діяльності професійних учасників цього ринку, які є її членами, розробка й затвердження правил, стандартів професійної поведінки та здійснення відповідного виду професійної діяльності [1]. Беручи до уваги мету функціонування СРО, основними завданнями її діяльності на ринку ПФІ є: нормування і контроль професійної діяльності своїх членів у межах власної компетенції; захист професійних інтересів своїх членів під час вирішення спорів органами влади і споживачами; гарантія відповідальності своїх членів у розмірі не менше мінімально встановленого; професійна суспільна експертиза законопроектів і проектів нормативних актів, що стосуються професійної діяльності членів СРО [19].

З метою досягнення окресленої мети та реалізації визначених вище завдань СРО виконує ряд функцій: інституційна; регламентуюча; контрольна; організаційна; методологічна; представницька; соціальна; координаційна; інформаційна; арбітражна; мотиваційна; інтеграційна.

Для того, щоб СРО виконувала покладені на неї функції, вона повинна дотримуватися принципів діяльності, основними серед яких, на нашу думку, є: законність; транспарентність; рівність; паритету інтересів; дієвість; ефективність; оперативність; розумної достатності; адекватності; гнучкості; системності.

Слід відмітити, що СРО це не тільки інститути встановлення загальних правил поведінки та захисту й представлення інтересів вироблення, а ще й є відокремленим ринком, доступ до якого обмежений розробленими вимогами щодо обсягів капіталу, торгівлі, професіоналізму, етики тощо.

Узагальнюючи досвід функціонування СРО, можемо стверджувати про те, що основними формами регулювання СРО ринку ПФІ є: звичаї та традиції ділових стосунків; прийняття односторонніх добровільних актів суб'єктами господарювання (наприклад, кодекси корпоративного управління); добровільні об'єднання.

Окреслені форми реалізуються через сукупність заходів, які здійснюють СРО в процесі регулювання діяльності своїх членів, основними серед яких є: розроблення і затвердження правил та стандартів провадження відповідного виду професійної діяльності; розробка, прийняття та контроль за дотриманням кодексу професійної етики; установлення вимог до професійної кваліфікації працівників членів СРО; організація професійної підготовки та підвищення кваліфікації працівників членів СРО; впровадження механізмів вирішення спорів між СРО і членами СРО та їх клієнтами; ініціювання вдосконалення законодавства України; представлення інтересів членів СРО в органах державної влади, судах, інших організаціях та захист їх інтересів [1].

Слід відзначити, що кожна з розглянутих форм регулювання має свої особливості реалізації на біржовому та позабіржовому ринку ПФІ. При цьому, механізм регулювання цього ринку представляє собою узгоджену сукупність механізмів (система взаємопов'язаних методів, форм і інструментів) державного регулювання та саморегулювання, яка здатна забезпечити стійке, збалансоване та ефективне функціонування ринку ПФІ та захист прав та інтересів його суб'єктів (постачальників та споживачів ПФІ) (рис. 2).



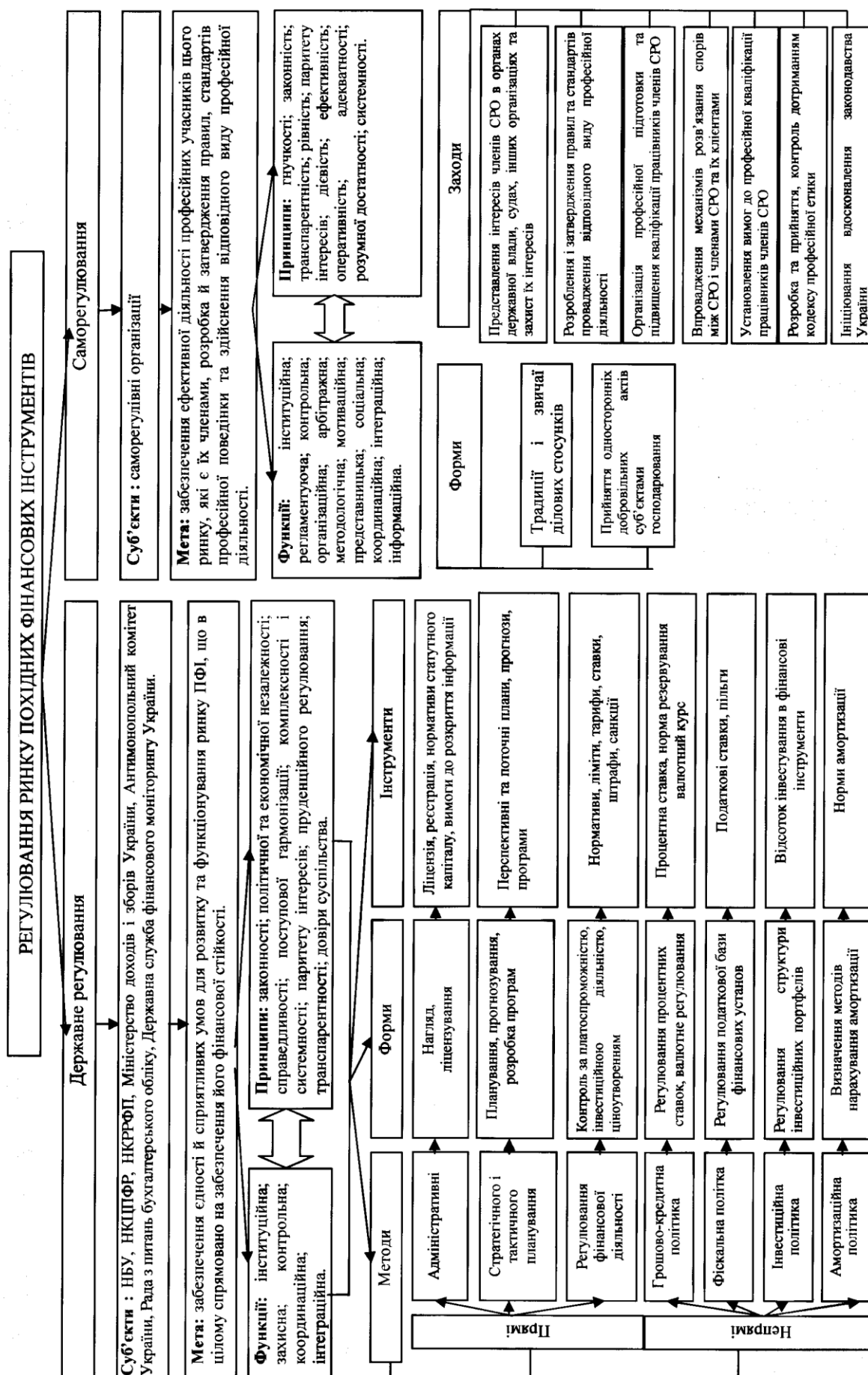


Рис. 2. Механізм регулювання

## ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Деталізація теоретичних аспектів регулювання ринку ПФІ дозволила сконструювати механізм регулювання ринку ПФІ як узгоджену на основі диференційованого підходу двоєдиної сукупності механізмів (систем взаємопов'язаних методів, форм і інструментів) державного регулювання та саморегулювання, здатної забезпечити збалансоване, стійке та ефективне функціонування цього ринку, захист прав та інтересів його учасників. Системне вивчення функціонування цього механізму дозволить встановити ряд закономірностей, які визначають основні напрями розвитку ринку ПФІ. Чітке окреслення механізму регулювання ринку ПФІ сприятиме глибокому аналізу як підсистеми державного регулювання, так і саморегулювання цього ринку, що дозволить виявити основні проблеми її функціонування та визначити напрями реформування зазначених підсистем. Результатом цього всього є підвищення рівня ефективності функціонування системи регулювання ринку ПФІ, що в подальшому забезпечить динамічний розвиток цього сегменту фінансового ринку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бондаренко Є. П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.08 / Є. П. Бондаренко ; ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». — Суми : [Б. В.], 2011. — 227 с.
2. Levine R. Bank-based or Market-based Financial Systems: Which is better? / R. Levine // NBER Working Paper. — 2002. — № 9. — Рр. 7—15.
3. Лозова О. М. Еволюція економічних концепцій державного регулювання економіки / О. М. Лозова // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 6. — С. 133—137.
4. Пилипенко Г. М. Характер взаємодії механізмів державного регулювання та саморегулювання [Електронний ресурс] / Г. М. Пилипенко, Ю. І. Пилипенко. — Режим доступу : [http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/93/1/31-1\\_16.pdf](http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/93/1/31-1_16.pdf). — The Apache Software Foundation.
5. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. — [3-тє вид., випр.]. — К. : Знання, 2006. — 262 с.
6. Школьник І. О. Фінансовий ринок України : сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. — Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008. — 348 с.
7. Осовська Г. В. Економічний словник : словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. — К. : Кондор, 2007. — 358 с.
8. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність [Електронний ресурс] / Т. В. Майорова // Українські підручники он-лайн «pidruchniki.ws». — Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/12090810/investuvannya/uchasniki\\_rinku\\_tsinnih\\_papiriv\\_funktsiyi](http://pidruchniki.ws/12090810/investuvannya/uchasniki_rinku_tsinnih_papiriv_funktsiyi).
9. Про похідні (деривативи) : Проект Закону України від 11.05.2010 № 6376 [Електронний ресурс] / Законодавство України. — Режим доступу : [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?pf3511=37651](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=37651).
10. Про державне регулювання ринку цінних паперів : Закон України від 30.10.1996 № 448/96-ВР із змін. та допов. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0>.
11. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс] / Законодавство України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14&new=1>.
12. Податковий Кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змін. та допов. [Електронний ресурс] / Законодавство України. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
13. Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.02.2010 № 157 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=157-2010-%EF>.
14. Білоцька М. Ф. Регулювання фінансових ринків: світовий досвід / М. Ф. Білоцька // Фондовый рынок. — 2008. — № 44. — С. 28—35.
15. Дорошенко І. Сучасні теоретичні концепції розвитку фінансових ринків капіталу / І. Дорошенко // Фондовый рынок. — 2009. — № 35. — С. 24—32.

16. Гроші та кредит : навч. посіб. / [І. В. Алексєєв, М. К. Колісник, О. Й. Вівчар та ін.]. — Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. — 168 с.
17. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг [Електронний ресурс] / С. В. Науменкова // Українські підручники он-лайн «pidruchniki.ws». — Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/12281128/finansii/rozvitok\\_samoregulyuvannya\\_rinku\\_finansovih\\_poslug](http://pidruchniki.ws/12281128/finansii/rozvitok_samoregulyuvannya_rinku_finansovih_poslug).
18. Еш С. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / С. М. Еш. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 528 с.
19. Невмержицький В. В. Стан та розвиток ринку фінансових послуг в Україні / В. В. Невмержицький // Фінанси України. — 2004. — № 10. — С. 123—131.

#### REFERENCES

1. Bondarenko, Ye.P. (2011), “The mechanism of regulation of financial service market in Ukraine”, Thesis for Cand. Sc. (Economics), 08.00.08, State Higher Educational Institution “Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine”, Sumy, Ukraine.
2. Levine, R. (2002), “Bank-based or market-based financial systems: which is better?”, *NBER Working Paper*, no. 9, pp. 7-15.
3. Lozova, O.M. (2007), “Evolution of the economic concepts of state regulation of the economy”, *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 6, pp. 133-137.
4. Pylypenko, H.M., “The nature of the interaction of the mechanisms of state regulation and self-regulation”, available at: [http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/93/1/31-1\\_16.pdf](http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/93/1/31-1_16.pdf). (access December 10, 2013).
5. Stechenko, D.M. (2006), *Derzhavne rehuliuvannia ekonomiky* [State regulation of economy], Tutorial, 3rd ed., Znannia, Kyiv, Ukraine.
6. Shkolnyk, I.O. (2008), *Finansovyi rynek Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku* [Financial market of Ukraine: current state and prospects of development], monograph, VVP “Mriia” TOV, UABS NBU, Sumy, Ukraine.
7. Osovska, H.V., Yushkevych, O.O. and Zavadskyy, Y.S. (2007), *Ekonomichnyy slovnyk* [Economic dictionary], dictionary, Kondor, Kyiv, Ukraine.
8. Maierova, T.V., “Investment activity”, available at: [http://pidruchniki.ws/12090810/investuvannya/uchasniki\\_rinku\\_tsinnih\\_paperyiv\\_funktsiyi](http://pidruchniki.ws/12090810/investuvannya/uchasniki_rinku_tsinnih_paperyiv_funktsiyi) (access January 6, 2014).
9. The law of Ukraine project “Derivatives”, no. 6376, dated May 11, 2010, available at: [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?pf3511=37651](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=37651) (access January 8, 2014).
10. The law of Ukraine “About the state regulation of the securities market”, no. 448/96-VR, dated October 10, 1996, rev., available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0> (access January 12, 2014).
11. The law of Ukraine “About the financial services and state regulation of the financial service market”, no. 2664-III, dated July 12, 2001, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14&new=1> (access January 19, 2014).
12. Tax code of Ukraine, no. 2755-VI, dated December 02, 2010, rev., available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17> (access January 23, 2014).
13. The resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “The project about the State commission on financial service market regulation”, no. 157, dated February 03, 2010, available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=157-2010-%EF> (access January 28, 2014).
14. Bilotska, M.F. (2008), “Financial market regulation: international experience”, *Fondovyi rynek*, no. 44, pp. 28-35.
15. Doroshenko, I. (2009), “Modern theoretical concepts of the financial capital markets”, *Fondovyi rynek*, no. 35, pp. 24-32.
16. Alekseev, I.V., Kolisnyk, M.K. and Vivchar, O.Y. (2004), *Hroshi ta kredyt* [Money and credit], Tutorial, Vydavnytstvo natsionalnoho universytetu “Lvivska politekhnika”, Lviv, Ukraine.
17. Naumenkova, S.V., “Financial service market”, available at: [http://pidruchniki.ws/12281128/finansii/rozvitok\\_samoregulyuvannya\\_rinku\\_finansovih\\_poslug](http://pidruchniki.ws/12281128/finansii/rozvitok_samoregulyuvannya_rinku_finansovih_poslug) (access February 2, 2014).
18. Esh, S.M. (2009), *Finansovyi rynek* [Financial market], Tutorial, Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
19. Nevmerzhytskyi, V.V. (2004), “State and development of financial service market in Ukraine”, *Finansy Ukrainy*, no. 10, pp. 123-131.

## NONCONDITIONAL FRANCHISE INFLUENCE ON INSURANCE TARIFF

Kisilyova I.Yu., Candidate of Physico-mathematical Sciences

*Zaporizhzhya national university  
Ukraine, 69600, Zaporizhzhya, Zhukovskogo str., 66*

inna261973@rambler.ru

The article is devoted to investigation of franchise influence on loss distribution and net tariff. Franchise is a form of insured's participation in loss compensation. By franchise insurer is released from insignificant loss payment. That allows to simplify the procedure of compensation receiving and reduce insurance net tariffs. The peculiarities of conditional and nonconditional franchise have been discussed: nonconditional franchise is a part of insurance loss which isn't compensated by insurer and is eliminated from insurer's commitment. Conditional franchise means that in the case when insurance loss doesn't exceed franchise value insurance compensation isn't paid. But in the case when insurance loss exceeds franchise value insurance compensation is paid completely. It is shown that in insurance contract with franchise insured consents to take insignificant loss upon oneself. In the presence of nonconditional franchise compensation value is always less than insurance loss; that leads to insurance premium diminution. For property insurance the loss distribution in presence of nonconditional franchise have been built. Gistograms of statistical series have been built and hypothesis about loss distribution differential function has been proposed. Insurance loss value in presence of nonconditional franchise is characterized by exponential distribution. Statistical characteristics and loss distribution parameters for different nonconditional franchise values have been obtained. In the presence of nonconditional franchise net-tariff value in property insurance decreases. Grafical dependence between nonconditional franchise net-tariff value has been built. Such effect exists only for specific insurance loss value distribution. For other insurance loss distribution type statistics characteristics and franchise influence may differ.

*Key words: unconditional franchise, loss, differential functions, insurance net tariff.*

Кисільова І.Ю. ВПЛИВ БЕЗУМОВНОЇ ФРАНШИЗИ НА ВЕЛИЧИНУ СТРАХОВОГО ТАРИФУ / *Запорізький національний університет, Україна*

У статті досліджено вплив розміру безумовної франшизи на розподіл величини страхового збитку та розмір страхового нетто-тарифу в ризиковому страхуванні. Франшиза розглядається як одна з форм участі страхувальника у відшкодуванні збитку. Франшиза звільняє страхувальника від сплати незначних збитків, що полегшує процедуру страхового відшкодування та зменшує страховий тариф. Досліджено особливості умовної та безумовної франшизи: безумовна франшиза є часткою страхового відшкодування, яка не відшкодовується страховиком. Умовна франшиза передбачає, що у випадку, коли збиток не перевищує франшизу, відшкодування не сплачується, а протилежному випадку сплачується повністю. Показано, що за договором страхування із франшизою страхувальник приймає незначні збитки на себе. При застосуванні безумовної франшизи розмір відшкодування завжди є меншим за розмір страхового збитку. Реалізовано підхід визначення оптимального розміру франшизи на основі статистичного дослідження розподілу страхового збитку. Для майнового страхування побудовано розподіл страхового збитку за умов наявності безумовної франшизи. Побудовано гістограми статистичних рядів та висунуто гіпотезу про диференціальну функцію розподілу страхового збитку. Отримано розподіл збитку за умов наявності франшизи у вигляді експоненціального закону. Розраховано статистичні характеристики диференціальної функції розподілу страхового збитку для різних значень безумовної франшизи. Досліджено залежність нетто-тарифу з майнового страхування від розміру франшизи та побудовано графічні залежності. Показано, що вплив безумовної франшизи залежить від характеристик розподілу страхового збитку. Визначено оптимальний розмір безумовної франшизи.

*Ключові слова: безумовна франшиза, збиток, диференціальна функція розподілу, страховий нетто-тариф.*

Кисилева И.Ю. ВЛИЯНИЕ БЕЗУСЛОВНОЙ ФРАНШИЗЫ НА ВЕЛИЧИНУ СТРАХОВОГО ТАРИФА / *Запорожский национальный университет, Украина*

В статье рассмотрено влияние размера безусловной франшизы на распределение величины страхового убытка и размер страхового нетто-тарифа в рисковом страховании. Франшиза рассматривается как одна из форм участия страхователя в возмещении убытка. Франшиза освобождает страховика от выплаты незначительных убытков, что облегчает процедуру выплаты

страхового возмещения и уменьшает страховой тариф. Рассмотрены особенности условной и безусловной франшизы: безусловная франшиза является частью страхового возмещения, которое не выплачивается страховщиком. Условная франшиза предусматривает, что в случае, когда страховой ущерб не превышает размер франшизы, возмещение не выплачивается, а в противном случае выплачивается полностью. Показано, что по договору страхования с франшизой страхователь принимает незначительные убытки на себя. При использовании безусловной франшизы размер возмещения всегда меньше размера страхового ущерба. Реализован подход определения оптимального размера франшизы на основе статистического исследования распределения страхового ущерба. Для имущественного страхования построено распределение страхового ущерба при наличии безусловной франшизы. Построены гистограммы статистических рядов и выдвинута гипотеза о дифференциальной функции распределения страхового ущерба. Получено распределение ущерба при наличии безусловной франшизы в виде экспоненциального закона. Рассчитаны статистические характеристики дифференциальной функции распределения величины страхового ущерба для разных значений безусловной франшизы. Исследована зависимость нетто-тарифа по имущественному страхованию от размера безусловной франшизы и построена графическая зависимость. Показано, что влияние безусловной франшизы зависит от характеристик распределения величины страхового ущерба. Определен оптимальный размер безусловной франшизы.

*Ключевые слова:* безусловная франшиза, убыток, дифференциальная функция распределения, страховой нетто-тариф.

## STATEMENT OF THE PROBLEM

Franchise as a specific feature is inherent only to insurance business. Franchise is determined during insurance contract conclusion and determines loss compensation level which is not compensated by insurer. Usually franchise level is defined in agreement of insured and insurer and indicated in insurance contract. The franchise using leads to insurance tariff lowering as a result the insured saves his money. However special attention should be given to franchise level estimation as well as investigation of franchise influence on loss distribution and insurance tariffs.

## ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

Works of V. D. Basilevich, A. A. Gvosdenko, M. G. Kaminkina, S. S. Osadets etc are devoted to investigation of insurance contract peculiarities. Here franchise is examined as one of the insurance contract condition and much attention is devoted to juridical and organisation aspects of franchise using as well as to peculiarities of insurance franchise varieties. Works of V. V. Pusanenko, N. Miroshnichenko, M. Puslis are devoted to practical aspects of franchise using.

In aforementioned articles practical and juridical aspects of conditional and nonconditional franchise using have been investigated as well as peculiarities of insurance compensation calculation (in presence of the franchise) and peculiarities of insurance contract conclusion. But to statistical investigations of franchise influence on loss distribution and tariff value were not given consideration except few works (for example work by V. B. Kutukov). But in this work the loss distribution differential function were not examined.

## THE PURPOSE OF THE ARTICLE

Main purpose of the article is investigation of franchise influence on insurance loss distribution and net tariff in risk insurance.

## THE MAIN MATERIAL RESEARCH

Franchise in property insurance is defined as a form of insured's participation in loss compensation [1]. Another form of such participation is retention limit. The franchise implies self-insurance (that means risk on insurer's responsibility) with insurance. By franchise insurer is released from insignificant loss payment. That allows to simplify the procedure of compensation receiving and reduce insurance net tariffs.

In practical activity they can distinguish such kinds of franchise [1]:

1. Conditional franchise releases from insignificant loss payment (which doesn't exceed franchise value). In opposite case loss is compensated completely.
2. Nonconditional franchise independently from circumstances is eliminated from insured's commitment and releases him from insignificant loss payment (which is equal franchise value) independently from loss value. In this case insurance compensation is always equal to difference between loss and nonconditional franchise.

So difference between conditional and nonconditional franchise consists in the following: nonconditional franchise is a part of insurance loss which isn't compensated by insurer and is eliminated from insurer's commitment. Conditional franchise means that in the case when insurance loss doesn't exceed franchise value insurance compensation isn't paid. But in the case when insurance loss exceeds franchise value insurance compensation is paid completely.

Upon insured's view conditional franchise is more advantageous because even when loss is more than franchise the insurance compensation isn't paid completely. Moreover the contract with conditional is franchise comparing with nonconditional is more expensive.

One may distinguish such franchise functions [2]:

- 1) Optimizing function. Franchise allows not to compensate losses that correspond to constant and insignificant object damages. Cost of those damages is equal to insurer's expenses of expert estimation.
- 2) Prevention function. Franchise disciplines the insured about thorough accomplishment of a insurance contract, about highest honesty principle observance by careful attitude to insurance object and by avoidance insignificant losses;
- 3) Compensation function. Franchise compensates part of possible future losses on insurance expert examination;
- 4) Protective function. Franchise protects from possible insured's swindle for illegal insurance compensation receipt on nonexistent insignificant loss payment.

So according to insurance contract with franchise insured consents to take insignificant loss upon oneself. In the presence of nonconditional franchise compensation value always less than insurance loss; that leads to insurance premium decreasing [3].

Let perform statistical investigations of franchise influence on loss distribution and net-tariff value and obtain the loss distribution differential function.

Let's examine loss distribution in property insurance and consider that all statistical data are grouped in order of increasing. Let's introduce designation –  $X(\%)$  – loss value. Considering ranged sample of previous insured's loss results ( $n$  – volume of the sample) is known that

$$X_1 \leq X_2 \leq X_3 \leq \dots \leq X_n \quad (1)$$

Using result sample of the relative frequency interval row have been built. Number of intervals is recommended from 6 to 15. For ranged sample the relative frequency has been calculated.

Let  $\Delta_i$  be the interval length. On each  $i$ -th interval the rectangle is built, its square is equal to  $W_i$  and altitude is equal to  $h_i = W_i / \Delta_i$ . In result distribution gistogram have been obtained [4].

The problem is to obtain loss distribution density knowing sample data. For the concrete sample distribution function  $F(x)$  has been chosen. Adequacy examination using Pierson's criterium  $\chi^2$  [4] is performed.

It is known [4], that irrespective to the form of  $F(x)$  by  $n \rightarrow \infty$  the distribution  $\overline{\chi^2}$  approaches to  $\chi^2$  distribution with degree of freedom is equal to  $v$ .

Let  $\alpha$  be significance degree. Using  $\overline{\chi^2}$  distribution tables it is possible to find value of  $\chi^2(v, \alpha)$  and compare with calculated value  $\overline{\chi^2}$  [4]. If  $\chi^2 < \chi^2(v, \alpha)$ , that distribution law  $F(x)$  corresponds with sample and statistical data.

Let's investigate loss distribution, and define its statistical characteristics and investigate franchise influence on net-tariff value in property insurance [5]. Insurance loss statistical data have been grouped into interval statistical series for random variables. Gystograms of statistical series have been built and hypotesis about loss distribution differential function has been proposed.

Let's use 5% nonconditional franchise and show that all insurance accidents with loss level less that 5% don't realize. Insurance accident number distribution considering franchise is decrease on 5% [6]. Moreover total compensation demand number is diminuted comparing with non-franchise contract. Attached to this frequency of fixed value demand is diminishes in consequence of total demand number lowering. So loss distribution gystograms for 10% and 15% franchise levels have been built (fig. 1):

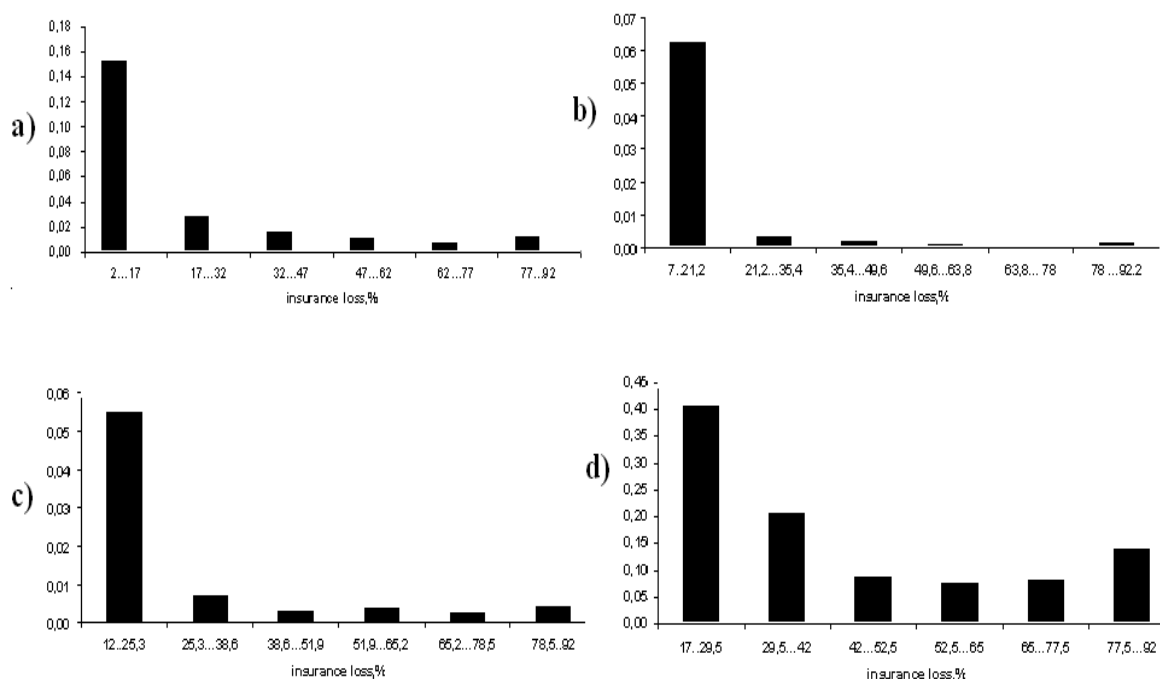


Fig. 1. Gystograms of insurance loss  
Franchise level, %: a) 0; b) 5%; c) 10%; d) 15%.

Comparing table and sample Pierson's criterium  $\chi^2$  shows that for all franchise levels sample criterium values doesn't exceed table ones. So there is no grounds to decline the hypothesis about insurance loss value exponential distribution existing. In general insurance loss value distribution differential function may be presented in such way [4]:

$$f(\lambda) = \lambda \cdot \exp(-\lambda \cdot q) \quad (2)$$

where  $\lambda$  – distribution parameter.

Let's define differential functions for insurance loss value distribution and numerical characteristics (mathematical expectation and standard deviation) and distribution parameter value  $\lambda$  for different franchise values (table 1):

Table 1 – Characteristics of loss value distribution

Franchise level, %	Mathematical expectation, %	Standard deviation, %	Distribution parameter, $\lambda$	Insurance accidents probability
0	9,00	9,00	11,11	0,00985
5	14,3	14,3	6,99	0,0062
10	39,7	39,7	2,52	0,00224
15	40,3	40,3	2,4	0,0020
20	45,6	45,6	1,8	0,0020

Calculation of net-tariff (for 95% confidence probability) was performed using formula [1]:

$$T_n = y \cdot p + t_\beta \cdot y \cdot p \cdot \sqrt{\frac{1-p}{np}}, \quad (3)$$

where  $y$  – unprofitableness of insurance sum ( $y=0,5$ ),  $p$  – insurance accidents probability,  $n$  – number of insurance contracts,  $\beta$  – confidence probability,  $t_\beta$  – critical value of Gauss distribution.

Nonconditional franchise influence on net tariff value in property insurance is presented at fig. 2:

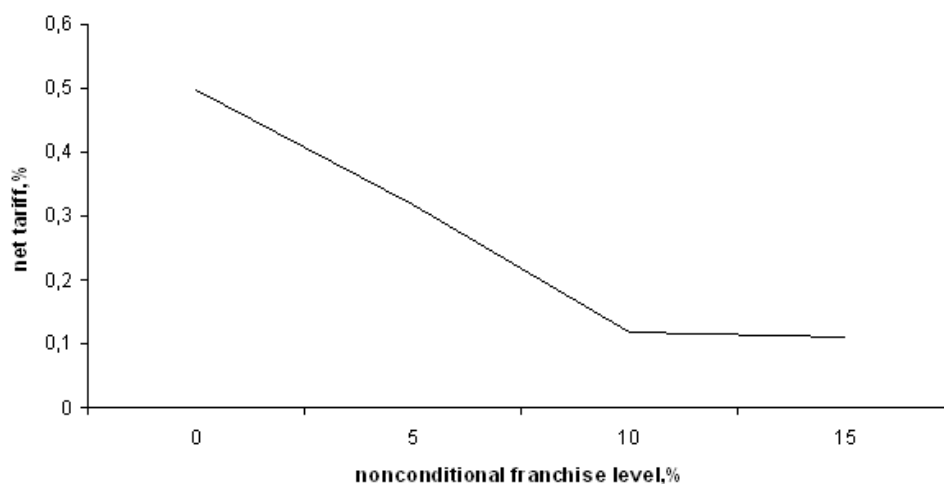


Fig. 2. Nonconditional franchise influence on net tariff

Calculations shows that franchise level increasing up to 20-25% don't lead to significant change of insurance net tariff and is inexpedient. On other hand such franchise level is not suitable for insurer. So the maximal adequate franchise level is 10-15%.

In the presence of nonconditional franchise net-tariff value in property insurance decreases. However, we have such effect only for specific insurance loss value distribution. For other loss distribution types franchise influence may differ and have other number characteristics.

## CONCLUSIONS

Franchise releases from necessity of paying losses which doesn't exceed previously stipulated level. Insured completely takes loss less than franchise value upon oneself and expects insurance tariff and payment diminution.

Insurance loss considering nonconditional franchise characterized by exponential distribution. Statistical characteristics and distribution parameter have been determined.

Nonconditional franchise level increasing leads to growth of insurance loss mathematical expectation and to insurance tariff lowering.



Investigation of dependence between franchise and insurance tariff in property insurance allows to define an optimal level of nonconditional franchise as 10-15%. The further investigation will be devoted to obtaining analytic formula of nonconditional and conditional franchise estimation.

#### LITERATURE

1. Александрова М. М. Страхування : підруч. / М. М. Александрова. — К. : ЦУЛ, 2002. — 208 с.
2. Пузаненко В. В. Франшиза в страхуванні / В. В. Пузаненко // Митна справа. — 2011. — № 4(76), ч. 2. — С. 389—393.
3. Мирошниченко Н. Франшиза в страховании: занимательная арифметика [Электронный ресурс] / Н. Мирошниченко, М. Пуслис. — Режим доступа : [forinsurer.com/public/10/02/04/4024](http://forinsurer.com/public/10/02/04/4024).
4. Герасимович А. И. Математическая статистика / А. И. Герасимович. — Мн. : Высшая школа, 1983. — 279 с.
5. Кутуков В. Б. Основы финансовой и страховой математики / В. Б. Кутуков. — М. : Дело, 1998. — 301 с.
6. Кисилева И. Ю. Влияние франшизы на распределение страхового убытка / И. Ю. Кисилева // Вісник Одеського національного університету. — 2013. — Т. 18, вип. 4. — С. 51—53.

#### REFERENCES

1. Aleksandrova, M.M. (2002), *Strakhuvannia* [Insurance], textbook, TSUL, Kyiv, Ukraine.
2. Pusanenko, V.V. (2011), "Franchise in insurance", *Mytna sprava*, no. 4(76), part 2, pp. 389-393.
3. Miposhnichenko N. and Puslis, M. (2010), "Franchise in insurance: entertaining arifmetics", available at: [forinsurer.com/public/10/02/04/4024](http://forinsurer.com/public/10/02/04/4024) (access September, 2013).
4. Gerasimovich, A.I. (1983), *Matematicheskaya statistika* [Mathematical statistics], Vysshaya shkola, Minsk, Belarus.
5. Kytykov, V.B. (1998), *Osnovy finansovoy i strakhovoi matematiki* [Fundamentals of financial and insurance mathematics], Delo, Moscow, Russia.
6. Kisilyova, I.Yu. (2013), "Franchise influence on insurance loss distribution", *Visnyk Odeskogo natsionalnogo universiteta*, vol. 18, iss. 4, pp. 51-53.

УДК 336 : [061:369.223.23]

## ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ЗАКЛАДІВ З УРАХУВАННЯМ ЧИННИКА СЕЗОННОСТІ

Костенко Г.П., к.е.н., доцент

*Бердянський державний педагогічний університет  
Україна, 71100, м. Бердянськ, вул. Шмідта, 4*

[annkosten@rambler.ru](mailto:annkosten@rambler.ru)

Визначено сутність поняття фінансового прогнозування та його значення при здійсненні фінансового планування діяльності санаторно-курортних закладів. Встановлено наявність впливу сезонності на формування прибутку як основного внутрішнього джерела фінансування розвитку таких закладів, окреслені первинні та вторинні фактори, що спричиняють сезонні коливання. Обґрунтовано підхід до оптимізації фінансового прогнозування власних джерел фінансування розвитку санаторно-курортних закладів на основі побудовання моделей з адитивною або мультиплікативною компонентами, що дозволяє досліджувати часові ряди та враховувати тренд, сезонну й циклічну варіацію. Визначено послідовність здійснення фінансового прогнозування з урахуванням чинника сезонності. Реалізацію заходів з удосконалення фінансового прогнозування здійснено шляхом побудовання прогнозів власних джерел фінансування вітчизняних санаторно-курортних закладів цілорічного функціонування. Це передбачало розрахунок сезонної компоненти

і середніх значень, її оцінку у відповідних моделях, десезоналізацію даних при розрахунку тренду та отримання інших результатів дослідження сезонності, її впливу на формування джерел фінансування розвитку таких закладів, застосування методу ковзного середнього для вирівнювання тренду фактичних значень через згладжування сезонних коливань. Здійснено відбір моделей з найвищою якістю опису модифікацій трендової компоненти фінансових показників санаторно-курортних закладів та наведено їх фінансову інтерпретацію. Перевірку якості моделей проведено за коефіцієнтом множинної кореляції, коефіцієнтом детермінації, критерієм Фішера та ін. Отримані прогностичні значення дозволяють передбачити тенденції змін у формуванні власних джерел фінансування розвитку санаторно-курортних закладів та будувати фінансові плани, більш адаптовані до змін зовнішнього середовища.

*Ключові слова: фінансове прогнозування, фінансове планування, санаторно-курортні заклади, джерела фінансування, розвиток, прибуток, сезонність.*

Костенко А.П. ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ С УЧЕТОМ ФАКТОРА СЕЗОННОСТИ / *Бердянский государственный педагогический университет, Украина*

Определена суть понятия финансового прогнозирования, и его значение при осуществлении финансового планирования деятельности санаторно-курортных учреждений. Установлено наличие влияния сезонности на формирование прибыли как основного внутреннего источника финансирования развития таких учреждений, очерчены первичные и вторичные факторы, вызывающие сезонные колебания. Обоснован подход к оптимизации финансового прогнозирования собственных источников финансирования развития санаторно-курортных учреждений на основе построения моделей с аддитивной или мультипликативной компонентами, что позволяет исследовать временные ряды и учитывать тренд, сезонную и циклическую вариацию. Определена последовательность осуществления финансового прогнозирования с учетом фактора сезонности. Реализацию мероприятий по усовершенствованию финансового прогнозирования осуществлено путем построения прогнозов собственных источников финансирования отечественных санаторно-курортных учреждений круглогодичного функционирования. Это предполагало расчет сезонной компоненты и средних значений, ее оценку в соответствующих моделях, десезонализацию данных при расчете тренда и получения других результатов исследования сезонности, ее влияния на формирование источников финансирования развития таких учреждений, применение метода скользящего среднего для выравнивания тренда фактических значений путем сглаживания сезонных колебаний. Осуществлен отбор моделей с высоким качеством описания модификаций трендовой компоненты финансовых показателей санаторно-курортных учреждений и приведена их финансовая интерпретация. Проверка качества моделей осуществлена с помощью коэффициента множественной корреляции, коэффициента детерминации, критерия Фишера и др. Полученные прогностические значения дают возможность предвидеть тенденции изменений в формировании собственных источников финансирования развития санаторно-курортных учреждений и создавать финансовые планы, более адаптированные к изменениям внешней среды.

*Ключевые слова: финансовое прогнозирование, финансовое планирование, санаторно-курортные учреждения, источники финансирования, развитие, прибыль, сезонность.*

Kostenko G.P. FINANCIAL FORECASTING THE DEVELOPMENT OF HEALTH-RESORT INSTITUTIONS TAKING INTO ACCOUNT FACTORS OF SEASONALITY / *Berdyansk State Pedagogical University, Ukraine*

There was defined the essence of the financial forecasting notion, and its importance in the implementing financial planning of the health-resort institutions. There was determined the availability of seasonal influence on the formation of profit as the main internal source of financing development of such institutions, delineated primary and secondary factors that cause seasonal variations. There was grounded the approach for optimizing financial forecasting of their own sources of financing health-resort institutions' development on the basis of constructing models with additive or multiplicative components, allowing to research the time series and take into account the trend, seasonal and cyclical variation. There was defined the sequence of financial forecasting implementation, taking into account the seasonality factor. The implementation of measures in improving financial forecasting was done by the projections of own financing sources of domestic health-resort institutions of year-round operation. This involves the calculation of the seasonal component and the average values of its evaluation in the relevant models, excepting the seasonal component of the actual values data when calculating the trend and producing other results of the research of seasonality and its influence on the formation of finance sources of institutions' development, the application of the moving average method for leveling trend of actual values by smoothing out seasonal fluctuations. There was realized the selection of models with high quality descriptions of trend components' modifications of health-resort institutions' financial ratios and given their financial interpretation. Models' quality assurance was done by the multiple correlation coefficient, coefficient of determination, the Fisher and others. Obtained forecast trends make it possible

to anticipate changes in the formation of own sources of financing for development of health-resort institutions and create financial plans, more adapted to environment changing.

*Key words:* financial forecasting, *financial planning*, *health-resort institutions*, sources of financing, development, profit, seasonality.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Суттєві перетворення, які відбуваються останнім часом в Україні та супроводжуються динамічністю макроекономічної й загостренням внутрішньої конкурентної ситуації, кризовими явищами в економіці, реформуванням правової сфери управління бізнесом, ускладненням процесу прийняття рішень в умовах невизначеності, гальмують подальший розвиток закладів санаторно-курортної сфери. У свою чергу, відсутність умов для формування оптимального рівня забезпечення таких закладів основними й оборотними засобами, власними й залученими фінансовими ресурсами негативно позначається на процесі створення сучасних санаторно-курортних послуг відповідно до вимог вітчизняних й іноземних споживачів. Тому вирішення проблем з недостатнього фінансування розвитку санаторно-курортних закладів повинне ґрунтуватися на сучасних підходах до управління й інструментів їхнього впровадження, завдяки яким заклади мали б змогу оперативно реагувати на тенденції змін й час адаптації до нових вимог.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання стратегічного управління, управління змінами, управління потенціалом суб'єктів підприємництва досліджували такі сучасні науковці, як А. А. Садеков [1], С. Г. Фалько [2], В. І. Хомяков [3] та інші. Фінансово-економічні проблеми розвитку курортів і туристичного бізнесу розглядали В. В. Гуменюк [4], В. Ф. Данильчук [5], Л. П. Дядечко [6], Т. І. Ткаченко [7]. Праці цих науковців спрямовані головним чином на виявлення особливостей формування туристичних підприємств, аналіз сучасного стану та перспектив їхнього розвитку, розробку концепції управління розвитком рекреаційної діяльності, дослідження окремих аспектів фінансової діяльності суб'єктів господарювання курортно-рекреаційної сфери. У той же час, актуалізується наукова проблематика щодо подальшого удосконалення фінансового прогнозування і фінансового планування діяльності санаторно-курортних закладів з урахуванням чинника сезонності та його впливу на формування джерел фінансування.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є формування та висвітлення підходу щодо оптимізації фінансового прогнозування розвитку санаторно-курортних закладів з урахуванням сезонності у їх діяльності.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Прогнозування джерел фінансування розвитку санаторно-курортних закладів, враховуючи специфіку їхньої діяльності, є найскладнішим і недостатньо дослідженим питанням фінансового планування. Фінансове планування визначають як процес розробки системи фінансових планів й планових (нормативних) показників для забезпечення розвитку господарюючого суб'єкта необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності його фінансової діяльності у перспективі [8, с. 154; 9, с. 181]. Фінансове прогнозування й фінансове планування є близькими поняттями і часто ототожнюються. Під прогнозом вважають науково обґрунтоване судження про можливі зміни об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни їх здійснення, а процесом їх розробки - прогнозування [10, с. 155]. І тому фінансове прогнозування має передувати фінансовому плануванню і здійснювати оцінку численних варіантів формування фінансових ресурсів у майбутньому періоді. Наскільки точно буде зроблено фінансовий прогноз, настільки реалістичним й

адаптованим до зовнішнього й внутрішнього бізнес-середовища буде фінансовий план як постановка точно визначеної мети й передбачення конкретних, детальних подій досліджуваного об'єкта.

Зростання санаторно-курортних закладів у приватному секторі збільшує в структурі джерел їх фінансування частку власних джерел у вигляді отримання коштів від реалізації послуг й, відповідно, накопичення прибутку. Разом з тим, наявність сезонності у санаторно-курортній сфері справляє значний вплив на здійснення основного виду діяльності закладами та показники рентабельності, формування прибутку як основного джерела фінансування їхнього розвитку та ускладнює процес складання фінансових прогнозів.

Під сезонними коливаннями розуміють регулярні, періодичні настання внутрішньорічних підйомів і спадів виробництва, товарообігу або обсягів надання послуг, пов'язаних зі зміною сезону, а під сезонністю – обмеженість річного періоду здійснення основної діяльності суб'єктами господарювання під впливом того ж самого природного фактору [11, с. 164].

Сезонні коливання в санаторно-курортній сфері визначаються первинними та вторинними факторами. До первинних відносять фактори, які формуються у зв'язку зі зміною природно-кліматичних умов у рамках обмеженого проміжку часу (річного періоду), до вторинних – економічні, матеріально-технічні, технологічні, демографічні, соціальні, психологічні, екологічні, політичні, правові та міжнародне оточення.

Зазвичай, сезонність є наслідком впливу факторів, які у своїй більшості піддаються регулюванню. Але, навіть у тих випадках, коли відбувається вплив некерованих факторів, необхідно враховувати їх дію при удосконаленні процесу формування джерел фінансового забезпечення та процесів управління, фінансового планування й прогнозування розвитку закладів.

Планування формування й використання фінансових ресурсів на майбутній період доцільно ґрунтувати на прогнозних значеннях, отриманих за умов побудування моделей з адитивною компонентою або моделей з мультиплікативною компонентою, за допомогою яких досліджують часові ряди, що включають тренд, сезонну та циклічну варіацію. Це дає можливість здійснювати прогнози результатів фінансової діяльності санаторно-курортних закладів за фактичними даними за минулі проміжки часу з врахуванням часової змінної та використовувати отримані дані при складанні фінансових планів.

Розгляд і систематизація досвіду науковців з питань виявлення сезонності у фінансово-економічній діяльності суб'єктів господарювання, моделювання й прогнозування фінансових результатів, дозволили виділити таку послідовність фінансового прогнозування з урахуванням чинника сезонності [11, 12, 13, 14]:

1) побудування моделей з адитивною компонентою, у якій варіація значень змінної в часі найкращим чином описується за умов додавання окремих компонент (трендове значення + сезонна варіація + похибка), та/або побудування моделей з мультиплікативною компонентою, в яких значення сезонної компоненти не є константою і являє собою певну частку трендового значення (значення сезонної компоненти збільшуються із зростанням значень тренду) шляхом:

- розрахунку сезонної компоненти;
- здійснення процесу десеоналізації даних (віднімання сезонної компоненти із фактичних значень);
- розрахунку тренду на основі отриманих десеоналізованих даних;
- визначення похибок як різниці між фактичними й трендовими значеннями, середнього відхилення або середньоквадратичної похибки;

- 2) розрахунок показників оцінювання отриманих моделей;
- 3) оцінка адекватності моделі на основі аналізу залишків;
- 4) відбір оптимальних моделей з найвищою якістю опису модифікацій трендової компоненти;
- 5) складання прогнозів показників фінансового забезпечення за відбраною моделлю на основі трендових значень.

Для реалізації заходів з удосконалення фінансового прогнозування санаторно-курортних закладів побудовано прогноз джерел фінансування, що є доцільним для закладів цілорічного функціонування. Для цього використано квартальні дані за останні три роки філій ПрАТ «Приазовкурорт» санаторію «Бердянськ» та санаторію «Великий Луг», які функціонують цілий рік.

У зв'язку з тим, що прибуток як основне джерело фінансового забезпечення розвитку закладів формується переважно від здійснення основної діяльності, а саме – надання санаторно-курортних послуг, для аналізу впливу сезонності та побудови прогнозів були відібрані чистий дохід від основної діяльності, валовий прибуток і прибуток до оподаткування.

Проведено розрахунок сезонної компоненти й середніх значень, її оцінка в адитивних й мультиплікативних моделях філій ПрАТ «Приазовкурорт», десезоналізація даних при розрахунку тренду та інші результати дослідження сезонності, її впливу на формування джерел фінансування розвитку санаторно-курортних закладів (прибутку до оподаткування).

Результати оптимізаційних заходів з фінансового прогнозування з урахуванням сезонності здійснено з використанням програмних засобів MS Excel і Statistica. Аналіз опису моделей чистого доходу та валового прибутку виконано аналогічно аналізу прибутку до оподаткування санаторно-курортних закладів і наведено кінцеві результати. Для виділення тренду із моделі, що містить сезонну компоненту, застосовано метод ковзного середнього. Цей метод дозволив вирівняти тренд фактичних значень через згладжування сезонних коливань.

Нерівномірність темпів зростання абсолютних показників фінансової діяльності філій ПрАТ «Приазовкурорт» за досліджуваний період, обраних для отримання прогнозних значень, призвів до необхідності одночасного побудування адитивної та мультиплікативної моделей, що дозволило досягти оптимальності опису фінансових даних.

У результаті урахування динаміки фактичних фінансових показників за аналізований період, яка вказує на посилення сезонної варіації із зростанням тренду, передбачено використання саме мультиплікативної моделі, що обумовлено математичним апаратом. Моделі з мультиплікативною компонентою мають найвищу якість опису модифікацій трендової компоненти фінансових показників санаторно-курортних закладів (табл. 1).

Серед них для найбільш точного опису фінансових даних відібрані два типи моделей: лінійні (1) й поліноміальні моделі 2-го ступеня (2):

$$y = a_0 + a_1 t; \quad (1)$$

$$y = a_0 + a_1 t + a_2 t^2. \quad (2)$$

Для визначення параметрів прямої, яка найкращим чином апроксимує тренд, було використано метод найменших квадратів (3):

$$A = (X^T X)^{-1} X^T Y. \quad (3)$$

Таблиця 1 – Перелік оптимальних моделей, що мають найвищу якість опису модифікацій трендової компоненти за фінансовими даними Філій ПрАТ «Приазовкурорт»

Назва закладу	Вид фінансових даних	Тип моделі	Вид моделі	Коефіцієнт множинної кореляції, R	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>	Стандартна похибка оцінки моделі
санаторій «Бердянськ»	доходи	модель з мультиплікативною компонентою	Поліноміальна 2-го ступеня $3579,557 + 803,925t - 38,905t^2$	0,948	0,899	413,47
санаторій «Бердянськ»	валовий прибуток	модель з мультиплікативною компонентою	Поліноміальна 2-го ступеня $-95,734 + 327,689t - 15,015t^2$	0,940	0,885	196,62
санаторій «Бердянськ»	прибуток до оподаткування	модель з мультиплікативною компонентою	Поліноміальна 2-го ступеня $-204,023 + 160,774t - 9,240t^2$	0,834	0,700	123,70
санаторій «Великий Луг»	доходи	модель з мультиплікативною компонентою	Лінійна $1831,770 + 145,312t$	0,957	0,915	179,91
санаторій «Великий Луг»	валовий прибуток	модель з мультиплікативною компонентою	Лінійна $157,022 + 52,86t$	0,943	0,889	76,00
санаторій «Великий Луг»	прибуток до оподаткування	модель з мультиплікативною компонентою	Поліноміальна 2-го ступеня $20,511 + 34,602t - 2,227t^2$	0,850	0,722	21,55

\*розроблено на основі звітних даних ПрАТ «Приазовкурорт»

Перевірку якості моделей табл. 1 здійснено:

- за коефіцієнтом множинної кореляції, його значення дорівнюють 0,834 - 0,957 од., що свідчить про високу тісноту зв'язку і точність моделей;
- за коефіцієнтом детермінації, що є коефіцієнтом множинної кореляції, зведеним у квадрат, і дає кількісну оцінку міри аналізованого зв'язку. Отримані значення коефіцієнта детермінації за показниками доходів і валового прибутку філій ПрАТ «Приазовкурорт» вказують на те, що в залежності від моделей і описуваних даних 88,5-91,5% змін показників можна пояснити змінною часу, а останні 11,5-8,5% – впливом інших чинників. Доля варіації прибутку до оподаткування (результативної ознаки), що перебуває під впливом часової змінної, врахована на 70-72% у відібраних найкращих моделях і має достатній рівень для побудування прогнозів для санаторно-курортної сфери;
- за критерієм Фішера для перевірки гіпотез про значущість рівнів регресії, для яких обчислено фактичне значення F-статистики. За допомогою таблиці критичних точок Фішера для моделей знайдені критичні значення  $F_{кр}$ , порівняні з F-статистикою, в результаті отримано  $F \geq F_{кр}$ , що підтверджує значущість рівняння.
- за критерієм Стюдента  $t_{cm}$  й *p-рівня значущості* оцінено високий рівень суттєвості змінних у моделях.

Аналіз адекватності моделі перевірено на основі дослідження залишків як різниці між спостережуваними значеннями і модельними та визначено, що залишки є випадковими змінними, розподілені за нормальним законом з математичним сподіванням (середнім)

= «0» і постійною дисперсією, а саме - виконується умова гомоскедастичності. Стандартна похибка оцінки є мірою точності опису параметрів моделей і перебуває в межах норми.

Всі вищезазначені умови оцінки якості моделі свідчать про досить точний підбір моделей і наявність стійкого зв'язку між джерелами фінансового забезпечення, формуючими їх показниками та часовою змінною, що надає можливість здійснення фінансового прогнозування.

Моделі з найвищою якістю опису модифікацій трендових компонент філій ПрАТ «Приазовкурорт», на базі яких було здійснено прогноз на подальший рік, мають таку фінансову інтерпретацію (табл. 1):

– з кожним наступним кварталом дохід санаторію «Бердянськ» в середньому збільшуватиметься на 803,9 тис. грн., при цьому спостерігається зниження темпу його росту на 38,9 тис. грн.; для санаторію «Великий Луг» кожен наступний квартал передбачає зростання доходу на 145,3 тис. грн.

– з кожним наступним кварталом прибуток до оподаткування санаторію «Бердянськ» в середньому збільшуватиметься на 160,8 тис. грн., при цьому спостерігається щоквартальне зниження цього значення на 9,2 тис. грн.; кожен наступний квартал передбачає зростання прибутку до оподаткування санаторію «Великий Луг» в середньому на 34,6 тис. грн., при цьому щоквартальний темп спаду очікується в розмірі 2,2 тис. грн.

Отримані прогнозні значення на наступний період вказують на тенденцію зростання показників доходів й валового прибутку для санаторію «Великий Луг», і навпаки для санаторію «Бердянськ» – на їхнє зниження. Прогноз основного джерела фінансування діяльності санаторіїв передбачає майбутні втрати їх попередніх обсягів на наступний період.

Вищезазначені результати дозволяють стверджувати, що оптимізаційні заходи з фінансового прогнозування з урахуванням сезонності дозволяють більш ефективно здійснювати фінансове планування в санаторно-курортній сфері за рахунок створення оптимальних моделей опису часових рядів, оцінки впливу чинника сезонності протягом року та побудови на їх основі точних прогнозів джерел фінансування розвитку закладів.

## ВИСНОВКИ

На основі фінансового прогнозування з оцінкою сезонних компонент, встановлено неоднорідність формування джерел фінансового забезпечення санаторно-курортних закладів протягом року, де максимальне їх отримання можливе переважно у III кварталі. В останні періоди заклади цілорічного функціонування отримують низькі або від'ємні показники прибутків. Особливо контрастно це виглядає на морських курортах, де піковим в отриманні прибутків є літній сезон, і мертвим – зимовий сезон.

У зимовий період низька завантаженість таких закладів й високі потреби у виробничих ресурсах, зростання витрат на енергоносії призводять до необхідності перекриття отриманих збитків майбутніми прибутками в літній період. Саме такі коливання не дозволяють закладам ефективно здійснювати свою діяльність, накопичувати джерела фінансування, достатніх для оновлення матеріально-технічної й медичної бази.

Тому перспективи подальших досліджень повинні бути спрямовані на максимально можливе згладжування отримання прибутків передусім операційної діяльності протягом року; удосконалення процесів управління формуванням й використанням фінансових ресурсів у розрізі максимізації прибутку на базі ціноутворення та цінової політики з використанням інструментів маржинального аналізу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Экономико-экологический рейтинг в системе управления предприятием : монография / А. А. Садеков, О. Б. Балакай, А. В. Половян, А. В. Родионов. — Донецк : ДонНУЭТ, 2008. — 173 с.
2. Falko S. Adverse Conditions / Sergey Falko // Finance – The Executive Magazine for Emerging Europe. — 2010. — № 3. — Рр. 58—59.
3. Забезпечення підвищення ефективності національної економіки : [колективна монографія / за заг. ред. проф. В. І. Хомякова]. — Черкаси : Вид. Чабаненко Ю. А., 2013. — 442 с.
4. Гуменюк В. В. Інституціоналізація фінансового забезпечення курортної справи / В. В. Гуменюк // Банківська справа. — 2012. — № 3. — С. 89—94.
5. Данильчук В. Ф. Особенности формирования и развития туристических предприятий : монография / В. Ф. Данильчук. — Донецк : НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти, 2006. — 240 с.
6. Дядечко Л. П. Теорія і практика логістизації механізмів формування та обслуговування туристських потоків : монографія / Л. П. Дядечко, В. Є. Редько. — Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. — 243 с.
7. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. — [2-ге вид., випр. та доповн.]. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. — 463 с.
8. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підруч. / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. — [2-ге вид.]. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 520 с.
9. Мицак О. В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О. В. Мицак, І. Р. Чуй. — Львів : Магнолія-2006, 2008. — 216 с.
10. Данилюк М. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / М. О. Данилюк, В. І. Савич. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 204 с.
11. Экономико-математические методы и прикладные модели : учеб. пособ. для вузов / [В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, Д. М. Дайитбегов и др. ; под ред. В. В. Федосеева]. — М. : ЮНИТИ, 2002. — 391 с.
12. Білоцерківський О. Б. Дослідження сезонності в газовій промисловості України / О. Б. Білоцерківський, Н. В. Ширяєва // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 3. — Т. 2. — С. 173—176.
13. Кравчук Г. В. Виявлення сезонних і циклічних складових розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] / Г. В. Кравчук // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. — 2010. — Вип. 28. — Режим доступу до статті : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pprbsu/2010\\_28/10\\_28\\_33.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_28/10_28_33.pdf) (12.02.2011).
14. Эддоус М. Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стэнсфилд ; [пер. с англ. / под ред. член-корр. РАН И. И. Елисеевой]. — М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 590 с.

## REFERENCES

1. Sadekov, A.A., Balakaj, O.B., Polovjan, A.V. and Rodionov, A.V. (2008), *Jekonomiko-jekologicheskij rejting v sisteme upravlenija predpriatiem* [Economic and environmental rating in the enterprise management system], monograph, DonNUJeT, Donetsk, Ukraine.
2. Falko, S. (2010), "Adverse Conditions", *Finance – The Executive Magazine for Emerging Europe*, no. 3, pp. 58-59.
3. Homjakov, V.I. (2013), *Zabezpechennja pidvishhennja efektyvnosti nacional'noї ekonomiki* [Improving the efficiency of the national economy], collective monograph, Publisher Chabanenko, Ju.A., Cherkasy, Ukraine.
4. Gumenjuk, V.V. (2012), "Institutionalization of financial security spa industry", *Banking*, no. 3, pp. 89-94.
5. Danil'chuk, V.F. (2006), *Osobennosti formirovaniya i razvitija turisticheskikh predpriyatij* [Features of formation and development of tourism enterprises], monograph, National Academy of Sciences of Ukraine. Institute of Industrial Economics, Donetsk, Ukraine.
6. Djadechko, L.P. and Red'ko, V.Ye. (2010), *Teorija i praktika logistizacii mehanizmv formuvannja ta obslugovuvannja turists'kih potokiv* [Theory and practice lohistryzatsiyi mechanisms of formation and maintenance of tourist flows], monograph, DonNUJeT, Donetsk, Ukraine.



7. Tkachenko, T.I. (2009), *Stalij rozvitok turizmu: teorija, metodologija, realii biznesu* [Sustainable tourism: theory, methodology, business realities], 2nd edition, monograph, Kyiv National Trade and Economic University, Kyiv, Ukraine.
8. Kramarenko, G.O. and Chorna, O.Ye. (2009), *Finansovij menedzhment* [Finance Management], high school textbook, Centr uchbovoi literaturi, Kyiv, Ukraine.
9. Mycak, O.V. and Chuj, I.R. (2008), *Finansovij menedzhment* [Finance Management], tutorial, Magnolija 2006, Lviv, Ukraine.
10. Danyljuk, M.O. and Savych, V.I. (2004), *Finansovij menedzhment* [Finance Management], tutorial, Centr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.
11. Fedoseev, V.V., Garmash, A.N., Dajytbegov D.M. et al. (2002), *Jekonomiko-matematicheskie metody i prikladnye modeli* [Economic-mathematical methods and models applied], tutorial, JuNITI, Moscow, Russia.
12. Bilocerkivs'kyj, O.B. and Shyrjajeva, N.V. (2010), "The study of seasonality in the gas industry of Ukraine", *Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu*, no. 3, vol. 2, pp. 173-176.
13. Kravchuk, G.V. (2010), "Detection of seasonal and cyclical components of the insurance market of Ukraine", *Problems and prospects of the banking system of Ukraine. Zbirnyk naukovykh prac'*, issue 28, available at: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pprbsu/2010\\_28/10\\_28\\_33.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_28/10_28_33.pdf) (access February 12, 2011).
14. Jeddous, M. and Stjensfild, R. (1997), *Metody prinjatija reshenij* [Decision-making methods], Translated by Eliseeva, I.I., Audit, JuNITI, Moscow, Russia.

УДК 334. 722; 331. 24

## О ПРОБЛЕМАХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ПРИБЫЛИ И НАПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Новиков М.Ф., к.т.н., доцент

*Запорожский национальный университет  
Украина, 69600, г. Запорожье, ул. Жуковского, 66*

novikov37@mail.ua

В майбутньому багаті мусять бути,  
Поменшає і злиднів – прийде час.  
Та хай вельможне панство не забуде,  
Що всі їх гроші вкрадено у нас.  
Віталій Івашенко

В предлагаемой статье сделана попытка оценить влияние распределения наработанной бизнесом прибыли на эффективность функционирования государственной экономики и качество жизни трудового народа в государстве с рыночной экономикой. Оценивается *несоответствие структуры производительных сил корпорации структуре распределения наработанной ею прибыли*. Как известно, основными элементами структуры производительных сил любых корпоративных систем являются *средства производства* (результат прошлого труда людей) и *кадры* (характеризующие живой труд людей). Исторически сложилось так, что прибыль корпорации, наработанная всеми ее производительными силами – средствами производства и кадрами, присваивается «единолично» хозяином средств производства корпорации (хозяином контрольного пакета акций). Это происходит потому, что акции акционерных обществ, отражающих акционерный капитал корпораций, учитывают в основном только стоимость средств производства, которые находятся в собственности хозяев корпорации. Живой труд людей, составляющих важнейший элемент в структуре производительных сил современных корпораций, никак не учитывается их акционерным капиталом. Именно это обстоятельство вызывает сомнение в справедливости распределения корпоративной прибыли, наработанной всеми ее производительными силами. В статье раскрывается механизм отчуждения части прибыли, наработанной всем трудовым коллективом корпорации (его производительными силами) в пользу ее собственников, что, собственно, и является финансовым инструментом формирования

олигархического капитала, инструментом обогащения одних за счет труда других. Обосновывается справедливость разделения акций корпорации на *фондовые и трудовые акции*, согласно структуры корпоративных производительных сил, и предлагается механизм более справедливого распределения прибыли, решающий как проблему увеличения доходов трудящихся и, следовательно, повышения их жизненного уровня, так и проблему наполнения бюджета государства. В статье рассматриваются также и уже известные в практике цивилизованных стран современные финансовые механизмы наполнения бюджета государства и использование его для улучшения жизни общества.

*Ключевые слова:* бизнес, корпоративный капитал, прибыль, распределение прибыли, производительные силы, средства производства, кадры предприятия, акция, акционерный капитал, государственный менеджмент.

Новіков М.Ф. ДО ПРОБЛЕМ РОЗПОДІЛУ КОРПОРАТИВНОГО ПРИБУТКУ ТА НАПОВНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ / *Запорізький національний університет, Україна*

У запропонованій статті зроблена спроба оцінити вплив розподілу напрацьованого бізнесом прибутку на ефективність функціонування державної економіки і якості життя трудового народу в державі. Оцінюється *невідповідність структури продуктивних сил корпорації структурі розподілу напрацьованого нею прибутку*. Як відомо, основними елементами структури продуктивних сил любых корпоративних систем являються *засоби виробництва* (результати минулої праці людей) і *кадри* (що характеризують живу працю людей). Історично склалось так, що прибуток корпорації, напрацьований усіма її продуктивними силами – засобами виробництва та кадрами, привласнюється «особисто» власником засобів виробництва корпорації (власником її контрольного пакету акцій). Це відбувається тому, що акції акціонерних товариств, що відображають акціонерний капітал корпорації, враховують в основному тільки вартість засобів виробництва, що перебувають у власності власників корпорації. Жива праця людей, що складають найважливіший елемент продуктивних сил сучасних корпорацій, ніяк не враховується їх акціонерним капіталом. Якраз ці обставини і викликають сумнів у справедливості розподілу корпоративного прибутку, напрацьованого усіма її продуктивними силами. У статті розкривається механізм відчуження частки прибутку, напрацьованого всім трудовим колективом корпорації (її продуктивними силами) на користь її власників, що, власне, і є фінансовим інструментом формування олігархічного капіталу, інструментом збагачення одних за рахунок праці других. Обґрунтовується справедливість розділення акцій корпорації на *фондові та трудові акції*, відповідно до структури корпоративних продуктивних сил, і рекомендується механізм більш справедливого розподілу прибутку, який вирішує проблему підвищення доходів працівників підприємств і, як наслідок, підвищення їхнього життєвого рівня, і проблему наповнення бюджету державі. У статті розглядаються також і вже відомі в практиці цивілізованих держав сучасні фінансові механізми наповнення бюджету держави і використання його для покращення життя суспільства.

*Ключові слова:* бізнес, корпоративний капітал, прибуток, розподіл прибутку, продуктивні сили, засоби виробництва, кадри підприємства, акція, акціонерний капітал, державний менеджмент.

Novikov M.F. THE PROBLEMS DISTRIBUTION CORPORATE PROFITS AND THE STATE BUDGET / *Zaporizhzhya National University, Ukraine*

In the proposed sex attempted to assess the impact of the distribution of accumulated profit business on the effective functioning of the state of the economy and quality of life of working people in the state. Ranked discrepancy structure of the productive forces Corporation Breakdown Structure accumulated profit by it. As you know, the main elements of the structure of the productive forces of any enterprise systems are the means of production (the outcomes of the work of the people) and staff (describing the work of the people live). Historically, the profits of the corporation accumulated all its productive forces – the means of production and personnel assigned a "personal" owns the means of production corporation (owner its controlling stake). This is because the shares of joint stock companies, reflecting the capital stock of the corporation, mainly taking into account only the cost of the means of production owned by the owners of the corporation. Live work people up important element of the productive forces of modern corporations, does not take into account their share capital. Just these circumstances and doubtful of distributive justice corporate profits accumulated all its productive forces. The paper reveals the mechanism of appropriation of profits accumulated all the workforce of the corporation (its productive forces) for the benefit of its owners, who, in fact, is the financial instrument of oligarchic capital instrument enrichment of some at the expense of the labor of others. Substantiates the validity of the division of shares into stock corporations and labor shares in accordance with the corporate structure of the productive forces, and recommended mechanism more equitable distribution of income, which solves the problem of how to increase income employees and, consequently, improve their standard of living, and the problem of filling the state budget. The article also discusses the known practice of civilized nations in modern financial mechanisms to fill the state budget and use it for the betterment of society.

*Key words:* business, corporate capital, profit, profit-sharing, productive forces, means of production and training company, stock, equity, public management.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Любой цивилизованный бизнес предполагает получение и присвоение заработанной прибыли. В акционерных обществах, теоретически, хозяевами полученной прибыли являются все акционеры, а практически ею распоряжаются собственники «контрольного пакета акций». Прибыль предприятия наработывается в процессе производства с помощью *производительных сил*, в основе которых *средства производства* (результат прошлого труда людей) и *кадры предприятия* (живой труд людей). Заработанная прибыль распределяется по акциям, в которых отражена только стоимость материальных активов предприятия, в основном средств производства, а живой труд людей акциями не учитывается. На неакционированных частных предприятиях вся прибыль идет их собственникам. Очевидным является тот факт, что *часть производительных сил предприятия, выраженная живым трудом людей, – рабочий класс, непосредственно участвуя в наработке прибыли, получает только заработную плату, и в распределении прибыли не участвует, в то время как та часть производительных сил, которая выражена средствами производства, получает и свою «заработную плату», в виде амортизационных отчислений и всю прибыль, наработанную всеми производительными силами предприятия.* Становится совершенно очевидным, что проблема более справедливого распределения прибыли как для акционерных обществ и неакционированных предприятий, так и в государственный бюджет, требует дальнейшего исследования.

## АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Наработке и распределению прибыли посвящено множество зарубежных и отечественных публикаций. Одной из первых работ этого направления была работа Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» [1]. Проблемам формирования, накопления, максимизации, управления и использования прибыли посвящены работы многих ученых: В. П. Кадатского «Проблемы формирования прибыли» [2], Ф. Е. Караева «Максимизация прибыли как один из факторов конкурентной борьбы хозяйственного субъекта» [3], В. Ф. Юрова «Прибыль в рыночной экономике» [4], О. А. Толпегина «Анализ прибыли: теория и практика исследования» [5], М. Ф. Новикова «Влияние максимизации предпринимательской прибыли на уровень жизни трудового народа: причины и следствие» [6], И. А. Бланка «Управление прибылью» [7] и множество других публикаций, связанных с наработкой и присвоением прибыли. Вместе с тем, вопрос распределения прибыли, в первую очередь в производственном бизнесе, результатом которого является расчленение общества на чрезвычайно богатых, – хозяев материальных активов неакционированных предприятий и собственников «контрольных пакетов акций» акционерных обществ, и чрезвычайно бедных – трудовых коллективов предприятий (основных наработчиков прибыли) не достаточно обоснован, требует дальнейшего анализа и научного осмысления.

## ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Сделана попытка оценить процессы производства продукции и оказания услуг, с точки зрения наличия в технологических (производственных) процессах предприятия *машинного времени* (осуществляемого средствами производства) и *ручного времени* (осуществляемого людьми), и увязать распределение наработанной предприятием (корпорацией) прибыли, согласно технологической *структуре производственных процессов*, осуществляющих на предприятии, отражающих *структуру его производительных сил*. Рассмотрены и другие более справедливые варианты распределения прибыли предприятий (корпораций) как источников наполнения государственного бюджета.

## ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

Откуда у богатых украинцев (как и у богатых во всем остальном мире) появилось богатство? Естественно, что от труда людей, производящих необходимую обществу продукцию и получающих доход при ее реализации. Современная Украина по уровню *валового дохода на душу населения* попала в группу стран с доходом «ниже среднего» в пределах 1036-4085 долларов на человека и, по данным Всемирного банка, занимает 136 место в мире [8]. Надо полагать, что Всемирный банк считает уровень валового дохода не просто в долларах, а в долларах, обеспеченных реальной «товарной массой», произведенной на предприятиях реального сектора экономики, где, собственно, и формируется общественное богатство. Естественно, что те страны, которые способны наработать больше «товарной массы» и будут обеспечивать больший валовой доход на каждого гражданина своей страны. По мнению экспертов Мирового банка: при валовом доходе на душу населения выше 12615 долларов – это богатые страны, при 4086-12615 долларов – доходы в стране выше среднего, при 1036-4085 долларов – доходы в стране ниже среднего, если доходы меньше 1035 долларов – это страны с низким доходом [8]. *Как видим, к богатым относятся только те страны, где достаточно богатыми могут быть все люди страны, а не малое количество «умеющих жить» людей.*

В связи с вышеизложенным, чтобы оценить уровень доходов в стране и, следовательно, уровень жизни людей, необходимо, прежде всего, оценить возможности экономической системы производить необходимую обществу продукцию (и оказывать услуги), а также механизм распределения наработанной бизнесом прибыли между его участниками. Для этого следует, прежде всего, оценить уровень ее производительных сил: количество и качество средств производства, и уровень квалификации кадров, использующих имеющиеся в наличии средства производства в своей практической деятельности для наработки дохода и, в конечном счете, прибыли.

В мировом *производственном бизнесе* не существует таких профессий, где бы выполненная одним человеком работа оценивалась сотнями миллионов долларов, но есть *финансовые инструменты*, позволяющие на «законном основании» *отчуждать от общества такие средства в пользу одного человека.*

Следует также отметить, что кроме наработки валового дохода в масштабах государства, чрезвычайно важным является и распределение его между членами общества. Если наработанный доход концентрируется в руках небольшого количества людей (например, олигархов), то *средние значения валового дохода на душу населения страны* будут чрезвычайно искажены. Поэтому система распределения наработанного дохода как в государстве в целом, так и на конкретных предприятиях, должна непрерывно совершенствоваться.

Требование совершенствования распределения наработанной обществом прибыли приобретает особое значение в современных условиях развития крупного наднационального капитала, где должны быть сформированы новые правила человеческого общежития с уклоном на обеспечение большинству населения планеты права на жизнь, здоровье, образование, информацию – как основных достижений глобального развития общества.

По поводу того, что в современных условиях общественного развития *богатые должны делиться с бедными*, ясно высказался президент США Билл Клинтон. Он отмечал, что достижения мирового глобального развития в форме новых знаний и информационных технологий *«должны распространяться от богатых к бедным. Если это произойдет, то наши дети будут жить в более интересную и мирную эпоху истории человечества, а если нет – им нужно будет натянуть колючую проволоку,*

*чтобы отделиться от тех, кто находится по другую сторону разделения, поскольку бедность порождает терроризм» [9].*

Становится совершенно очевидным, что богатые должны поделиться с бедными. Это они должны сделать еще и потому, что *их богатство в значительной степени отчуждено у рабочих и, кстати, у государства*, так как наполнение государственного бюджета в значительной степени зависит от отчислений из заработной платы рабочих. При нищенской заработной плате у рабочих и государственный бюджет будет всегда дефицитным. Не следует забывать также, что основная задача *цивилизованного государства* – не обслуживание олигархов, (богатство которых часто формируется и за счет минимизации оплаты труда рабочих), а забота о благосостоянии своего народа, о максимально справедливом распределении среди его граждан прибыли наработанной на его территории.

А заставить богатых делиться доходами с бедными и с государством государственный менеджмент может как минимум тремя путями:

- возвратом предприятий в государственное управление – реприватизацией;
- совершенствованием инструмента акционирования;
- прогрессивным налогообложением получаемой прибыли.

Рассмотрим эти «инструменты менеджмента» государственной экономики более подробно.

### **Реприватизация**

Реприватизация – один из инструментов управления экономикой страны в кризисных ситуациях, когда государство выкупает предприятия у собственников и, обеспечивая их работу, пополняет бюджет государства, тратя его на общегосударственные и социальные нужды. Реприватизация является также и достаточно мощным инструментом регулирования отношений между государством (обществом) и частным бизнесом. *Статья 13 Конституции Украины начинается словами – «собственность обязывает... нести социальную ответственность, платить налоги, развивать и модернизировать бизнес, ежедневно думать о жизни простых людей – своих рабочих...», о чем не следует забывать как украинским, так и зарубежным собственникам приватизированных предприятий [10]. Невыполнение этих условий может (и должно) заканчиваться реприватизацией.*

По данным пресс-службы ФГИ, только в 2000-2004 году в Украине было приватизировано 7253 объекта, а по отношению к 3000 из них (за весь период приватизации) открывались уголовные дела. При этом бывший в то время Председателем Фонда госимущества Украины Михаил Чечетов отказался прогнозировать, *приватизация каких именно объектов может быть пересмотрена с позиций возможной реприватизации. «Пусть во всем разбирается суд»,* заявил он [11].

За прошедшие более чем 20 лет была *приватизирована почти вся украинская экономика (85%). Государство должно было получить около 500 миллиардов долларов, а получила только 6 миллиардов.* Сегодня большинство крупных приватизированных предприятий Украины принадлежат иностранцам, что способствует вывозу прибыли за рубеж, а ВВП страны сократился почти в 2 раза по сравнению с «советской Украиной» [12]. *Ни это ли является основанием для пересмотра отношений между государством и частным сектором экономики в Украине?* Необходимо осуществить правовое урегулирование между государством и теми, кто в период формирования «рыночных отношений» в стране практически задаром присвоил государственную (общенародную) собственность и до настоящего времени продолжает ее эксплуатировать «на износ», практически без должного инвестирования. Особенно важно, чтобы государство имело под своим контролем стратегические активы в индустрии и в средствах массовой

информации (медиа-сфере), где частный сектор получил 85% украинской аудитории и 95% телевизионного рекламного рынка [13]. Желательно также, хотя бы частично, наполнить наш государственный (вечно дефицитный) бюджет за счет «разницы по приватизации».

Директор международного института приватизации, управления собственностью и инвестиций Александр Рябченко, в статье «Реприватизация по-украински», замечает: *«Говоря о реприватизации, я разделю бы политическую дискуссию и реально выполняемые меры. При существующем уровне коррупции на Украине, при традиционном «уважении» к праву и закону, реприватизация будет на порядок более выгодным бизнесом, чем приватизация»* [14].

В статье «Реприватизация – это не больно» Виталий Княжанский совершенно справедливо считает, что реприватизацию следует осуществлять *«по закону и в интересах успешного бизнеса»*. А известный политик и государственный деятель Анатолий Кинах заявил, что *«механизм реприватизации крайне необходим, чтобы в условиях, когда приватизированное предприятие может стать банкротом, государство из-за этого не утратило одно из важных направлений в экономике, а люди не остались без работы»*. Именно это и случилось в связи с закрытием запорожского алюминиевого завода (примерно 5 тысяч рабочих остались без работы и, следовательно, без средств к существованию, а государство потеряло предприятие стратегического значения) и, как следствие, значительные отчисления в бюджет государства. *Реализация механизма реприватизации, по его мнению, не должна снижать доверие к Украине со стороны стратегических инвесторов, как надежному партнеру и правовому государству»* [15].

Нежелательно только, чтобы реприватизация превратилась в элементарную смену собственников у ведущих предприятий украинской экономики, в инструмент расправы с нелояльными к власти бизнесменами, в «теневую реприватизацию» через фиктивное банкротство. Государственный менеджмент, может, должен (даже обязан), защищая государственные интересы, ставить перед собственниками предприятий требования работать с пользой не только для себя, но и для государства (в первую очередь для своего трудового коллектива, как основного элемента государственной экономики). При закрытии предприятия с помощью финансового инструмента «фиктивное банкротство», как это часто делают их собственники, государственный бюджет несет убытки как минимум по трем направлениям: общество не обогащается продукцией предприятия, в бюджет не поступают отчисления от заработной платы рабочих, безработных нужно кормить, одевать и обогревать за счет дефицитного бюджета. Поэтому при невыполнении приватизационных обязательств собственником предприятия, государство обязано вернуть его под свой контроль.

В Законе Украины «О приватизации государственного имущества» особо подчеркивается, что приватизация осуществляется с целью повышения социально-экономической эффективности производства и привлечения средств на структурную перестройку экономики Украины и отмечается, что эффективность производства, мотивация к работе и структурная перестройка с целью развития экономики Украины являются основными приоритетами приватизации [16]. Законами Украины предусматривается и реприватизация (возвращения в собственность государства или территориальных общин имущества, приобретенного юридическими и физическими лицами путем приватизации) по решению суда, *в случае неисполнения другой стороной обязательств, предусмотренных приватизационным договором.*

В трудные для государства периоды реприватизацией как инструментом управления экономикой пользуются разные страны, не видя в этом никакой угрозы. Все дело в том, что *«возвращение приватизированных объектов в государственную собственность не*

*противоречит нормам демократического общества», заявляет депутат Европарламента от Австрии Ева Белебет, и напоминает, что подобное происходило в Австрии после Второй мировой войны, когда ряд частных предприятий и секторов экономики стали государственными. Вместе с тем Ева Белебет подчеркнула, что для реприватизации необходима, в первую очередь, *политическая воля и законодательные рамки*. Впрочем, практически никто и не спорит, что *правовой механизм нормальной «процедуры прощания» с собственником, не выполнившим обязательств, взятых при приватизации*, нужен. Как нужны и гарантии того, что механизм реприватизации не станет инструментом теневой экономической и политической конкуренции. *Нашему государственному менеджменту стоит только научиться эффективно пользоваться этим правовым инструментом воздействия на недобросовестных хозяев приватизированных предприятий, не выполняющих условий приватизации* к которым, прежде всего, относятся требования сохранения и улучшения жизни трудового коллектива, и инвестирование в развитие предприятия.*

### **Совершенствование инструмента акционирования**

Согласно современному законодательству [10], основным органом управления акционерным обществом является общее собрание его членов, а на практике им управляет хозяин «контрольного пакета акций». Современная мировая практика ведения бизнеса считает справедливым порядок, когда скупивший акции акционерного общества (сформировавший «контрольный пакет акций») получает преимущественные права на управление его деятельностью и, как следствие, наработанной прибылью.

Проанализируем и оценим процесс наработки и распределения прибыли на современных предприятиях в странах с рыночной экономикой, к которым относится и современная Украина. Практически все крупные предприятия нашего государства стали акционерными обществами и перешли в частные руки с помощью их приватизации через продажу «контрольных пакетов акций». Финансовый механизм *акционирования государственной собственности* обеспечил возможность «законного» и чрезвычайно быстрого присвоения бывших государственных (общенародных) предприятий незначительному количеству людей. Это же законодательство позволяет хозяевам предприятий присваивать всю наработанную прибыль и формировать свое богатство. Рассмотрим более подробно этот уникальный «финансовый инструмент» – «контрольный пакет акций», позволяющий концентрировать в одних руках огромные капиталы – *«зарабатывать» миллионы и миллиарды «усилиями одного человека»*.

Прибыль предприятия *нарабатывается его производительными силами*, в состав которых, кроме материальных активов, представленных в основном *средствами производства* (отраженных в акциях предприятия) входят и *кадры*, которые «не акционируются» и поэтому, непосредственно *участвуют в наработке прибыли, не участвуют в ее распределении*.

Всякие разговоры о том, что *рабочие* (кадры) предприятия *получают заработную плату* за свое участие в наработке прибыли, не корректны, потому что и *средства производства* также *получают свою «заработную плату» в виде амортизационных отчислений*. И если амортизационные отчисления научно обоснованы и просчитаны так, чтобы их хватило на поддержание средств производства в рабочем состоянии, то заработной платы у рабочих часто недостаточно для поддержания их нормальной жизни. А ведь нужно еще учитывать и наличие семей у рабочих. В Украине, например, заработная плата составляет всего 6,5% от себестоимости выпускаемой продукции, в то время как в странах Европы она составляет 20-30% [13]. В связи с таким уровнем оплаты труда, по уровню «зажиточности» (количества ВВП на душу населения) нас обошли: Россия в 3 раза, Польша в 4,6 раза, Словакия в 5,5 раза, Эстония в 6,2 раза, Венгрия в 7,5 раза, Чехия в 7,7 раза [9]. Не следует забывать и то, что от размера

заработной платы рабочих в значительной степени зависит и наполнение государственного бюджета

Общеизвестно, что *амортизационные отчисления* активной части средств производства на современных эффективно функционирующих предприятиях находятся в пределах 20-25% их первоначальной стоимости. Капиталист (хозяин «контрольного пакета акций»), забирая всю *прибыль, заработанную производительными силами предприятия*, при отсутствии инвестирования в его развитие, практически ничего не тратит на поддержание средств производства в рабочем состоянии, — для этого и существуют амортизационные отчисления. *Ни это ли важнейший источник огромных капиталов, сконцентрированных в руках незначительного количества людей?* А в государственном бюджете, при этом, нет средств ни на общегосударственные нужды, ни на социальные программы для тех, кто наработывал и продолжает наработывать прибыль предприятий.

Если учесть, что прибыль предприятия наработывается его производительными силами, основными составляющими которых являются средства производства (результат «прошлого труда» людей) и кадры («живой труд»), то, как говорится, вдвоем зарабатывали, на двоих и делите. А на практике всю прибыль получает тот, в чьих руках находятся средства производства. Живой человеческий труд (человеческий капитал) по современному законодательству не акционируется, поэтому на него и не распространяется распределение положенной ему (наработанной им) части прибыли.

Становится очевидным, что управленческий инструмент современных акционерных обществ — «контрольный пакет акций» позволяет обогащаться владельцу акций не только за счет использования его собственных материальных активов, но и за счет живого труда рабочих.

Справедливо будет задать себе несколько вопросов. Почему акции предприятий отражают в основном только стоимость их материальных активов — «прошлый труд» человека? Почему тот, кто является важнейшим элементом производительных сил предприятия и непосредственно участвует в наработке прибыли, не участвует в ее распределении (пропорционально трудовому участию)? А справедливо ли то, что «живой труд человека» не отражен в акционерном капитале? А можно ли это сделать, и как?

Совершенно очевидно, что более справедливое распределение прибыли, наработанной производительными силами акционерного общества (корпорацией), можно было бы осуществить, разделив существующий акционерный капитал (АК) на два вида акций: фондовые акции (ФА) и трудовые акции (ТА) [17]. *Фондовые акции (ФА)* — закрепленные за средствами производства (характеризующими прошлый труд людей) могут свободно продаваться и покупаться и, следовательно, могут формировать капитал собственника, скупающего фондовые акции и формирующего из них свой «контрольный пакет акций». *Трудовые акции (ТА)*, закрепленные за рабочими (характеризующими живой труд людей) не продаются и не покупаются, а принадлежат трудовому коллективу и формируют доход, распределяемый между рабочими, работающими на рабочих местах, где в конкретный период времени используется ручной труд людей.

Проблему разделения акционерного капитала на фондовые и трудовые акции можно достаточно легко решить, применив известный и хорошо изученный принцип учета затрат времени на производство продукции (оказание услуг) как общую сумму затрат времени (штучно-калькуляционное время —  $t_{шк}$ ), учитывающую как использование *средств производства* (машин), так и *живого труда* (людей) в едином технологическом цикле. Штучно-калькуляционное время на изготовление единицы



продукции дает возможность из общего времени на технологический цикл производства ( $t_{\text{шк}}$ ) выделить:

– *время, затраченное машиной* (средством производства) –  $t_{\text{маш}}$ , которое может быть основой для формирования пакета *фондовых акций* (ФА);

– *время, затраченное рабочим* –  $t_{\text{ручн}}$ , которое может быть основой для формирования пакета *трудовых акций* (ТА) [18].

Таким образом, чем в большей степени «хозяева» *предприятий – владельцы фондовых акций* (ФА) будут инвестировать техническое совершенствование производственных процессов (механизацию и автоматизацию производства с уменьшением доли ручного труда), тем большая часть прибыли будет оставаться у них. И это будет справедливо. *Это может быть существенным стимулом для «хозяев» предприятий инвестировать в развитие собственного производства, и, опираясь на достижения современной науки, практически вытеснить из него живой труд людей. Это даст возможность вполне законно присваивать всю наработанную прибыль и богатеть от своего предприятия в основном за счет количества и качества выпускаемой продукции* (оказанных услуг), а не за счет возможностей несправедливого перераспределения прибыли, наработанной живым трудом рабочих, в свою пользу, то есть эксплуатацией трудового коллектива. Современная экономика Украины сориентирована на формирование олигархического капитала стремящегося максимизировать свои прибыли, в том числе и за счет минимизации заработной платы рабочих (6,5% в себестоимости продукции вместо 20-30%), формирует условия дефицитного бюджета страны.

### **Прогрессивное налогообложение**

Наиболее простым и понятным инструментом «восстановления справедливости» в распределении *нарабатываемой* предприятиями прибыли между хозяевами предприятий, трудовым коллективом и государством является *прогрессивное налогообложение*. Этим инструментом *наполнения бюджета* своих стран и использование его на благо всех людей государства: на дороги, мосты, крыши, образование, медицину, экологию, экономику, (на что у нас всегда «немає грошей»), давно и успешно пользуются во многих экономически развитых странах. От малой прибыли – малый процент налога, чем больше прибыль – тем больший процент налога, который может доходить до 75% от получаемой прибыли. При этом капитал не вывозится за границу, а остается в бюджете государства и обеспечивает достойный уровень жизни всех людей страны, за который не стыдно и самому государству. Правда, такое положение дел не всем нравится, и некоторые богачи, чтобы не платить такие налоги, даже убегают из своих стран, меняя гражданство. Примером может быть Жерар Депардьё, который, не желая «делиться с бедными», в январе 2013 года поменял французское гражданство на российское, убегая от возможного налога в 75% на годовые доходы выше миллиона евро [19].

Прогрессивное налогообложение является эффективным финансовым инструментом *наполнения бюджета* государства, используемого на общегосударственные (в том числе и социальные) нужды. Государство может (и должно) заставить «*богатых делиться с бедными*», хотя бы по примеру скандинавских стран, где богатые уже давно научились «делиться с бедными», и их страны имеют не только развитую экономику, но и эффективный инструмент распределения прибыли на благо всего общества. Как результат – эти страны процветают и занимают первые места в международных рейтингах.

Правительственный менеджмент и бизнес самых богатых стран мира (США, Великобритании, Германии, Франции, Японии, России...), взяв на вооружение

результаты развивающегося научно-технического прогресса и его современную наиболее мощную составляющую – информацию (знания), продолжают использовать их с позиций «как действовать» так, чтобы стать еще богаче [9]. Жизнь трудового народа в этих странах практически не улучшается в результате действий правительственного менеджмента. Любые улучшения достигаются только через усиление социальной напряженности и массовых демонстраций трудовых коллективов предприятий. В этих странах еще преобладает «классический капитализм», где все результаты бизнес-деятельности направлены на обогащение хозяев бизнеса. Бизнес и правительственный менеджмент не самых богатых стран мира, с позиций наличия ресурсного обеспечения и накопленного капитала, но самых «продвинутых» с позиций улучшения общественного благосостояния (Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания...) научились использовать научно-технический и информационный потенциал не только с позиций «как действовать», чтобы самим стать богаче, но и с позиций «как сосуществовать», чтобы все общество, (хотя бы в масштабах отдельного государства), стало богаче, чтобы в такой стране хотелось жить. Именно в этих странах (по данным ООН) *«концентрация богатства в наибольшей степени согласуется с социально справедливыми принципами их потребления всеми членами общества»* [9]. В этих странах созданы условия для развития более справедливого «цивилизованного капитализма», впитавшего в себя элементы социализма с общей ориентацией на улучшение жизни не только владельцев бизнес-структур, но и их трудовых коллективов, то есть всего общества.

## ВЫВОДЫ

Доход любого предприятия наработывается его производительными силами – средствами производства и рабочими, использующими их в трудовых процессах. Желая получать максимально возможные доходы, современный бизнес пользуется различными финансовыми инструментами, позволяющими минимизировать доходы рабочих, ограничив их одной заработной платой, а заработанной прибылью не желает делиться ни с рабочими, ни с государством. Государственный менеджмент может (и должен) обеспечить более справедливое распределение прибыли, наработанной на предприятиях его страны, используя для этой цели как уже известные, так и новые финансовые инструменты управления распределением прибыли.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит. — М. : Наука, 1993. — Кн. 1. Гл. IX : О прибыли на капитал. — 570 с.
2. Кодацкий В. П. Проблемы формирования прибыли / В. П. Кодацкий // Экономист. — 2000. — № 3. — С. 49—60.
3. Караева Ф. Е. Максимизация прибыли как один из факторов конкурентной борьбы хозяйственного субъекта / Ф. Е. Караева // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 1. — С. 2—8.
4. Юров В. Ф. Прибыль в рыночной экономике / В. Ф. Юров. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 235 с.
5. Толпегина О. А. Анализ прибыли: теория и практика исследования / О. А. Толпегина // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 2. — С. 35—44.
6. Новиков М. Ф. Влияние максимизации предпринимательской прибыли на уровень жизни трудового народа: причины и следствие / М. Ф. Новиков // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. — 2012. — № 4(16). — С. 168—173.
7. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. — М. : Ника-Центр, 2000. — 544 с.
8. Украинцы по уровню доходов на 136-м месте в мире [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.mail.ru/inworld/ukraina/global/112/economics/13970486/?frommail=1>.
9. Згуровский М. Путь к обществу, основанному на знаниях [Электронный ресурс] / М. Згуровский // Зеркало недели. — 2006. — № 2(581). — Режим доступа : [http://gazeta.zn.ua/EDUCATION/put\\_k\\_obschestvu\\_osnovannomu\\_na\\_znaniyah.html](http://gazeta.zn.ua/EDUCATION/put_k_obschestvu_osnovannomu_na_znaniyah.html).

10. Домашнее задание для оппозиции, или Статья 13 Конституции Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://blogs.lb.ua/sergiy\\_kaplin/147773\\_domashnie\\_zadanie\\_oppozitsii.html](http://blogs.lb.ua/sergiy_kaplin/147773_domashnie_zadanie_oppozitsii.html).
11. Реприватизация: «за» и «против». Недвижимость [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://agent.ua/review/articles/1704.html>.
12. Закон України про акціонерні товариства від 17.09.2008. №514-VI [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://kodeksy.com.ua/ka/ob\\_akcionernih\\_obwestvah.htm](http://kodeksy.com.ua/ka/ob_akcionernih_obwestvah.htm).
13. Депутаты предлагают увеличить украинцам отпуск и сократить рабочую неделю [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.mail.ru/inworld/ukraina/global/112/society/14682952/?frommail=1>.
14. Украинская реприватизация стала бесконечной и беспредельной [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://izvestia.ru/news/300943>.
15. Реприватизация по-украински [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.ng.ru/cis/2003-08-05/5\\_ukraina.html](http://www.ng.ru/cis/2003-08-05/5_ukraina.html).
16. Реприватизация – это не больно [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.day.kiev.ua/ru/article/den-ukrainy/reprivatizaciya-eto-ne-bolno>.
17. Закон Украины «О приватизации государственного имущества» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://pravoved.in.ua/section-law/154-zuorgi/1337-glava-001.html>.
18. Новиков М. Ф. Контрольный пакет акций как инструмент обогащения / М. Ф. Новиков // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. — 2008. — № 1. — С. 86—92.
19. Швейцарский оркестр отказался выступать с Депардье [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.mail.ru/inworld/ukraina/global/112/society/12854655/?frommail=1>.

#### REFERENCES

1. Smit, A. (1993), *Issledovanie o prirode i prichinax bogatstva narodov* [Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations], kn. 1. gl. IX *O pribyli na kapital* [On the return on capital], Nauka, Moskva, Rossiya.
2. Kodackij, V.P. (2000), “Problems of formation of profit”, *Ekonomist*, vol. 3, pp. 49-60.
3. Karaeva, F.E. (2009), “Profit maximization as one of the competitive pressures of the economic entity”, *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika*, vol. 1, pp. 2-8.
4. Yurov, V.F. (2009), *Pribyl v rynochnoj ekonomike* [Profit in a market economy], Infra-m, Moskva, Rossiya.
5. Tolpegina, O.A. (2009), “Profit Analysis: Theory and Practice of Research”, *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika*, vol. 2, pp. 35-44.
6. Novikov, M.F. (2012), “Influence maximization of business profits to the level of life of the working people: causes and consequences”, *Visnik zaporizkogo nacionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki*, vol. 4(16), pp. 168-173.
7. Blank, I.A. (2000), *Upravlenie pribylyu* [Profit management], Nika-centr, Moskva, Rossiya.
8. “Ukrainians in income on the 136th place in the world”, available at: <http://news.mail.ru/inworld/ukraina/global/112/economics/13970486/?frommail=1> (accessed 01 February 2014).
9. Zgurovskij, M. (2006), «The path to a knowledge-based society», *«Zerkalo nedeli»*, vol. 2(581), available at: [http://gazeta.zn.ua/EDUCATION/put\\_k\\_obschestvu\\_osnovannomu\\_na\\_znaniyah.html](http://gazeta.zn.ua/EDUCATION/put_k_obschestvu_osnovannomu_na_znaniyah.html) (accessed 01 February 2014).
10. “Homework for the opposition, or Article 13 of the Constitution of Ukraine”, available at: [http://blogs.lb.ua/sergiy\\_kaplin/147773\\_domashnie\\_zadanie\\_oppozitsii.html](http://blogs.lb.ua/sergiy_kaplin/147773_domashnie_zadanie_oppozitsii.html) (accessed 01 February 2014).
11. “Reprivatization : "for" and "against." Real estate”, available at: <http://agent.ua/review/articles/1704.html>.
12. “Law of Ukraine of 17.09.2008 on Joint Stock Companies. № 514-VI”, available at: [http://kodeksy.com.ua/ka/ob\\_akcionernih\\_obwestvah.htm](http://kodeksy.com.ua/ka/ob_akcionernih_obwestvah.htm) (Accessed 01 February 2014).
13. “MPs propose to increase the Ukrainians holiday and reduce the work week”, available at: <http://news.mail.ru/inworld/ukraina/global/112/society/14682952/?frommail=1> (accessed 01 February 2014).
14. “Ukrainian re-privatization has become infinite and boundless”, available at: <http://izvestia.ru/news/300943> (accessed 01 February 2014).

15. "Reprivatization in Ukrainian", available at: [www.ng.ru/cis/2003-08-05/5\\_ukraina.html](http://www.ng.ru/cis/2003-08-05/5_ukraina.html) (accessed 01 February 2014).
16. "Reprivatization – it does not hurt", available at: [www.day.kiev.ua/ru/article/den-ukrainy/reprivatizaciya-eto-ne-bolno](http://www.day.kiev.ua/ru/article/den-ukrainy/reprivatizaciya-eto-ne-bolno) (accessed 01 February 2014).
17. Law of Ukraine " On privatization of state property", available at: <http://pravoved.in.ua/section-law/154-zuopgi/1337-glava-001.html> (accessed 01 February 2014).
18. Novikov, M.F. (2008), "Controlling stake as a tool for enrichment", *Visnik Zaporizkogo nacionalnogo universitetu. Eonomichni nauki*, vol. 1, pp. 86-92.
19. "Swiss orchestra refused to speak with Depardieu", available at: <http://news.mail.ru/inworld/ukraina/global/112/society/12854655/?frommail=1> (accessed 01 February 2014).

УДК 339.543

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МИТНОГО КОНТРОЛЮ

Руда Т.В., к.е.н., ст. наук. співробітник, Несторишен І.В., к.е.н., доцент,  
Попель С.А., мол. наук. співробітник

*Державний науково-дослідний інститут митної справи  
Україна, 29018, м. Хмельницький, вул. Тернопільська, 13/3*

Bulovich\_2006@ukr.net

У статті проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення сутності категорій „ефективність”, „результативність”, „ефективність діяльності органів митної сфери” та „ефективність здійснення митної справи”. Визначено співвідношення між категоріями „ефективність” та „результативність” і визначено їх специфіку. Зокрема, ефективність характеризується безпосередніми результатами діяльності, а результативність – наслідками діяльності й вимірюється співвідношенням між отриманими результатами та витратами ресурсів на їх досягнення. Отже, результативність є якісним, а ефективність – кількісним показником. Особливу увагу акцентовано на узагальненні та характеристиці методик оцінювання ефективності й результативності діяльності органів митного контролю. Окрім того, у статті наведено характеристики методик оцінювання ефективності функціонування органів митного контролю, зокрема, визначено, що найбільш поширеним підходом, який використовується у вітчизняній практиці, є порівняння витрачених коштів на утримання органів доходів і зборів та надходжень від митних податків і зборів до Держбюджету. Досить активно використовуються й методики, які ґрунтуються на багатокритеріальному підході, що дає змогу розрахувати навантаження та вирівняти його між митницями. Особливої актуальності набувають методики, в основу яких покладено збалансовану систему показників, що передбачає досягнення таких цілей: 1) підвищення рівня дотримання митного законодавства України, забезпечення повноти і своєчасності сплати митних зборів і платежів; 2) підвищення якості надання послуг митними органами, скорочення витрат учасників ЗЕД і держави, пов’язаних з митним оформленням і митним контролем. Також у статті визначено недоліки використання відомих на практиці методик оцінювання ефективності діяльності органів митного контролю та запропоновано напрями удосконалення цього процесу за рахунок урахування потенціалу кожного окремого органу митної сфери.

*Ключові слова: ефективність, ефективність митної справи, ефективність діяльності органів митної сфери, результативність, методика оцінювання ефективності діяльності органів митного контролю.*

Руда Т.В., Несторишен І.В., Попель С.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ / Государственный научно-исследовательский институт таможенного дела, г. Хмельницкий, Украина  
В статье проанализированы основные теоретические подходы к определению сущности категорий "эффективность", "результативность", "эффективность деятельности органов таможенной сферы" и "эффективность осуществления таможенного дела". Определено соотношение между

категоріями "ефективність" і "результативність" і визначені їх специфіку. В частині, ефективність характеризується безпосередніми результатами діяльності, а результативність – результатом діяльності і вимірюється співвідношенням між отриманими результатами і витратами ресурсів на їх досягнення. Таким чином, результативність є якісним, а ефективність – кількісним показником. Особливу увагу приділено на узагальненні та характеристиці методик оцінки ефективності і результативності діяльності органів митного контролю. Крім того, в статті наведено характеристики методик оцінки ефективності функціонування органів митного контролю, в частині, визначено, що найбільш поширеним підходом, який використовується в українській практиці, є порівняння витратних засобів на утримання органів доходів і зборів і надходжень від митних зборів і податків до державного бюджету. Достатньо активно використовуються і методики, засновані на багатокритеріальному підході, що дозволяє розрахувати навантаження і вирівняти її між митницями. Особливу актуальність набувають методики, в основу яких покладено збалансовану систему показників, що передбачає досягнення наступних цілей: 1) підвищення рівня виконання митного законодавства України, забезпечення повноти і своєчасності сплати митних зборів і платежів. 2) Підвищення якості надання послуг митними органами, скорочення витрат учасників ВЕД і держави, пов'язаних з митним оформленням і митним контролем. Також в статті визначені недоліки використання відомих на практиці методик оцінки ефективності діяльності органів митного контролю і запропоновані напрями удосконалення цього процесу з урахуванням потенціалу кожного окремого органу митної сфери.

*Ключевые слова: эффективность, эффективность таможенного дела, эффективность деятельности таможенных органов, результативность, методика оценки эффективности деятельности таможенных органов.*

Ruda T.V., Nestorishen I.V., Popel S.A. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE CUSTOMS CONTROL / *State research institute of customs, Hmelnytskyi, Ukraine*

This paper analyzes the main theoretical approaches to determining the nature of the categories "effectiveness", "efficiency", "effectiveness of the customs area" and "efficiency of customs." The correlation between the categories of "efficiency" and "effectiveness" and determined their specificity. In particular, the performance is characterized by the immediate results and performance – up activities and measured the ratio between the results obtained and the cost of resources to achieve them. Thus, the efficiency is high quality and efficiency - a quantitative indicator. Particular attention is paid to the synthesis and characterization methods of evaluating the effectiveness and efficiency of the customs authorities. In addition, the article describes the characteristics of methods of evaluation of the efficiency of customs control, in particular, states that the most common approach used in domestic practice is to compare the money spent for the maintenance of income and fees and revenues from customs duties and taxes to the state budget. Fairly widely used and methods based on multiobjective approach that allows to calculate the load and align it with the customs. Special urgency methodology based on a balanced system of indicators provides the following purposes: 1) increasing compliance with the customs legislation of Ukraine to ensure the completeness and timeliness of payment of customs duties and charges; 2) improving the quality of service delivery by the customs authorities, cost cutting and participants of foreign economic activity of the state related to the customs clearance and customs control. Also in the article the disadvantages of the known practical methods of evaluating the effectiveness of activities of customs and proposed directions for improvement of this process by taking into account the capacity of each individual to the customs area.

*Key words: efficiency, effectiveness customs, efficiency of customs work, performance, methods of evaluating the effectiveness of customs authorities.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах реформування вітчизняної економіки особливої актуальності набувають питання забезпечення ефективності функціонування органів державної влади, зокрема, митної та податкової служб, функції яких покладено на новостворене Міністерство доходів та зборів України. Таке об'єднання вимагає переосмислення структури та системи управління, яка використовувалась попередньо. А тому на цьому етапі розвитку особливо гострим є не лише питання уніфікації діяльності зазначених державних структур, а й вироблення єдиних підходів до організації їх функціонування та оцінювання ефективності роботи, що, у свою чергу, обумовлює необхідність вироблення адаптованих до вітчизняної практики господарювання відповідних методичних підходів.

## **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Аналізуючи наукові дослідження обраної тематики, слід зазначити, що в роботах С. В. Мочерного, Г. В. Атаманчука, С. І. Ожегова, Б. А. Райзберга, А. І. Кредісова, О. С. Козака наведено теоретичні підходи до визначення категорій „ефективність” та „результативність”, окреслено фактори, що на них впливають, та резерви підвищення. Наукові ж роботи І. Г. Бережнюка, П. В. Пашка та В. В. Суворова присвячені висвітленню питань, що стосуються ефективності митної справи та ефективності діяльності митних органів. Окрім того, В. В. Суворовим запропоновано коефіцієнт для оцінювання ефективності діяльності органів митної сфери. Також слід зазначити, що на сьогодні практично відсутні дослідження щодо ефективності та результативності функціонування органів доходів і зборів України.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Метою написання статті є систематизація методичних підходів до оцінювання ефективності здійснення митної справи в Україні та вироблення пропозицій щодо їх удосконалення.

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

В економічній літературі виділяють декілька підходів до визначення сутності поняття „ефективність”. Зокрема, С. І. Ожегов категорію „ефективність” розглядає як ефект, дієвість. Б. А. Райзберг трактує її як відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається співвідношенням ефекту, результату до видатків, витрат, які обумовили, забезпечили результат. С. В. Мочерний пропонує розрізняти економічну ефективність, економічну ефективність нових засобів виробництва, соціальну ефективність та ефективність суспільного виробництва.

Економічна ефективність розглядається як досягнення найбільших результатів при найменших витратах живої та уречевленої праці та як форма виявлення закону економії часу. Під економічною ефективністю нових засобів виробництва пропонується розуміти співвідношення між витратами на виробництво і впровадженням нових засобів виробництва та отриманими від цього економічними результатами, які виражаються через збільшення обсягів виробництва, підвищення якості товарів та послуг, зниженні собівартості тощо.

Соціальна ефективність трактується, здебільшого, як відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтегруючим показником якої є виробництво товарів народного споживання в загальному обсязі виробництва за певний період часу.

Ефективність суспільного виробництва розглядається як відношення величини створених товарів і наданих послуг до витрат суспільної праці.

У роботі Й. С. Завадського, Г. В. Осовської та О. О. Юшкевича поняття „ефективність” розглядається, по-перше, як співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта господарювання і використаними для їх одержання матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами; по-друге, в економіці та менеджменті ефективність розглядається як максимізація результату при мінімальних витратах; по-третє, як здатність обрати правильну мету, ціль, на якій зосереджено енергію організації [1].

У своїй праці О. С. Козак зазначає, що поняття „ефективність” стало загальнонауковим, відноситься до всіх сфер знань, але в кожній із них воно має конкретне значення і пропонує розглядати його як оцінку категорій, що обумовлена системою дій, спрямованих на виявлення якісних ознак предмета та вказує на його позитивну властивість.

Отже, узагальнюючи наведені трактування, доцільно зазначити, що: ефективність є досить складною багатоплановою категорією, для оцінювання якої використовується система взаємопов'язаних показників; завжди передбачає аналіз зрушень певних показників, тобто пов'язана із результатом, тенденцією розвитку.

Досить часто в літературі поряд із поняттям „ефективність” використовують і таку категорію, як „результативність”, ототожнюючи їх. Проте, як показує етимологічний аналіз зазначених дефініцій, між ними існує низка відмінностей.

Відомо, що про ефективність господарювання можна говорити у випадку досягнення певного успіху, збільшення показників прибутковості та продуктивності, розширення обсягів виробництва та власної частки на ринку, інших позитивних аналітичних показників. Але відсутність позитивного результату діяльності – також результат, який так само потребує аналізу.

Поняття результативності розглядається в плані більш повної характеристики діяльності підприємства, що свідчить не тільки про оптимальне співвідношення між прибутком і витратами, а й про такі параметри, як виконання зобов'язань, адаптивність, ступінь розвитку. Незалежно від галузі функціонування підприємство вважається успішним, якщо воно досягло поставленої мети, яка передбачає не тільки підґрунтя для майбутніх досягнень, але і певну поведінку, місце на ринку, характер використання необхідних для цього ресурсів – цілу низку характеристик, що не можуть бути висвітлені лише показниками економічної ефективності.

Друкер П. вважає, що результативність є наслідком певних процесів, виконання функцій, завдань, досягнення цілей, а ефективність – наслідком правильності таких дій, проте як перше, так і друге поняття є однаково важливим. Якщо мету підприємства визначено правильно, то діяльність організації спрямована на задоволення конкретної важливої потреби, тобто створення тих товарів та послуг, на які існує реальний та потенційний попит. Результативність у такому ракурсі є чимось невідчутним, ефективність, навпаки, можна кількісно виміряти [2]. Ковальов В. В. визначив ефективність як відносний показник, що порівнює отриманий ефект з ресурсами, що були використані для досягнення цього ефекту; один із показників оцінки фінансово-господарської діяльності, а результативність як величину, що відображає прибутковість, динамічність діяльності, ефективність використання економічного потенціалу, положення на ринку.

На думку А. Н. Тищенко, Н. А. Кизима, Л. В. Догадайло, для характеристики ці дві категорії варто об'єднати в одну. Отже, ця сукупність відображатиме спроможність підприємства встановлювати точні, конкретні, реальні релевантні цілі з врахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та досягати їх з мінімальними витратами. При цьому науковці допускають трактування таких категорій, як ефективність і результативність, з чим важко не погодитись, оскільки ці два явища не є тотожними, а взаємодоповнюючі, незважаючи на те, що результативність як явище частково охоплює показники економічної ефективності з метою визначення ступеня досягнення цілей підприємства [1]. Окрім того, вони вважають, що вимір результативності функціонування підприємства з урахуванням її багатoelementності можливий за рахунок модельного представлення, що формується, виходячи з набору визначених критеріїв. Із цього погляду, результативність підприємства є узагальнюючим кількісним явищем, що виникає внаслідок ефективного здійснення діяльності і об'єднує більш конкретні кількісні явища, які відображають підсумкові показники роботи підприємства.

Поршнев А. Г. у своїй праці визначає такі показники результативності: рівень досягнення цілей (співвідношення остаточного результату до запланованої величини); рівень задоволення потреб (співвідношення остаточного результату до величини

існуючої потреби); величина потенційної потреби з врахуванням незадоволеної потреби чи потреби, яка щойно виникла і прогнозується; визначення частки продукції на ринку; стійкість конкурентної переваги; потенційні можливості розвитку підприємств [3]. На думку І. В. Ковальчук, визначення загальної ефективності діяльності підприємства потребує врахування багатьох чинників. Можливим варіантом є розроблення показників ефективності використання для кожного виду ресурсів або спільно для всіх ресурсів та їх порівняння з показниками за попередній період. Автор вважає, що можливим є використання двох методичних підходів до оцінювання економічної ефективності підприємства [4], а саме:

- традиційний підхід, що базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу» та передбачає оцінювання ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства загалом, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства;

- багаточинниковий підхід, який передбачає використання агрегованих індексів ефективності, що є складними для інтерпретації, а тому і не стали загальновизнаними. Оцінювання ефективності діяльності за цим підходом базується на основі концепції «Performance Management» (управління результативністю) передбачає використання збалансованої системи індикаторів (Balanced Scorecard (BSC)), що охоплює різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності в цій системі використовують як другорядні, а основною є економічна додана вартість (EVA) тощо.

Оцінюючи ефективність, необхідно використовувати показники економічної ефективності організації загалом та показники, що характеризують ефективність процесів. Останні, своєю чергою, відображають складність внутрішніх і зовнішніх відносин/зв'язків, що існують у керуючій системі, зв'язків між нею і керованою системою та зовнішнім середовищем. Така система показників повинна давати об'єктивну оцінку ефективності процесів загалом і ефективності функціонування її окремих складників.

Отже, ефективність як явище характеризується безпосередніми результатами діяльності, результативність натомість – наслідками діяльності, тобто явищами, спричиненими продуктами діяльності, і передбачає порівняння досягнутих результатів із цілями, зіставленими з використаними для досягнення цих цілей ресурсами.

Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С. визначають ефективність як складне поняття, що характеризує успішність роботи підприємства в плані рентабельності його капіталу, ресурсів та виробництва, а результативність – як категорію, що вказує на ступінь ділової активності підприємства [1]. Перевалов Ю. В., Гімаді І. Є., Добродей В. В. вважають, що ефективність потребує розгляду в аспектах результативності і економічності, а результативність – ступінь досягнення стратегічної мети, що характеризується кількісними показниками без урахування економічності їх виконання [1]. Хан Д. ефективність вважає вмінням правильно виконувати намічене, а результативність діяльності – умінням правильно визначити доцільність виконання певних кроків [1].

Деякі з авторів, а саме М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі вважають, що ефективність характеризується співвідношенням між обсягом виробництва продукції і необхідними для її виготовлення ресурсами, тобто визначається як внутрішній параметр функціонування підприємства, віддзеркалюючи ефективність використання ресурсів. Натомість, результативність вони визначають не лише як співвідношення між обсягом та затратами, але й як таку, що передбачає врахування додаткових параметрів



– виконання обов'язків, адаптивність та розвиток, тобто більш повноцінно характеризує діяльність підприємства [5].

У результаті зіставлень категорій «результативність» та «ефективність» можна дійти висновку, що термін «результативність» є більш загальним і містить багато критеріїв, серед яких значне місце займає «ефективність».

На основі наведених підходів до трактування поняття «результативність» та «ефективність» можна зробити висновок, про те, що ефективність є кількісним, а результативність якісним вимірником діяльності підприємства.

Окрім того, в літературних джерелах використовують й такі поняття, як „ефективність митної справи” та „ефективність діяльності митних органів”. Проте із створенням Міністерства доходів і зборів України поняття „ефективність діяльності митних органів” повинно розглядатись у контексті ефективності діяльності органів доходів і зборів України.

Так, І. Г. Бережнюк під ефективністю митної справи розуміє повноту реалізації економічної та правоохоронної функцій митної справи [6]. Суворов В. В. ефективність діяльності митних органів розглядає як показник, який відображає співвідношення результатів діяльності у відповідній сфері та залучених для досягнення таких результатів ресурсів [5].

Узагальнюючи теоретичні підходи до трактування поняття „ефективність здійснення митної справи”, доцільно запропонувати таке визначення. Ефективність здійснення митної справи – економічний та соціальний ефект, що виникає внаслідок реалізації функцій органами доходів і зборів, зокрема: встановлення порядку і умов переміщення товарів через митний кордон України та пов'язаних із ним митних формальностей.

Досить актуальним сьогодні є питання дослідження методик оцінювання ефективності здійснення митної справи. Найбільш поширеним підходом, що використовується у вітчизняній практиці, є порівняння витрачених коштів на утримання органів доходів і зборів та надходжень від митних податків і зборів до Держбюджету [7]. При цьому проводиться розрахунок сум, витрачених на утримання митної системи та кожного працівника органів доходів і зборів та надходжень до бюджету держави від роботи середньостатистичного працівника цих органів та системи в цілому. Окрім того, досить поширеним на практиці є використання багатокритеріального підходу до оцінювання ефективності роботи органів митної сфери, згідно з яким у 2001 р. було розроблено Методику системного аналізу завантаження митниць та раціоналізації розподілу особового складу в Держмитслужбі України [4], автори якої ставили перед собою завдання забезпечити раціональний розподіл особового складу, коли навантаження на одного інспектора в кожній митниці наближене до середнього у митній системі, а також визначення ефективності роботи кожної митниці. Методика дає змогу розрахувати навантаження та вирівняти його між митницями, після чого перейти до визначення показників ефективності роботи митниць. Критерієм ефективності обрано суму податків, що перераховуються до бюджету окремою митницею від кожного виду роботи в перерахунку на одиниці виміру цієї роботи. Отже, кінцевою метою методики є розподіл митних платежів, які заплановані для надходження до бюджету, пропорційно до обсягів робіт кожної конкретної митниці. Порівняльне оцінювання ефективності роботи митниць здійснюється за результатами виконання розподілених планових фінансових показників.

На думку О. К. Ткачова, дослідження ефективності діяльності органів митної сфери має включати такі напрями: аналіз показників діяльності цих органів; визначення резервів на різних організаційних рівнях забезпечення наповнення Державного бюджету; оцінювання ефективності управління трудовими ресурсами органів митної сфери;

аналіз окремих факторів у ЗЕД, які негативно впливають на рівень надходжень до Державного бюджету, розроблення механізмів їх подолання; перегляд та вдосконалення схем митного контролю і митного оформлення експортно-імпорتنих операцій.

При оцінюванні ефективності митної справи слід використовувати комбінацію різних методів моделювання: аналітичний, статистичний, евристичний тощо; кількісного та якісного оцінювання; системи показників і узагальнюючих критеріїв [4].

Досить цікавим є підхід, наведений у роботі В. В. Суворова, який пропонує ефективність діяльності органів митної сфери оцінювати шляхом розрахунку показника, що вказує на масштаб здійснення митного контролю (кількості товарів, які було піддано контролю при перетині митного кордону за відповідний період). Запропонований коефіцієнт слід розраховувати як відношення обсягу імпорту товарів за відповідний рік до загальної кількості посадових осіб митної служби відповідної країни. Значення коефіцієнта характеризує спроможність митної служби ефективно функціонувати в умовах постійно зростаючих обсягів міжнародної торгівлі. Зростання значення коефіцієнта вказує на підвищення продуктивності праці діяльності працівників органів митного контролю, зниження ж його значення дає можливість робити висновки про екстенсивний підхід у організації роботи працівників митної сфери [5].

Окрім того, для більш детального аналізу ефективності функціонування діяльності органів митної сфери пропонується розглядати й такі показники, як: середній обсяг імпорту у кількісному вираженні в розрахунку на одного працівника органів митного контролю; загальна кількість декларацій, оформлених митною службою за відповідний рік; коефіцієнт середньоденного завантаження однієї посадової особи та середній час на оформлення однієї декларації.

Незважаючи на досить багатоаспектний підхід, що пропонується В. В. Суворовим, ми вважаємо, що зазначені показники, здебільшого, відображають специфіку діяльності органів митної сфери, а не ефективність їх функціонування, оскільки повною мірою не враховують ступінь виконання функцій, покладених на них [1].

З метою більш детального аналізу результативності митної справи Т. В. Калінеску та І. В. Пономарьова пропонують використовувати збалансовану систему показників, що ґрунтується на показниках з урахуванням специфіки оцінюваної сфери. Запропонована збалансована система показників передбачає досягнення таких цілей:

- 1) підвищення рівня дотримання митного законодавства України, забезпечення повноти і своєчасності сплати митних зборів і платежів, при цьому доцільно розраховувати такі показники: частка заяв до органів митного контролю, за якими судами ухвалені рішення не на користь органів митної сфери, у загальному числі позовів, заяв, розглянутих судами; частка митних платежів, перерахованих учасниками ЗЕД з порушенням встановлених нормативними документами термінів, у загальній сумі перерахованих митних платежів до державного бюджету; рівень виконання закону про державний бюджет у частині перерахування митних платежів; рівень утримання митних платежів; рівень нелегального ввезення товарів; сума недоотриманих митних платежів у зв'язку з нелегальним ввезенням товарів.

- 2) Підвищення якості надання послуг митними органами, скорочення витрат учасників ЗЕД і держави, пов'язаних з митним оформленням і митним контролем. Досягнення запропонованої цілі, на думку авторів, передбачає визначення таких показників: частка учасників ЗЕД, в цілому органів митної сфери, що позитивно оцінюють роботу, в загальній чисельності респондентів; час на виконання митних процедур в автомобільних пунктах пропуску через Державний кордон України; частка державних

послуг і функцій, що надаються і виконуються органами митного контролю відповідно до адміністративних регламентів, у загальному обсязі державних послуг і функцій митної служби України; частка товарів, за якими виявлені порушення в результаті контрольних заходів, що проводяться після митного оформлення, до загального обсягу оформлених товарів; показник середньозваженої частки витрат учасників ЗЕД на митні процедури в загальній собівартості товарів, що переміщуються через митний кордон України [3].

### ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, узагальнюючи результати дослідження, слід зробити висновки про те, що сьогодні з метою оцінювання ефективності діяльності органів митної сфери пропонується використовувати низку методик та критеріїв, що враховують різні аспекти функціонування органів митного контролю, проте, здебільшого, вони мають теоретичний, індикативний характер і, не дають дієвих результатів. Окрім того, слід зазначити, що запропоновані методики є орієнтованими на специфіку діяльності органів митного контролю, тому сьогодні досить гострим є питання формування універсальної системи показників, яка дала б змогу комплексно оцінити ефективність функціонування органів новоствореного міністерства.

Виходячи із цього, на нашу думку, доцільним є вироблення методики, яка б ґрунтувалась на оцінюванні потенціалу кожного окремого органу доходів і зборів і, таким чином, дала б можливість визначати ступінь виконання визначених для них функцій.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий : монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Л. В. Догадайло. — Х. : ИД „ИНЖЕК”, 2005. — 168 с.
2. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. — М. : Астрель, 2004. — 284 с.
3. Суворов В. В. Окремі аспекти оцінки ефективності здійснення митної справи в Україні / В. В. Суворов // Митна безпека. Серія : Економіка : наук. журн. — 2010. — № 2. — С. 107—115.
4. Ткачова О. К. Методологічні аспекти оцінювання ефективності діяльності митних органів за допомогою економіко-математичних методів / О. К. Ткачова // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво : наук.-вироб. журн. — 2010. — № 1. — С. 185—189.
5. Суворов В. В. Порівняльний аналіз ефективності здійснення митної справи в Україні та інших країнах / В. В. Суворов // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка : наук. журн. — 2011. — Т. 1. — С. 40—46.
6. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : монографія / І. Г. Бережнюк. — Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. — 453 с.
7. Середкина Г. С. Анализ подходов к оценке эффективности деятельности таможенных органов [Електронний ресурс] / Г. С. Середкина. — Режим доступа : [www.donrta.ru/joomla/images/stories/files/nio\\_trud.../Seredkina.doc](http://www.donrta.ru/joomla/images/stories/files/nio_trud.../Seredkina.doc).
8. Калінеску Т. В. Застосування збалансованої системи показників для оцінювання митної діяльності [Електронний ресурс] / Т. В. Калінеску, І. В. Пономарьова // Наукові вісті Дніпровського університету. — 2010. — №1. — Режим доступу : <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/811>.

### REFERENCES

1. Tishchenko, A.N., Kizim, N.A. and Dogadailo, L.V. (2005), *Ekonomicheskaya rezultativnost' deyatel'nosti predpriyatii* [Economic efficiency of activity of enterprises], ID „Inzhek”, Kharkiv, Ukraine.
2. Druker, P. (2004), *Effektivnoe upravlenie* [Effective management], Translated by Kotelnikova, M., Astre', Moscow, Russia.
3. Suvorov, V.V. (2010), "Some aspects of assessing the effectiveness of customs affairs in Ukraine", *Mitna bezpeka, Seriya : Ekonomika : nauk. zhurn.*, no. 2, pp. 107-115.

4. Tkachova, O.K. (2010), "Methodological aspects of the evaluation of the efficiency of the customs authorities with the help of economic-mathematical methods", *Derzhava ta regioni, Ekonomika ta pidpriemnitstvo : nauk.-virob. zhurn.*, no. 1, pp. 185-189.
5. Suvorov, V.V. (2011), "Comparative analysis of the efficiency of customs business in Ukraine and elsewhere", *Visnik Akademii mitnoi sluzhbi Ukraini*, vol. 1, pp. 40-46.
6. Berezhnyuk, I.G. (2009), *Mitne reguluvannya v Ukraini: natsional'ni ta mizhnarodni aspekty* [Customs Regulations in Ukraine: national and international aspects], monograph, Akademiya mitnoi sluzhbi Ukraïni, Dnepropetrovsk, Ukraine.
7. Seredkina, G.S. "Analysis of approaches to evaluating the effectiveness of customs operations", available at: [www.donrta.ru/joomla/images/stories/files/nio\\_trud.../Seredkina.doc](http://www.donrta.ru/joomla/images/stories/files/nio_trud.../Seredkina.doc) (access January 20, 2014).
8. Kalinesku, T.V. (2010), "The use of a balanced scorecard for the evaluation of customs activities", *Naukovi visti Dalivskogo universitetu*, no. 1, available at: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/811> (access January 20, 2014).

## 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

УДК 331.2:342.51(045)

### ОКРЕМІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ В ОРГАНАХ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Даценко Г.В., к.е.н., доцент, Григулець Л.В.

*Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету,  
Україна, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25*

datsenkoanna@rambler.ru, Lilyn4uk92@mail.ru

У статті розглянуто основні проблеми оплати праці працівників бюджетної сфери, зокрема органів виконавчої влади. Визначено та обґрунтовано недоліки в застосуванні єдиної тарифної сітки розрахунку заробітної плати. Вони показують те, що діюча ЄТС, налічуючи 25 міжпосадових розрядів, має досить малий діапазон розмежування даних коефіцієнтів, що негативно впливає на ефективність діяльності установи та, відповідно, на функціонування самої держави. За допомогою ЄТС, що застосовується для розрахунку заробітної плати працівників органів виконавчої влади, не можна об'єктивно визначити розміри посадових окладів для працівників, які виконують різну за складністю роботу, мають різний стаж та кваліфікацію, проте їхня заробітна плата суттєво відрізняється, враховуючи, що міжрозрядна різниця є досить низькою. Оплата праці працівників органів виконавчої влади не має чіткої обґрунтованості диференціації тарифних ставок та рівень оплати праці не відповідає світовим критеріям. Першим кроком до вирішення цих проблем є реформування політики оплати праці працівників бюджетної сфери економіки шляхом посилення мотивації працівників, зацікавленості в питаннях оплати праці, забезпечення об'єктивної диференціації заробітної плати, що стане запорукою ефективного функціонування апарату оплати праці працівників органів виконавчої влади. У статті наведено пропозиції та визначено пріоритетні напрямки щодо вирішення цих проблем, що в кінцевому результаті сприятиме задоволенню працівників даних установ у питанні розміру платні за виконану ними роботу, займану посаду та кількість відпрацьованих років, що, відповідно, покращить функціонування не тільки даних бюджетних установ а й в цілому усієї держави.

*Ключові слова: заробітна плата, оплата праці, бюджетні установи, органи виконавчої влади, єдина тарифна сітка, тарифні розряди.*

Даценко Г. В., Григулец Л. В. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КОНТРОЛЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНАХ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕШЕНИЯ / *Винницкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, Украина*

В статье рассмотрены основные проблемы оплаты труда работников бюджетной сферы, в том числе органов исполнительной власти. Определены и обоснованы недостатки в применении единой тарифной сетки расчета заработной платы. Они показывают, что действующая ЕТС, насчитывая 25 междолжностных разрядов, имеет достаточно малый диапазон разграничения данных коэффициентов, что отрицательно влияет на эффективность деятельности учреждения и, соответственно, на функционирование самого государства. С помощью ЕТС, применяемая для расчета заработной платы работников органов исполнительной власти, нельзя объективно определить размеры должностных окладов для работников, выполняющих различную по сложности работу, имеющих разный стаж и квалификацию, однако их заработная плата существенно отличается, учитывая, что межразрядная разница является достаточно низкой. Оплата труда работников органов исполнительной власти не имеет четкой обоснованности дифференциации тарифных ставок и уровень оплаты труда не соответствует мировым критериям. Первым шагом для решения данных проблем является реформирование политики оплаты труда работников бюджетной сферы экономики путем усиления мотивации работников, заинтересованности в вопросах оплаты труда, обеспечения объективной дифференциации

зароботної плати стане залогом ефективного функціонування апарату оплати праці працівників органів виконавчої влади. В статті приведені пропозиції та визначені пріоритетні напрями по вирішенню цих проблем, що в результаті сприятимуть задоволенню працівників даних установ в питанні розміру плати за виконану ними роботу, займаної посади та кількість відпрацьованих років, що, відповідно, покращить функціонування не тільки даних бюджетних установ, але й у цілому всього держави.

*Ключові слова:* заробітна плата, оплата праці, бюджетні установи, органи виконавчої влади, єдина тарифна сітка, тарифні розряди.

Datsenko H. V., Hryhulets L. V. SOME ASPECTS OF CONTROL OF WAGES IN THE EXECUTIVE BRANCH: CURRENT PROBLEMS AND PROSPECTS OF SOLUTION / *Vinnitsa Trade and Economics Institute Kyiv National Trade and Economic University, Vinnitsa, Ukraine*

The article deals with the basic problems of wages of public sector employees, including the executive branch. Identified and substantiated deficiencies in the application of a single tariff payroll. They show that the current ETS, counting 25 bits mizhposadovyh a fairly small range of data differentiation factors that adversely affect the efficiency of the institution and, consequently, the functioning of the state. With ETS, which is used for payroll executives, we can not objectively determine the size of the salary for employees who perform different jobs in complexity, with different experience and expertise, but their salaries are significantly different, given that mizhrozryadna difference is rather low. However, it was determined that ETS sets a rather stringent limits differentiation of wages depending on the complexity of work, not take into account sectoral characteristics, as well as the specifics of the organizations, agencies and institutions that are deprived of opportunities to individualize the wages of individual employees based on their level of competence, experience and results. Remuneration of executives is not clearly differentiate the validity of tariff rates and level of pay patients did not meet world standards. The first step in solving these problems is to reform the wage policy of public sector employees of the economy by enhancing employee motivation, interest in matters of pay, providing objective differentiation of wages that will ensure the effective functioning of the device remuneration executives. The article presents suggestions and set priorities to address these problems, which ultimately contribute to employee satisfaction in these institutions on the amount paid for the work they have accomplished, position and number of years that, accordingly, not only improve the performance of data budgetary institutions and in general all over the country.

*Key words:* wages, salaries, budgetary institutions, executive agencies, unified tariff, tariff rozryady.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У наш час питання оплати праці є досить актуальним, тим більше, якщо воно стосується працівників бюджетної сфери. Його незаперечно значущість знаходить своє відображення в ринкових умовах, адже впливає на весь економіко-соціальний механізм нашої держави. На макrorівні заробітна плата пов'язана з динамікою цін, інфляцією, рівнем зайнятості та безробіття тощо, а на мікрорівні – з ефективністю діяльності установ та організацій, їх технологічним забезпеченням, ефективністю функціонування та розвитку трудового потенціалу та його кваліфікацію тощо.

Особливого розгляду потребують питання матеріальної мотивації та організації заробітної плати в бюджетній сфері, що пояснюються такими причинами: низький рівень заробітної плати більшої частини працівників бюджетного сектору; порушення державних гарантій щодо оплати праці, а саме неузгодженість основної заробітної плати з мінімальною; незадовільна диференціація заробітної плати; необґрунтовані диспропорції у рівнях основної заробітної плати працівників однакової кваліфікації, які виконують однакову за складністю та функціональними ознаками роботу; відсутність об'єктивних методик віднесення професій і посад до розрядів єдиної тарифної сітки (ЄТС) та кваліфікаційних характеристик професій працівників окремих галузей бюджетної сфери; жорсткі рамки ЄТС; підвищення заробітної плати, в основному за рахунок додаткових виплат і заохочень, що погіршує структуру заробітної плати, порушує принцип соціальної справедливості в оплаті праці та негативно впливає на диференціацію заробітної плати.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематикою оплати праці в бюджетних установах займалося чимало вчених, таких як: Вишневецька Р. А., Костюк В., Цимбалюк С. та інші. У своїх роботах автори досліджували питання щодо удосконалення та пошуку перспектив поліпшення

організації оплати праці, її регулювання, оптимізації, покращення тарифних умов за рахунок зміни ЄТС тощо, що в кінцевому результаті приведе до ефективного функціонування бюджетного сектора економіки України.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Завданням цієї роботи є дослідження діючої системи оплати праці в Україні, визначення основних проблем в оплаті праці працівників бюджетної сфери, зокрема в органах виконавчої влади, та пошук перспективних пропозицій щодо їх усунення. Об'єктом дослідження виступає оплата праці працівників органів виконавчої влади.

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Існуючі проблеми в оплаті праці працівників бюджетної сфери настільки глибокі та нагальні, що потребують окремого всебічного розгляду на всіх рівнях. На сьогодні основними проблемами в оплаті праці працівників органів виконавчої влади (за оцінкою окремих вітчизняних фахівців) є: порушення міжпосадових (міжкваліфікаційних співвідношень), яке у свою чергу призводить до порушення міжпосадових, міжкваліфікаційних співвідношень, виникнення диспропорцій у рівнях оплати праці працівників однакової (подібної) кваліфікації, які виконують однакоvu (подібну) за складністю та функціональними ознаками роботу; порушення міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, яке виникло внаслідок підвищення тарифних розрядів для окремих закладів бюджетної сфери; рівень оплати праці фахівців органів виконавчої влади вищої кваліфікаційної категорії не відповідає критеріям гідної оцінки їхнього рівня професійної кваліфікації; «похідним» моментом ЄТС працівників органів виконавчої влади є мінімальна заробітна плата, яка хоча на сьогодні й дорівнює прожитковому мінімуму, але все ж таки залишається доволі низькою (базується на «заниженому» показнику реальної вартості життя – суттєво заниженому прожитковому рівні).

Хоча останніми роками в Україні й спостерігається стійка тенденція зростання реальної заробітної плати працівників органів виконавчої влади, але оскільки це зростання йшло від дуже низького базового рівня, то цей факт не вирішує усіх проблемних питань в оплаті праці працівників органів виконавчої влади. Крім того, слід зазначити, що ці підвищення повністю з'їдаються вкрай викривленим за обрахунками індексом інфляції. Зазначимо, що за нашими розрахунками, перелічені громадяни за умов надвисокого подорожчання цін на «оточуючі» групи товарів (продукти харчування) та послуг (комунальні, освітні та медичні) у 2010-2012 рр. збідніли близько на третину. Також зазначимо, що в Україні оплата праці бюджетників за більшістю професійних профілів (освітня, науковці, соцпрацівники, лікарі та ін.) не входить і до ТОП-50 професій за рівнем оплати праці, тоді як, наприклад, в США у першій десятці розташовано 7 бюджетних професій. Можливим вирішенням проблеми є перехід до галузевих сіток з оплати праці, які б повністю враховували специфіку того чи іншого виду діяльності, до якого належить конкретна установа, підприємство, організація бюджетної сфери [1, с. 11].

Однією з основних проблем є низький рівень заробітної плати працівників органів виконавчої влади. Заробітна плата за видами економічної зайнятості за регіонами України має суттєві відмінності, які формуються в основному ринковими чинниками. Разом із тим, значна частина громадян нашої країни працюючи в державному секторі – отримують винагороду за працю згідно ряду нормативних документів, що регулюють нарахування.

Отримані кошти як оплата праці є основним джерелом для задоволення власних потреб працівників та їхніх сімей, адже даний вид доходів у переважній більшості громадян нашої країни є основним. Також вагома частка, згідно з інформацією Держкомстату

належить соціальній допомозі, змішаному доходу та прибутку від власності. Так, за даними Державного комітету статистики України, найвища оплата праці в авіації – 11020 грн., найнижча у працівників пошти – 1956 грн, а середній показник по країні становить 3304 грн. Працівники сфери освіти та охорони здоров'я в середньому отримують відчутно менше, по 2542 та 2433 грн. відповідно, а залучені до державної служби та оборони мають вищу оплату, ніж середній показник по країні – 4183 грн. Відчутно вищі заробітні плати отримують працівники, що зайняті у сфері фінансів та страховій діяльності – 6295 грн., трійку лідерів за рівнем оплати праці замикають спеціалісти інформаційної та телекомунікаційної сфери, з середньою заробітною платою в розмірі – 4653 грн. Максимальні на мінімальні показники середньої заробітної плати серед областей України різняться більш ніж вдвічі, у м. Києві – 5035 грн., а в Тернопільській області – 2404 грн. До трійки лідерів, окрім столиці, також належать Донецька та Луганська області, з середньою заробітною платою в розмірі 3820 та 3406 грн відповідно. Географія оплати праці свідчить про вищі показники в столиці та східних областях країни, ця особливість зумовлена рівнем розвитку ділової активності, розміщенням капіталу та виробництва [2].

Також однією із нагальних проблем сьогодні є несвоєчасність виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери. Це обумовлено тим, що держава за браком коштів не може забезпечити повне та вчасне виконання даної функції. Цю проблему ми пропонуємо вирішити за рахунок взяття грошей із Стабілізаційного фонду, адже даний фонд утворений державою з метою надавати фінансову допомогу для стабілізації економіки держави. Також необхідно здійснити перерозподіл раніше нерозподілених дотацій держбюджету на користь місцевих бюджетів, з метою недопущення простроченої кредиторської заборгованості бюджетних установ з виплати зарплати працівникам бюджетної сфери. На нашу думку, дані пропозиції могли б вирішити це питання якщо не повністю, то хоча б частково.

Доходи працівників органів виконавчої влади погіршуються в основному за рахунок інфляційних процесів, що не завжди відображаються в індексах інфляції, які оприлюднює Держкомстат України, але значною мірою впливають на добробут населення. Вагомий вплив на матеріальне становище бюджетників становить недосконалість процедури індексації заробітної плати, що відбувається в межах лише прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб, та при цьому не виконує свого основного призначення – відшкодування працівникам підвищення цін на споживчі товари і послуги.

Низький рівень заробітної плати працівників виконавчої влади – не єдина проблема в цій сфері оплати праці. Сьогодні в Україні використовують два підходи до оплати праці в органах виконавчої влади: із використанням Єдиної тарифної сітки, затвердженої Постановою КМУ «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» від 30 серпня 2002 р. № 1298, та на основі схем посадових окладів відповідно до спеціальних нормативно-правових актів, затверджених постановами КМУ. Застосування диференційованих підходів до оплати праці працівників органів виконавчої влади свідчить про те, що чинна в Україні ЄТС не виконує свого основного призначення – запровадження єдиного уніфікованого підходу до оцінювання складності робіт і диференціації тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу [3].

Із прийняттям КМУ Постанови № 939 «Питання оплати праці працівників установ, закладів та організацій бюджетної сфери», в бюджетному секторі економіки мінімальна заробітна плата припинила виконувати роль державної соціальної гарантії [4].



Необхідно зазначити, що сьогодні посадовий оклад (тарифна ставка) працівника 1 тарифного розряду залишається меншим від законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати, що суперечить законодавству України: статті 96 КЗпП України та статті 6 ЗУ «Про оплату праці». Відповідно до зазначених статей формування тарифної сітки (схеми посадових окладів) провадиться на основі тарифної ставки робітника 1 розряду, яка встановлюється в розмірі, що перевищує законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати, та міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів) [5].

Також можна виокремити й інші недоліки ЄТС, що використовуються для оплати праці працівників окремих галузей бюджетної сфери: малий діапазон тарифної сітки, досить низький відсоток «порогу відчутності» між розрядами, використання змішаного типу міжрозрядної різниці, відсутність об'єктивної методики оцінювання складності обов'язків працівників органів виконавчої влади.

1. Дуже малий діапазон тарифної сітки, для двадцятип'ятирозрядної тарифної сітки співвідношення 164,51. Дану проблему ми можемо побачити звернувшись до таблиці 1, де розраховано міжрозрядну різницю ЄТС для оплати праці працівників виконавчої влади.

Таблиця 1 – Міжрозрядна різниця ЄТС для оплати праці працівників органів виконавчої влади [2]

Рзряди ЄТС	Тарифні коефіцієнти	Абсолютне зростання тарифних коефіцієнтів	Відносне зростання тарифних коефіцієнтів, %	Рзряди ЄТС	Тарифні коефіцієнти	Абсолютне зростання тарифних коефіцієнтів	Відносне зростання тарифних коефіцієнтів, %
1	1,0	-	-	14	2,42	0,15	6,6
2	1,09	0,09	9,0	15	2,58	0,16	6,6
3	1,18	0,09	8,3	16	2,79	0,21	8,1
4	1,27	0,09	7,6	17	3,0	0,21	7,5
5	1,36	0,09	7,1	18	3,21	0,21	7,0
6	1,45	0,09	6,6	19	3,42	0,21	6,5
7	1,54	0,09	6,2	20	3,64	0,22	6,4
8	1,64	0,1	6,5	21	3,85	0,21	5,8
9	1,73	0,09	5,5	22	4,06	0,21	5,5
10	1,82	0,09	5,2	23	4,27	0,21	5,2
11	1,97	0,15	8,2	24	4,36	0,09	2,1
12	2,12	0,15	7,6	25	4,51	0,15	3,4
13	2,27	0,15	7,1				

У ході здійснених аналітичних розрахунків ми визначили абсолютне та відносне відхилення тарифних коефіцієнтів. Вони показують те, що діюча ЄТС, налічуючи 25 міжпосадових розрядів, має досить малий діапазон розмежування даних коефіцієнтів, що негативно впливає на ефективність діяльності установи та, відповідно, на функціонування самої держави. Пропонується звести кількість тарифних коефіцієнтів до мінімуму та збільшити діапазон тарифної сітки, що сприяло б більш раціональному розрахунку розміру заробітної плати для кожного працівника та в кінцевому результаті скороченню витрат держави.

2. Міжрозрядна різниця усіх розрядів ЄТС менше 10% («порогу відчутності»), що об'єктивно не враховує різницю в складності, відповідальності, рівні кваліфікації

працівників суміжних розрядів й відповідно не забезпечує необхідної диференціації їх основної заробітної плати (табл. 2).

Таблиця 2 – Розміри посадових окладів за ЄТС упродовж 2013 року [2]

Рзряди ЄТС	Тарифні коефіцієнти	Розміри посадових окладів за ЄТС упродовж 2013 року		Рзряди ЄТС	Тарифні коефіцієнти	Розміри посадових окладів за ЄТС упродовж 2013 року	
		з 1 січня	з 1 грудня			з 1 січня	з 1 грудня
1	1,0	1147	1218	14	2,42	2045	2246
2	1,09	1152	1223	15	2,58	2180	2394
3	1,18	1162	1233	16	2,79	2358	2589
4	1,27	1172	1243	17	3,0	2535	2784
5	1,36	1182	1262	18	3,21	2712	2979
6	1,45	1225	1346	19	3,42	2890	3174
7	1,54	1301	1429	20	3,64	3076	3378
8	1,64	1386	1522	21	3,85	3253	3573
9	1,73	1462	1605	22	4,06	3431	3768
10	1,82	1538	1689	23	4,27	3608	3963
11	1,97	1665	1828	24	4,36	3684	4046
12	2,12	1791	1967	25	4,51	3811	4185
13	2,27	1918	2107				

З таблиці видно, що за допомогою ЄТС, що застосовується для розрахунку заробітної плати працівників бюджетної сфери, не можна об'єктивно визначити розміри посадових окладів для працівників, які виконують різну за складністю роботу, мають різний стаж та кваліфікацію, проте їхня заробітна плата суттєво відрізняється, враховуючи, що міжрозрядна різниця є досить низькою [6, 8].

3. Відсутність логіки в побудові тарифних коефіцієнтів, використання змішаного типу міжрозрядної різниці, яка диференціюється від 2,1% (двадцять четвертий розряд) до 9% (другий розряд). На нашу думку, вирішити цю проблему можна за допомогою запровадження спеціальної комп'ютерної програми обрахунку розміру заробітної плати працівників, враховуючи їхні особисті особливості, такі як: кількість років, відпрацьованих в одній установі; кількість відпрацьованих днів протягом року; обсяг виконаних робіт; ефективність роботи; наявність доган, штрафів, нагород, грамот, інших заохочувань тощо.

4. Відсутність об'єктивної методики оцінювання складності обов'язків і робіт працівників бюджетної сфери та кваліфікаційних характеристик професій і посад для окремих галузей бюджетної сфери, що ставить під сумнів правомірність віднесення професій і посад до розрядів ЄТС. Цю проблему ми пропонуємо вирішити шляхом проведення тестування серед працівників на відповідність кваліфікаційного рівня зайнятій посаді; врахувати вік, адже більш старше покоління не може охоплювати той обсяг роботи та виконувати ті ж функції (зокрема у роботі з комп'ютером) та вносити креативні ідеї так, як це можуть робити молоді фахівці тощо.

5. Віднесення більшості професій і посад не до відповідного розряду ЄТС, а до певного діапазону розрядів, й відсутність жодних норм чи рекомендацій щодо встановлення посадового окладу (тарифної ставки) працівникам, які обіймають відповідні посади (виконують роботи), у межах встановленого діапазону розрядів. Причому для окремих посад діапазон охоплює п'ять, шість і навіть сім розрядів, що

спричиняє невдоволення в працюючих з приводу об'єктивності розміру конкретно їхньої заробітної плати, порівняно з іншими працюючими. Цю проблему ми пропонуємо вирішити шляхом запровадження лише декількох розрядів, так би мовити знайти середнє арифметичне між ними, що сприятиме більш доцільному обрахунку посадових окладів [7, с. 41].

Разом з цим відзначимо, що ЄТС встановлює досить жорсткі межі диференціації оплати праці залежно від складності праці, недостатньо враховує галузеві особливості, а також специфіку роботи організацій, установ і закладів, що позбавлені можливостей індивідуалізувати заробітну плату окремих працівників з урахуванням рівня їхньої компетенції, досвіду та результатів праці.

19 січня 2011 року КМУ ухвалив Концепцію удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери. Як зазначено в Концепції, метою її реалізації є вдосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери та створення належних умов для підвищення ефективності їхньої праці. Можна вважати позитивним той факт, що уряд України звернув увагу на те, що питання оплати праці в бюджетному секторі економіки є проблемними, а в деяких аспектах – критичними. Розпорядження визначено п'ятирічний термін реалізації Концепції. Минуло два роки з моменту її ухвалення. Разом з тим, суттєвих кроків щодо поліпшення проблемного питання поки що немає. Якщо і є намагання поліпшити ситуацію, приміром, щодо наближення тарифної ставки першого розряду до мінімальної заробітної плати, диференціації основної заробітної плати працівників, які виконують роботи та обіймають посади, віднесені до перших тарифних розрядів, то вони настільки малі, що пересічні працівники цього не помічають [8].

## ВИСНОВКИ

У ході здійснення цього дослідження ми визначили основні напрямки удосконалення ЄТС, що використовується для оплати праці працівників органів виконавчої влади: запровадження єдиної тарифної сітки для працівників усіх установ та організацій бюджетної сфери; послаблення жорстких рамок ЄТС, або ж взагалі відмова від них; віднесення окладу (ставки) працівника 1 тарифного розряду у відповідність законодавчо встановленому розміру мінімальної заробітної плати; розроблення єдиної шкали з оплати праці шляхом формування кваліфікаційних груп працівників; зведення кількості розрядів ЄТС й діапазонів розрядів для окремих професій і посад до мінімуму; розробити спеціальну комп'ютерну програму для обґрунтування віднесення працівників до того чи іншого розряду, враховуючи вікові, статеві, кваліфікаційні особливості працівників, досвід роботи, освіту, тощо. На нашу думку, необхідно систематично проводити тестування працівників на достатність знань та навиків для ефективного виконання своїх посадових обов'язків, сприяти самовдосконаленню працівників шляхом проходження курсів на підвищення кваліфікації, заохотити молодих креативних фахівців для роботи в бюджетній сфері, які могли б спеціалізовано вирішити проблемні питання тощо. У свою чергу, керівникам органів виконавчої влади розробити показники, що враховувались би під час визначення конкретного розміру посадового окладу (тарифної ставки) працівника в межах встановлених діапазонів, та узгодити основні положення з виборним органом первинної профспілкової організації, що представляє інтереси більшості працівників.

На сьогодні в Україні існує низка проблем в оплаті праці працівників органів виконавчої влади, які потребують нагального вирішення. Чинне законодавство хоч і намагається певним чином вирішити ці проблеми, проте суттєвих та ефективних змін все ж не спостерігається. Оплата праці працівників органів виконавчої влади не має

чіткої обґрунтованості диференціації тарифних ставок та рівень оплати праці не відповідає світовим критеріям. На нашу думку, першим кроком на вирішення цих проблем є реформування політики оплати праці працівників бюджетної сфери економіки шляхом посилення мотивації працівників, зацікавленості в питаннях оплати праці, забезпечення об'єктивної диференціації заробітної плати, що стане запорукою ефективного функціонування апарату оплати праці працівників органів виконавчої влади. Вирішення цих проблем сприяло б в першу чергу результативному функціонуванню не тільки самих органів виконавчої влади, а й самої держави, зробивши її дійсно сильною та економічно могутньою на світових теренах.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Цимбалюк С. Оплата праці працівників бюджетної сфери: проблеми та перспективи поліпшення / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. — 2012. — № 3. — С. 10—15.
2. Лістрова С. Оплата праці в бюджеті у 2013 році: про найважливіше [Електронний ресурс] / С. Лістрова // Інтерактивна бухгалтерія. — 2013. — № 2(11). — Режим доступу до журн. : <http://www.interbuh.com.ua/ua/view/newspaper/1101/1809>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» № 1298 за станом на 30.08.2002 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2002. — (Бібліотека офіційних видань).
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Питання оплати праці працівників установ, закладів та організацій бюджетної сфери» № 939 за станом на 25.10.2008 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2008. — (Бібліотека офіційних видань).
5. Закон України «Про оплату праці» № 108/95 за станом на 24.03.1995 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 1995. — (Бібліотека офіційних видань).
6. Вишневецька Р. А. Виплати працівникам / Р. А. Вишневецька // Податки та бухоблік (спецвипуск). — 2010. — № 9. — С. 8—9.
7. Костюк В. Мінімальна зарплата — ключова соціально-трудова гарантія / В. Костюк // Праця і зарплата. — 2011. — № 10. — С. 38—42.
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери» № 29-р за станом на 19.01.2011 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2011. — (Бібліотека офіційних видань).

#### REFERENCES

1. Tsymbaliuk, S. (2012), "Compensation of employees public sector: problems and prospects for improvemen", *Ukraine: aspects of labor*, no. 3, pp. 10-15.
2. Listrova, S. (2013), "Wages in the budget in 2013: the most important", *Interactive accounting*, no. 2(11), available at: [www.interbuh.com.ua/ua/view/newspaper/1101/1809](http://www.interbuh.com.ua/ua/view/newspaper/1101/1809) (access February, 01, 2014).
3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2002), "On payment of workers from Unified tariff classes and coefficients for employees of institutions and organizations of budget sphere" № 1298 as of 30.08.2002 r., Parliament of Ukraine, Publishing House, Kyiv, Ukraine.
4. Cabinet of Ministers of Ukraine (2008), "Remuneration of employees institutions and public sector organizations" № 939 as of 25.10.2008 r., Parliament of Ukraine, Publishing House, Kyiv, Ukraine.
5. Law of Ukraine "On labor" № 108/95 as of 24.03.1995 r., Parliament of Ukraine, Publishing House, Kyiv, Ukraine.
6. Vyshnevetka, R.A. (2010), "Employee Benefits", *Taxes and Accounting (Special Edition)*, no. 9, pp. 8-9.
7. Kostyuk, V. (2011), "Minimum wage – the key social and labor warranty", *Work and Salary*, no. 10, pp. 38-42.
8. Cabinet of Ministers of Ukraine (2011), "On Approval of the Concept improving salaries of public sector employees" № 29-p at the 19.01.2011 r., Parliament of Ukraine, Publishing House, Kyiv, Ukraine.

## INDICATORS OF THE PERSONNEL SECURITY COMPANIES ANALYSIS

Ivashchenko O.V., Ph., docent, Pukhalska A.P., PhD in Economics, assistant

*Zaporizhzhya National University,  
Ukraine, 69600, Zaporizhzhya, Zhukovsky str., 66*

*ovi@list.ru, nastyapuh20@mail.ru*

Ensuring economic security is important part of the enterprise. Human resources is an important part of economic security in an unstable economy and business personnel safety. It also comes one of the top positions, as threat of enterprise personnel recently increased. Therefore, the leadership of the business is the issue of security personnel. This paper studied the problem of providing security personnel on the use of publishing professionals. However, the question of the essence personnel security and definition of indicators used in the analysis of personnel security, are not sufficiently understood. This requires further investigation. The purpose of this report is to study the nature of personnel security and indicators used in the analysis of personnel security. A critical literature review revealed that there are several approaches to the definition of «security personnel»: a condition as a process as a set of events or actions. Combining important components of each of the definitions, we consider it necessary to treat the security personnel. Personnel security as a condition of the staff and management capacity in which the company opposes the external and internal threats associated with its own staff and operates effectively. The basic types of internal and external threats to the security personnel of the company are given in this paper. An important factor in determining the most effective ways to ensure the safety of personnel is an analysis of the security personnel at the facility. The main groups of factors in the analysis of security personnel are: – the size of the staff and its dynamics; – skills and intellectual capacity; – efficient use of staff; – the quality of the motivational system. The paper provided a system of indicators that can be used for analysis of the security personnel. Systematic analysis of personnel security of the company using the specified parameters and subject to the establishment of appropriate systems to ensure the safety of personnel makes it possible conditions for security and economic security. This contributes to its effective development.

*Key words: economic security, personnel security, performance, analysis, evaluation, maintenance, staff turnover.*

Івашченко О.В., Пухальська А.П. ПОКАЗНИКИ В АНАЛІЗІ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА / *Запорізький національний університет, Україна*

У сучасних умовах функціонування підприємств набуває особливого значення забезпечення кадрової безпеки, оскільки загроза з боку персоналу підприємств останнім часом зростає. Дослідженню проблеми забезпечення кадрової безпеки присвячені публікації фахівців, але при всій важливості й актуальності цих публікацій, питання сутності кадрової безпеки та визначення показників, що використовуються в аналізі кадрової безпеки підприємства, залишаються не достатньо вивченими, що й обумовило необхідність їх подальшого дослідження. Метою цієї публікації є дослідження сутності кадрової безпеки та показників, використовуваних в аналізі кадрової безпеки підприємства. Критичний літературний огляд дозволив виявити, що існує декілька підходів до визначення поняття «кадрова безпека»: як стан, як процес, як сукупність заходів, або дій. Поєднуючи важливі складові кожного з цього визначень, вважаємо за необхідне трактувати кадрову безпеку як стан кадрового та управлінського потенціалу, при якому підприємство протистойть зовнішнім і внутрішнім загрозам, пов'язаним з власним персоналом, і ефективно функціонує. Наведено основні види внутрішніх і зовнішніх загроз кадровій безпеці підприємства. Важливим у визначенні найбільш ефективних шляхів забезпечення кадрової безпеки є аналіз стану кадрової безпеки на підприємстві. Головними групами критеріїв в аналізі кадрової безпеки є: – чисельного складу персоналу та його динаміки; – кваліфікації й інтелектуального потенціалу; – ефективності використання персоналу; – якості мотиваційної системи. У роботі систематизовано показники, що можуть бути використані при аналізі стану кадрової безпеки. Систематичний аналіз стану кадрової безпеки підприємства з використанням зазначених показників та за умови створення відповідної системи забезпечення кадрової безпеки створює передумови для забезпечення й економічної безпеки підприємства, що, у свою чергу, сприяє ефективному його розвитку.

*Ключові слова: економічна безпека, кадрова безпека, показники, аналіз, оцінка, забезпечення, плінність кадрів.*

Иващенко О.В., Пухальская А.П. ПОКАЗАТЕЛИ В АНАЛИЗЕ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ / *Запорожский национальный университет, Украина*

В современных условиях функционирования предприятий приобретает особое значение обеспечение кадровой безопасности, поскольку угроза со стороны персонала предприятий в последнее время возрастает. Исследованию проблемы обеспечения кадровой безопасности посвящены публикации специалистов, но при всей важности и актуальности этих публикаций, вопросы сущности кадровой безопасности и определения показателей, используемых в анализе кадровой безопасности предприятия, остаются недостаточно изученными, что и обусловило необходимость их дальнейшего исследования. Целью данной публикации является исследование сущности кадровой безопасности и показателей, используемых в анализе кадровой безопасности предприятия. Критический литературный обзор позволил выявить, что существует несколько подходов к определению понятия «кадровая безопасность»: как состояние, как процесс, как совокупность мероприятий, или действий. Сочетая важные моменты каждого из этого определений, считаем необходимым рассматривать кадровую безопасность как состояние кадрового и управленческого потенциала, при котором предприятие противостоит внешним и внутренним угрозам, связанным с собственным персоналом, и эффективно функционирует. Приведены основные виды внутренних и внешних угроз кадровой безопасности предприятия. Важным в определении наиболее эффективных путей обеспечения кадровой безопасности является анализ состояния кадровой безопасности на предприятии. Главными группами критериев в анализе кадровой безопасности являются: – количественного состава персонала и его динамики; – квалификации и интеллектуального потенциала; – эффективности использования персонала; – качества мотивационной системы. В работе систематизированы показатели, которые могут быть использованы при анализе состояния кадровой безопасности. Систематический анализ кадровой безопасности предприятия с использованием указанных показателей и при условии создания соответствующей системы обеспечения кадровой безопасности создает предпосылки для обеспечения и экономической безопасности предприятия, что, в свою очередь, способствует эффективному его развитию.

*Ключевые слова: экономическая безопасность, кадровая безопасность, показатели, анализ, оценка, обеспечение, текучесть кадров.*

## STATEMENT OF THE PROBLEM

Businesses are faced with a variety of factors adversely impact every day. Sometimes the very existence of the company becomes problematic as the threat environment affect its economic security. In this regard, the economic security ensuring is very importance for the effective functioning of the enterprise. The one of the important components of economic security is the security personnel. While businesses seek to protect themselves from external threats (competitors, suppliers, customers, contractors, the general environment – political, social economic status, etc.), their employees can be held no less a threat to the enterprise. And the threat of personnel companies recently increased. Therefore, the leadership of the business is the issue of personnel security, which applies to recruitment, selection, adaptation, testing, training, and staff. Research in the field of personnel security allow find detection by personnel and methods to ensure staff security.

## ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

Issues related to personnel security, dedicated work of many domestic and foreign scholars , such as Dzhobava A., Kibanov A., Kirichenko A. [1], Mihus I. [2], Mitrofanov A., Pidluzhnyi N., Chumarin I. [3], Shvets N. [4], Shchelokov V. et al. Issues analysis and evaluation of personnel safety entities surveyed experts: Balabanov L., Gorodnytsky B., Horowitz E., Kolot A., Krasnomovec V., Tsymbaliuk S. et al.

In the research of specialist in the field of personnel security Chumarina I. [3] essence of personnel security are defined as the relevance in modern terms, presents the factors that affect staff security.

In the research of Shvets N. [4] internal and external risks associated with the activities of personnel are considered, methods for detecting threats to security personnel are presented, ways of crime prevention personnel are proposed.

The group of the personnel security criteria, measures providing intellectual and human resources component of economic security, the steps and procedures for the selection of personnel to ensure personnel safety are presented in the book of Ortynsky V., Kernytskyy I., Zhyvko Z. [5].

The modern methods of estimation personnel security staff, based on using entities independent experts are presented in paper Mihus I. and S. Chernenko [2].

Despite the importance and relevance of these publications, personnel security issues of the nature and definition of analysis of enterprise security personnel indicators are not sufficiently studied.

### **FORMULATION OF ARTICLE OBJECTIVES**

The urgency of the issue and appointed a need for further research to identify indicators that are used in the analysis of personnel security, led to the choice of theme and purpose of the study. The purpose of this report is the studying of the nature and parameters of personnel security analysis.

### **THE MAIN MATERIAL RESEARCH**

The personnel safety is an important part of economic security each entity. Experts believe that the security personnel plays a dominant role in the economic security of the entity as Human Resources is primary. In this case, your own staff can carry a serious threat to economic status of the entity.

However, firstly, ensure that the definition of personnel specialists provide security. Shvets N. believes that security personnel – a state protected the company from risks and threats associated with personnel [1].

Kalinichenko L. understood personnel security as «a state of individuals, group company, its human potential and human resources management system that provides for the efficient use of economic capacity and development of the company. Accordingly personnel danger appears in the form of personnel risks and associated threats that rise to the crisis at the plant» [6, p. 86].

Kirichenko A. understood personnel security as «legal and informational support HR processes: addressing legal issues of labor relations, preparation of regulations that govern them, providing all the necessary information HR departments that are more personnel security functions or objectives» [1].

Chumarin N. examines the personnel security as «a process to prevent negative impacts on the economic security of the enterprise due to the risks and threats associated with the staff, his intellectual capacity and labor relations as a whole» [3].

Cherednychenko N. interprets the term « personnel security» «as a set of actions and interrelations of staff , in which an efficient economic operation of the business, its ability to respond to internal and external influences and risks related to the staff, diagnosis and prediction of the impact of staff on performance his intellectual capacity and labor relations in general» [7].

Thus, there are several approaches to the definition of «security personnel»: as a condition, as a process, as a set of events or actions.

Combining important components of each of the definitions, we consider it necessary to treat the security personnel as state personnel and management capacity in which the company opposes the external and internal threats associated with its own staff and operates effectively.

The importance of human resources component of economic security due to the fact that the main risks the company generated its own staff. These statistical studies show that about 51%

of cases of economic crime has a staff of enterprises [8]. The structure of economic crimes according to their subjects are presented in figure 1.

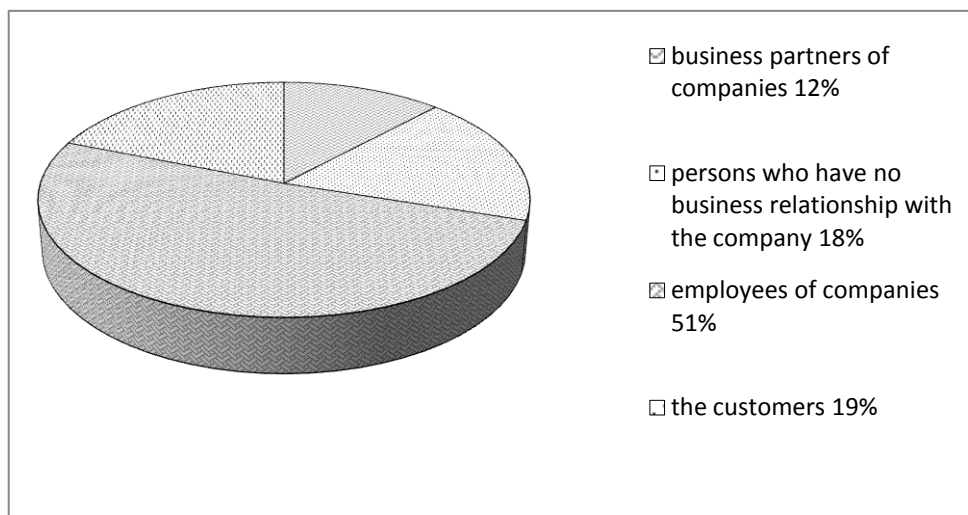


Fig. 1. The structure of economic crimes according to their subjects

Only an effective system to ensure personnel safety will allow the company to protect itself against threats attributed to staff.

Considering the nature of the threats to security company personnel necessary to identify such key factors of the internal environment [5, p. 34]:

- discrepancy qualification requirements for them;
- poor qualifications of employees;
- poor organization of personnel management;
- poor organization of training;
- inefficient system of motivation;
- errors in planning resource personnel;
- reducing the number of innovations and initiatives;
- departure of skilled workers;
- staff focused on solving internal tactical tasks;
- staff focused on the interests of the unit, the lack of corporate policy or it is «weak»;
- substandard test candidates for hiring.

Presented kinds of threats do not exhaust the whole list of them, as connected with people.

However, the safety of personnel by component influences of the environment, so we present the main types of external threats to the security of the personnel of the enterprise [5, p. 35]:

- provided motivation competitors better (not difficult for a lay schedule predict the transition to competition);
- guideline competitors for poaching;
- pressure on workers from outside;
- hit workers in different types of addiction;
- inflation (need to be considered when calculation over period of wage and planning).

Important in determining the most effective ways to ensure the safety of personnel is an analysis of the security personnel at the facility. The main groups of criteria in analyzing the safety of personnel is as follows [5, p. 36]:

- the size of the staff and its dynamics;
- skills and intellectual capacity;
- efficient use of personnel;
- quality of motivational system.



To begin the analysis of personnel security features appropriate to the dynamics of the number of employees in the company. This analysis makes it possible to assess how the company fits into the market economy, how well it can withstand competition in the market of the product and the labor market. On the availability of enterprise workforce dependent performance of the company, and thus economic security. Downsizing, for example, if it is not offset by productivity growth needs to clarify the specific reasons for the outflow of labor and develop recommendations to stabilize the situation.

To characterize the movement of workers and expect to analyze the dynamics of the main indicators [9, p. 378]:

- staff turnover rate of adoption – the ratio of the number of new employees into the organization for a certain period to the average number of employees for the relevant period;
- rate of turnover of personnel on disposal – the ratio of the number of laid-off workers with the organization for a certain period to the average number of employees for the relevant period;
- turnover ratio – the ratio of released on their own and for violation of labor discipline of the average number of employees for the relevant period;
- coefficient constancy of personnel – the ratio of the number of employees who have done all year, the average number of employees for the relevant period.

Amend figures are also possible as follows:

- intensity factor turnover – ratio and proportion of workers, and groups in the number of departures for reasons of fluidity to the share of the i-th group in the total number of workers [10, p. 23];
- «fixing» coefficient – the ratio of the number of people with some work experience, who left the organization for a certain period, the average number of employees during the corresponding period [10, p. 23];
- internal factor mobility – the ratio of the number of workers who changed jobs within the organization, the average number of employees during the corresponding period [11, p. 349-350];
- subjects factor – the ratio of absenteeism (man-hours) to the total number of man-hours for the relevant period [12, p. 136-137].

Additional parameters that characterize the movement of personnel to analyze security personnel consider appropriate use of these indicators (from the work [13]):

- factor release staff working permanently – the ratio of the number of redundant workers on a regular basis for a certain period to the average number of staff in the relevant period;
- rate of release of personnel employed on a temporary basis – the ratio of the number of redundant workers on a temporary basis for a specified period to the average number of staff in the relevant period;
- factor released from the initiative of the organization – the ratio of the number of laid-initiated organization for a given period to the total number released for the relevant period;
- factor probation – the ratio of the number of employees who have passed probation for a certain period, the number accepted for a trial period for the relevant period;
- rate adaptation personnel – the ratio of the number of staff working up to 2 years in a given period to the total number of personnel involved on an ongoing basis for the relevant period;

- factor interprofessional internal movement of staff – the ratio of the number of inter-movement in a given period to the total number of internally displaced staff in the relevant period;
- factor mizhkvalifikatsiynoho internal movement of staff – the ratio of the number mizhkvalifikatsiynyh displacement for a given period to the total number of internally displaced staff in the relevant period;
- ratio of internal organization personnel – the ratio of internal candidates (employees) in a given period to the total number of new positions, movements and replacements in existing positions for the period.

The analysis of these indicators is important for the assessment of the safety of personnel, as domestic and international movement of personnel directly and indirectly affects productivity, quality of work, the possibility of information leakage, etc. The important indicator of the security personnel state is the personnel turnover. The fluidity is the result of some workers recruiting and sacking other in the organization. Fluidity expressed additional ineffective cost, including:

- the social security cost and unemployment benefits;
- pay interim vacations benefits;
- idle machinery and equipment;
- costs for personnel selection;
- administrative expenses;
- decrease productivity.

The reason of these costs is necessity to have time for adapting the new employees and reaching the level of productivity laid-off workers.

However, some staff turnovers are useful for the company, for example, when the employee sacking would not have negative consequences.

Staff turnover calculating gave much information for management solution, but it is necessary accumulating staff turnover information. Ensuring economic security is important part of the enterprise. Human resources is an important part of economic security in an unstable economy and business personnel safety. It also comes one of the top positions, as threat of enterprise personnel recently increased. Therefore, the leadership of the business is the issue of security personnel.

Reason for leaving workers is that their needs are not being met at this job and they are looking better and favorable conditions of work.

It will track the trends in changes of personnel and to predict the likelihood of staffing problems. In the case when it comes to the movement of labor, due to dissatisfaction with the employee's workplace (working conditions, the amount of compensation rewards of work) to talk about the active form of fluidity. Staff changes arising from dissatisfaction of the employee usually referred to passive changes in personnel layoffs are different reasons for the organization [9, p. 378].

The negative effects of staff turnover can be a demotivation of employees who left their distrust of leaders, reduced productivity, personnel security breach. Therefore, dismissal of staff management is one of the most important functions of HR and requires concerted actions the company's management and personnel services.

Another group of indicators characterizing the enterprise security personnel are qualified and intellectual potential personnel. These parameters include [12, p. 136-137]:

- coefficient matching training to the level of complexity of work (Kk.v.) – the ratio of the average tariff level group of employees to the average tariff level of work performed;

– factor structure of staff (Ks.p.o.) – the ratio of the share of each of the constituent groups of staff to the average number of employees for the period. Thus, it is important factor that characterizes the number of highly qualified and skilled workers in the total number of employees.

We believe it is necessary to calculate and analyze as a factor that describes the proportion of staff with relevant experience (experience) of the total number of employees. In this regard, we present data describing the situation in the labor market in relation to the requirements for work experience. In 2012 requirements for experience professionals significantly decreased. Previously a core group of vacancies was marked «3-6 years», in 2012, significantly increased the number of sentences for those who worked only 1-3 years. Accordingly, group jobs «3-6 years» enriched by vacancies in the requirements for previously indicate experience of more than 6 years [14]. Structure of the major groups of jobs on the experience of experts is presented in Figure 2.

On the one hand are the factors that have the positive labor market because managers (institutions) provide better chances of employment of graduates. On the other hand not enough skilled workers can be a threat to personnel and economic security. This situation makes further action by management to enhance the experience and skills of their employees.

The third group of criteria for personnel security of the company describes the efficiency of the staff.

Completeness of staff valued by the number of working days and hours of one employee for the period of time and the extent of the fund of working time. Comparison of the nominal stock of working time actually spent time employee gives a general idea of the condition of working time in the company [9, p. 382].

Loss of working time can be caused by various objective and subjective reasons, not the plan: additional leave with permission, illness of employees with a temporary disability, absenteeism, downtime due to faulty equipment, machines, because of lack of work, materials, materials, electricity, fuel, etc. Each type of loss is analyzed in detail, especially those who depend on the company. Reducing the loss of working time for reasons independent of the labor collective, is for increasing production.

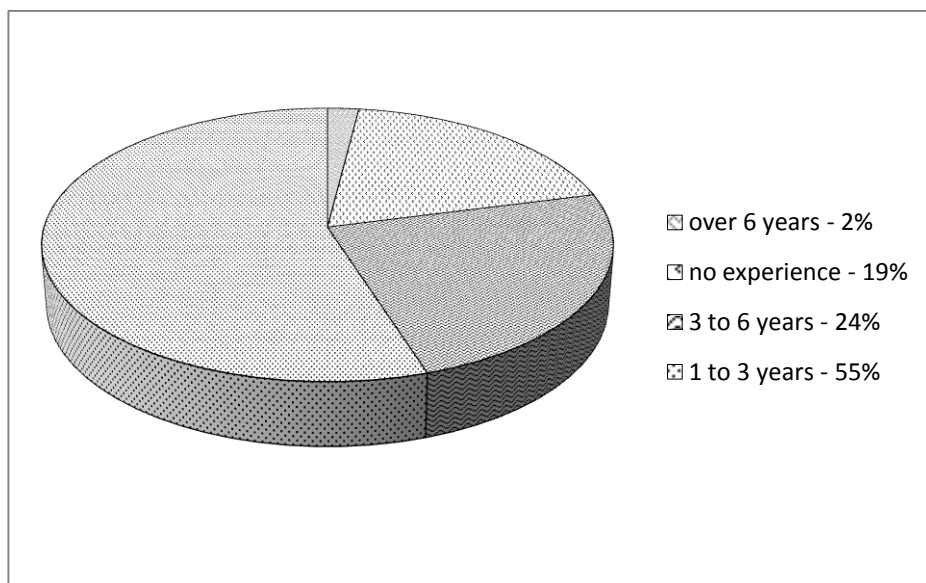


Fig. 2. Structure of the major groups of jobs on the experience of experts

Losses associated with the disease – a serious indicator that indicates conditions. This means you need to pay special attention to improving the conditions under which carry out their work duties of employees.

For estimating the intensity of staff using the system generally, private and subsidiary labor productivity.

Synthesis rate is average, and the average hourly production output by one worker and the average output per worker output in value terms.

Among the sacrament parameters include time spent per unit of production of a certain type (product complexity), or the output of a certain type in bulk at a m.-day or one m.-hour. Time spent on the execution unit of a certain type of work or amount of work performed per unit time are auxiliary parameters [9, p. 386-387].

Thus, the parameters that characterize the efficiency of personnel show the performance of the enterprise. That, in turn, shows the state of economic security.

The latter group of the personnel security evaluation criteria is the quality of the motivational system. This group includes such criteria as salaries and other financial remuneration. However, staff motivation is not limited by material means, and includes the so-called moral incentives. In general motivational techniques to include: – the use of money as a reward and incentive – imposition of penalties – the development of belonging – motivation through the work itself – recognizing achievements – encourage and reward group work – training and development of employees – restrictions limiting negative factors.

Motivation is considered a quality system that:

- 1) working environment meets the requirements (easy job, good physical working conditions, low noise, cleanliness, etc.);
- 2) the remuneration is competitive and fair (for performance), available social benefits (medical care, cultural holidays, paid meals, etc.);
- 3) the employee is experiencing its own identity and the need for the company, respect, acceptance, approval from colleagues and managers, there are good relationships in the team;
- 4) there is an opportunity for employees to training, career development, self-expression;
- 5) work with employees is of interest, the work is complicated, requiring skill growth, etc.

Analyzing these criterias is probably the most difficult thing because that that is subjective. But the lack of motivation is one of the main factors reducing personnel safety. Doing progressive system of financial and other incentives, in addition binds employees to the company, so that the staff cannot get them in competing organizations.

Thus, the analysis and assessment of the personnel safety by using these indicators will allow looking for more effective ways to ensure the personnel safety, and thus the safety of personnel. However, the range of presented indicators are basic and can be expanded depending on the goals and objectives of the personnel security analysis.

## CONCLUSIONS

Providing economic security is possible only if the establishment of appropriate systems to ensure personnel safety. Systematic analysis of enterprise security personnel using these indicators creates conditions for effective enterprise development.

Mentioned topic is very relevant to enterprises and institutions in modern terms. Analysis and maintenance personnel security are requiring to further study.

## LITERATURE

1. Кіріченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. [Електронний ресурс] / О. А. Кіріченко. — [3-тє вид., перероб. і доп.]. — К. : Знання-Прес, 2002. — 384 с. — Режим доступу : [http://www.vuzlib.org/mzed\\_k/\\_index.htm](http://www.vuzlib.org/mzed_k/_index.htm).
2. Мігус І. П. Сучасні методики оцінки стану кадрової безпеки суб'єктів господарської діяльності [Електронний ресурс] / І. П. Мігус, С. А. Черненко / Ефективна економіка : електрон. наук. фах. вид. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1923>.

3. Чумарін І. Г. Що таке кадрова безпека компанії? [Електронний ресурс] / І. Г. Чумарін // Кадри підприємства. — 2003. — № 2. — Режим доступу : <http://alls.in.ua/41136-shho-take-kadrova-bezpeka-kompani.html>.
4. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або Як перемогти зловживання персоналу [Електронний ресурс] / Н. Швець // Персонал. — 2006. — № 5. — Режим доступу : <http://personal.in.ua/article.php?ida=291>.
5. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко. — К. : Правова єдність, 2009. — 544 с.
6. Калініченко Л. Л. Концепція забезпечення кадрової безпеки на підприємствах залізничного транспорту / Л. Л. Калініченко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. — 2012. — № 39(2). — С. 83—92.
7. Череди́ченко Н. В. Кадрова безпека як складова частина економічної безпеки [Електронний ресурс] / Н. В. Череди́ченко. — Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc>.
8. Томаневич Л. М. Кадрова безпека підприємства як об'єкт теоретичного дослідження [Електронний ресурс] / Л. М. Томаневич. — Режим доступу : [www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Uproz/2011\\_4/u1104cha.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_4/u1104cha.pdf).
9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. — [4-е изд., перераб. и доп.]. — Минск : ООО «Новое знание», 2000. — 688 с.
10. Веснин В. Р. Управление персоналом : учеб. пособ. / В. Р. Веснин. — М. : ТК Велби. Изд-во Проспект, 2008. — 240 с.
11. Хміль Ф. І. Управління персоналом : [підруч. для студ. вищ. навч. закл. ] / Ф. І. Хміль. — К. : Академвидав, 2006. — 488 с.
12. Гетьман О. О. Економіка підприємств : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 488 с.
13. Балабанюк Ж. М. Аналіз показників руху персоналу організації [Електронний ресурс] / Ж. М. Балабанюк // Ефективна економіка : електр. наук. фах. вид. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=650>.
14. Барометр ринку праці України 2012 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://hh.ua/article/13148>.

#### REFERENCES

1. Kirichenko, O. A. (2002), *Menedgment zovnishneekonomichnoi diyalnosti* [International Management], tutorial, 3rd ed., rev. and enl., Znannya-Pres, Kyiv, Ukraine, available at: [http://www.vuzlib.org/mzed\\_k/\\_index.htm](http://www.vuzlib.org/mzed_k/_index.htm) (access January 20, 2014).
2. Migus, I. P. and Chernenko, S. A. (2013), “Modern methods of assessment of personnel security business entities”, *Efektivna ekonomika: electronic scientific specialized edition*, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1923> (access January 18, 2014).
3. Chumarin, I. G. (2003), “What is the personnel security company?”, *Kadry pidpryemstva*, vol. 2, available at: <http://alls.in.ua/41136-shho-take-kadrova-bezpeka-kompani.html> (access January 22, 2014).
4. Shvets, N. (2006), “Methods of detecting and maintaining personnel security, or how to win the abuse of staff”, *Personal*, no. 5, available at: <http://personal.in.ua/article.php?ida=291> (access January 20, 2014).
5. Ortynskiy, V. L., Kernyskiy, I. S. and Zhivko, Zh. B. (2009), *Ekonomichna bezpeka pidpryemstv, organizatsiy ta ustanov* [Economic security, organizations and institutions], Pravova Ednist, Kyiv, Ukraine.
6. Kalinichenko, L. L., (2012), “The concept of providing security personnel for railway undertakings”, *Rozvytok metodiv upravlinnya ta gospodaruvannya na transporti*, no. 39(2), pp. 83-92.
7. Cherednichenko, N. V. “The personnel security as part of the economic security”, available at: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc> (access January 16, 2014).
8. Tomanevich, L. M. “Personnel security company as an object of theoretical study”, available at: [www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Uproz/2011\\_4/u1104cha.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_4/u1104cha.pdf) (access January 20, 2014).
9. Savitskaya, G. V. (2000), *Analiz khozyaystvennoy deyatelnosti predpriyatita* [Analysis of the economic performance of an enterprise], 4th ed., rev. and enl., ООО “Novoe znanie”, Minsk, Byelorussia.
10. Vesnin, V. R. (2008), *Upravlenie personalom* [HR Management], tutorial, TK Velbi, Prospekt, Moskva, Russiya.

11. Khmil, F. I. (2006), *Upravlinnya personalom* [HR Management], high school textbook, Akademvydav, Kyiv, Ukraine.
12. Getman, O. O. (2006), *Ekonomika pidpryemstv* [Business Economics], high school textbook, Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine.
13. Balabanyuk, Zh. M. (2011), "Analysis of the movement of personnel", *Efektivna ekonomika: electronic scientific specialized edition*, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=650> (access January 17, 2014).
14. Barometer labor market in Ukraine 2012, available at: <http://hh.ua/article/13148> (access January 20, 2014).

УДК 65.012.123

## МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНІХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ПЕРСОНАЛОМ

Ковальов В.М., д.е.н., професор, Яковлева Ю.В., старший викладач

*Українська інженерно-педагогічна академія*

*Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут*

*Україна, 84500, Донецька область, м. Артемівськ, вул. Артема, 5*

ermuipa@ukr.net

Стаття розкриває методи вирішення проблеми взаємозв'язків чинників і методів у формуванні системи управління підприємством, які визначають розвиток і ефективність використання персоналу. Зокрема, розкрито роль адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів управління в реалізації управлінських рішень. Відповідно розкрито зміст і напрямки дослідження показників запропонованої моделі систематизації класифікаційних ознак, які виражають пріоритетність методів управління підприємствами та персоналом і враховує накопичений досвід розкриття показників ефективності і розвитку методів управління, узагальнює погляди вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. На підставі комплексного підходу і використання математичного моделювання розроблено методологічний підхід до аналізу використання чинників у формуванні системи управління підприємствами та персоналом, основу якого становить поетапне дослідження за напрямками: моделювання класифікаційних ознак сукупності методів управління підприємствами та персоналом; інтегральна оцінка потенціалу багатомірного динамічного об'єкта за сукупністю методів управління в складі кожної їх групи на аналізованому об'єкті дослідження; визначення зв'язків між показниками ефективності функціонування в сукупності груп методів управління; формування пріоритетних напрямів визначення груп методів в системі управління. Підставою пропонованих напрямів пріоритетності реалізації методів управління підприємством та персоналом стало практичне обчислення потенційної функції інтегральної оцінки ефективності функціонування кожної групи методів управління на прикладі конкретного машинобудівного підприємства. На основі методів кореляційно-регресійного аналізу складено рівняння множинної регресії для математичного моделювання взаємозв'язків впливу чинників відносно методів управління. За отриманими результатами встановлено зміни показників однієї групи методів управління при зміні показників іншої групи, як інформаційної бази прийняття управлінських рішень з урахуванням пріоритетності реалізації сукупності методів управління підприємством та персоналом.

*Ключові слова:* система, методи управління, ефективність управління, інтегральна оцінка, системний підхід, взаємозв'язки показників і методів управління, комплексний підхід.

Ковалев В.Н., Яковлева Ю.В. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВНУТРЕННИХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ПЕРСОНАЛОМ / Украинская инженерно-педагогическая академия, Учебно-научный профессионально-педагогический институт, г. Артемовск, Украина

Статья раскрывает методы решения проблемы взаимосвязей факторов и методов в формировании системы управления предприятием, которые определяют развитие и эффективность использования персонала. В частности, раскрыта роль административных, экономических и

социально-психологических методов управления в реализации управленческих решений. Соответственно раскрыто содержание и направления исследования показателей предложенной модели систематизации классификационных признаков, которые выражают приоритетность методов управления предприятиями и персоналом, и учитывает накопленный опыт определения показателей эффективности и развития методов управления, обобщает взгляды отечественных и зарубежных ученых-экономистов. На основании комплексного подхода и использования математического моделирования разработан методологический подход к анализу использования факторов в формировании системы управления предприятиями и персоналом, основу которого составляет поэтапное исследование по направлениям: моделирование классификационных признаков совокупности методов управления предприятиями и персоналом; интегральная оценка потенциала многомерного динамического объекта по совокупности методов управления в составе каждой их группы на анализируемом объекте исследования; определение связей между показателями эффективности функционирования в совокупности групп методов управления; формирование приоритетных направлений определения групп методов в системе управления. Основанием предложенных направлений приоритетности реализации методов управления предприятием и персоналом стало практическое вычисление потенциальной функции интегральной оценки эффективности функционирования каждой группы методов управления на примере конкретного машиностроительного предприятия. На основе методов корреляционно-регрессионного анализа составлены уравнения множественной регрессии для математического моделирования взаимосвязей влияния факторов относительно методов управления. По полученным результатам установлены изменения показателей одной группы методов управления при изменении показателей другой группы, как информационной базы принятия управленческих решений с учетом приоритетности реализации совокупности методов управления предприятием и персоналом.

*Ключевые слова:* система, методы управления, эффективность управления, интегральная оценка, системный подход, взаимосвязи показателей и методов управления, комплексный подход.

Kovalev V.N., Yakovleva Yu.V. METHODS OF DETERMINATION OF INTERNAL INTERCOMMUNICATIONS IN SYSTEM MANAGERMENTS BY ENTERPRISE AND PERSONNEL / *Ukrainian engineer-pedagogical academy, Educational-scientific professionally-pedagogical institute, Artemivsk, Ukraine*

The article considers the methods for solving problem of searching for interlink ages in the system of enterprise management of methods that are determine the development and efficiency of use of personnel. The role of administrative, social, psychological and administrative methods. Discloses the content and direction of research performance of the proposed model systematization of classifications management practices. Based on accrued experience in management, proposed a model of classifications management practices. Studies it's of indicators have allowed identifying priorities enterprise management and personnel. On the basis of an integrated approach and the use of mathematical modeling, developed a methodological approach to the analysis of the use of the factors in the formation of business management and personnel, which is the basis of the phased study areas: development of a classification system indicators methods of management enterprise; calculation of integral evaluation potential of a multidimensional of dynamic object for each group of methods of management; definition of links between performance indicators systems methods of management; the development of priorities in the system of methods of management on enterprise. The basis of the proposed priority areas of implementation methods of enterprise management and staff became practical calculation of the potential function of the integrated assessment of the efficiency of the management of each group on a specific example of the engineering enterprise. Drawn up multiple regression equations that describe interrelations of indicators detected in the management system. Results provide an information base for management decisions, taking into account the implementation of the priorities of enterprise management.

*Key words:* system management, management efficiency, integrated assessment, systematic approach, interrelation of indicators and management methods integrated approach.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Як відомо, теорія і практика менеджменту оперує важелями дії суб'єкта управління на його об'єкт, які становлять систему управління підприємствами і персоналом. Структуру такої системи розкривають три групи методів управління: адміністративні, економічні та соціально-психологічні, особливості використання яких залежать від ситуації, що склалася на підприємстві. Тому важливо оцінювати ефективність впливу окремих методів або їх груп на результат. Нашими дослідженнями доведено, що пріоритетну роль в управлінні виконують економічні методи управління, оскільки від їх раціонального застосування залежить доля функціонування всієї системи управління.

Тому в ході реалізації економічних заходів на підприємстві для досягнення поставлених цілей, виникає потреба у визначенні їх пріоритетності. Зокрема, нами визначено, що адміністративні методи управління є засобами реалізації організаційної функції менеджменту та утворюють підґрунття всього процесу управління. Ефективність їх застосування відбивається і на економічних, і на соціально-психологічних методах управління. У свою чергу соціально-психологічні методи управління виконують стимулюючу функцію менеджменту, від якої залежить успіх виробництва. Тому для оцінки пріоритетності застосування сукупності методів управління важливо визначати взаємозв'язки методів управління в їх сукупності, які дозволяють досягати ефекту синергії, що надзвичайно важливо в сучасних умовах.

### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ**

Аналізу чинників впливу на рівень ефективності виробництва присвятили свої праці вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти. Зокрема, методи факторного аналізу показників ефективності господарської діяльності розкрито в роботах Г. В. Савицької, М. І. Баканова, А. Д. Шеремета та ін. Методи визначення взаємозв'язків між елементами системи управління на підставі збалансованої системи показників Balanced Scorecard (BSC) розглянуті в роботах Р. Каплана, Д. Нортон. Визначення чинників впливу на систему управління – у роботах Р. Фатхутдінова, А. Мескона, М. Альберта, Г. Гольдштейна та ін. Але в наукових працях цих учених недостатньо уваги приділено методам визначення впливу на ефективність управління однієї групи методів на іншу групу, а також методам математичного моделювання взаємозв'язків у системі управління.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ**

*Метою статті є формування комплексного методологічного підходу до визначення пріоритетності методів управління підприємствами і персоналом та їх впливу на ефективність системи управління з використанням математичного моделювання на прикладі Артемівського машинобудівного заводу ПрАТ «АМЗ «Вістек».*

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

У процесі досліджень встановлено, що досягнення зазначеної мети цієї статті більш доцільне приведення таких етапів:

Етап 1. Розробка моделі класифікаційних ознак сукупності методів управління підприємствами та персоналом.

Етап 2. Застосування для інтегральної оцінки потенціалу багатомірного динамічного об'єкта за сукупністю методів управління в складі кожної групи методів управління на аналізованому об'єкті дослідження.

Етап 3. Визначення зв'язків між показниками ефективності функціонування в сукупності груп методів управління.

Етап 4. Формування пріоритетних напрямків визначення груп методів в системі управління.

Відносно першого етапу за результатами наших попередніх досліджень [1, с. 70-76; 2, с. 105-109], розроблена модель систематизації класифікаційних ознак обґрунтування пріоритетності методів управління підприємством та персоналом. Ця модель враховує існуючий досвід визначення показників ефективності застосування методів управління та узагальнює погляди вітчизняних і зарубіжних учених-економістів.

За другим етапом відібрано найбільш суттєві показники, що характеризують ту чи іншу групу методів управління. Їх було включено до інтегральної оцінки ефективності



функціонування і самої групи методів управління, і системи в цілому. При розрахунку інтегральної оцінки було застосовано методи розрахунку інтегральної оцінки потенціалу багатомірного динамічного об'єкта, які запропонував М. В. Шаланов [3, с. 103-105]. Для зручності застосування показників ефективності функціонування сукупності методів управління введені умовні позначення за групами методів та їх системами і підсистемами. Так, за групами економічних методів управління передбачено такі системи та підсистеми:

1. Система «Стимулювання успішності праці» включає показники:  $X_{11}$  – індекс продуктивності праці;  $X_{21}$  – індекс середньомісячної заробітної плати;  $X_{31}$  – зарплатовіддача, грн./грн.;  $X_{41}$  – співвідношення темпів зростання заробітної плати на 1% зростання продуктивності праці.

2. Система «Фінансово-економічного управління» включає такі підсистеми та показники за кожною з них:

2.1. Підсистема «Платоспроможності та ліквідності підприємства»:  $X_{112}$  – коефіцієнт покриття;  $X_{122}$  – коефіцієнт швидкої ліквідності;  $X_{132}$  – коефіцієнт абсолютної ліквідності.

2.2. Підсистема «Фінансової стійкості підприємства»:  $X_{212}$  – коефіцієнт фінансової стійкості;  $X_{222}$  – коефіцієнт фінансової незалежності (автономії);  $X_{232}$  – коефіцієнт фінансової залежності;  $X_{242}$  – коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування);  $X_{252}$  – показник фінансового лівериджу.

2.3. Підсистема «Прибутковості та рентабельності»:  $X_{312}$  – рентабельність капіталу (активів), %;  $X_{322}$  – рентабельність власного капіталу, %;  $X_{332}$  – рентабельність продажу, %;  $X_{342}$  – рентабельність продукції, %;  $X_{352}$  – рентабельність виробничих фондів, %.

До групи соціально-психологічних методів включено:

1. Систему «Соціальні методи управління», яка характеризується показниками:  $X_{11}$  – індекс середньомісячної заробітної плати одного працівника;  $X_{21}$  – коефіцієнт плинності кадрів, %;  $X_{31}$  – рівень освіти, %;  $X_{41}$  – рівень професійної підготовки, %;  $X_{51}$  – рівень професійних захворювань, %.

2. Систему «Психологічні методи управління», що характеризуються показниками:  $X_{12}$  – результат аналізу наряду особистості (з використанням орієнтаційної анкети), % [4, с. 158];  $X_{22}$  – результат аналізу рівня організаційної культури, бали [4, с. 299];  $X_{32}$  – результат визначення групової мотивації (опитування за допомогою анкети), бали [4, с. 299];  $X_{42}$  – результат дослідження рівня задоволеністю працею (з використанням карти оцінки задоволення роботою), бали [4, с. 166];  $X_{52}$  – методика оцінки психологічної атмосфери в колективі (за А. Ф. Філлером), бали [4, с. 283].

Група адміністративних методів управління характеризується показниками:  $X_{11}$  – частка виробленої продукції одним працівником апарату управління в загальному обсязі виробництва, %;  $X_{21}$  – частка витрат на утримання апарату управління у вартості реалізованої продукції, %;  $X_{31}$  – частка витрат на заробітну плату працівників управлінського персоналу в собівартості продукції, %;  $X_{41}$  – частка управлінських працівників в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, %;  $X_{51}$  – рентабельність організаційної структури управління, %.

Наведені показники було застосовано для обчислення потенційних функцій по кожній групі методів управління, які для аналізованого об'єкта дослідження згруповано в таблицю 1.

Таблиця 1 – Потенційні функції економічної, адміністративної, соціально-психологічної групи методів управління та їх підсистем для ПрАТ «АМЗ «Вістек» за період 2007-2011 рр.

Методи управління/система (підсистема)	Потенційна функція
1. Економічні методи управління:	$\tilde{Y}_{\text{Економічні методи управління}} = 0,781Y_1 + 0,624Y_2$
1.1. Система «Стимулювання успішності праці»	$\tilde{Y}_1 = 0,304Z_{11} + 0,706Z_{22} + 0,584Z_{31} + 0,262Z_{41}$
1.2. Система «Фінансово-економічне управління»	$\tilde{Y}_2 = 0,660Y_{12} + 0,609Y_{22} + 0,440Y_{32}$
1.1.2. Підсистема платоспроможності та ліквідності	$Y_{12} = 0,026Z_{112} + 0,028Z_{122} + 0,999Z_{132}$
1.2.2. Підсистема фінансової стійкості	$Y_{22} = 0,269Z_{212} + 0,626Z_{222} + 0,118Z_{232} + 0,722Z_{242} + 0,012Z_{252}$
1.3.2. Підсистема прибутковості та рентабельності	$Y_{32} = 0,317Z_{312} + 0,354Z_{322} + 0,446Z_{332} + 0,679Z_{342} + 0,337Z_{352}$
2. Адміністративні методи управління	$\tilde{Y}_{\text{адміністративні методи управління}} = 0,078Z_1 + 0,049Z_2 + 0,055Z_3 + 0,988Z_4 + 0,110Z_5$
3. Соціально-психологічні методи управління	$\tilde{Y}_{\text{соц.-психолог. методи управління}} = 0,898Y_{\text{с.м.}} + 0,439Y_{\text{п.м.}}$
3.1. Соціальні методи управління	$Y_{\text{соціальні. методи управління}} = 0,203Z_{11} + 0,025Z_{21} + 0,972Z_{31} + 0,037Z_{41} + 0,106Z_{51}$
3.2. Психологічні методи управління	$Y_{\text{психологічні. методи управління}} = 0,382Z_{12} + 0,635Z_{22} + 0,406Z_{32} + 0,533Z_{42} + 0,046Z_{52}$

Джерело: розроблено авторами

Примітка: Z – стандартизоване значення показника X

Із метою спрощення вибору пріоритетів у сукупності методів системи управління на ПрАТ «АМЗ «Вістек» їх було зведено в таблицю 2.

Таблиця 2 – Розподіл показників для оцінки пріоритетності в сукупності методів у системі і підсистемах управління підприємством і персоналом на ПрАТ «АМЗ «Вістек» у 2007-2011 рр.

Підсистема методів управління	Порядок розподілу пріоритетів
1. Економічні методи управління	
Система «Стимулювання успішності праці»	1
X <sub>11</sub> – індекс продуктивності праці	1.3
X <sub>21</sub> – індекс середньомісячної заробітної плати	1.1
X <sub>31</sub> – зарплатовіддача, грн./грн.	1.2
X <sub>41</sub> – співвідношення темпів зростання заробітної плати на 1% зростання продуктивності праці	1.4
Система «Фінансово-економічне управління»	2
Підсистема «Платоспроможність та ліквідність підприємства»	2.1
X <sub>112</sub> – коефіцієнт покриття	2.1.3
X <sub>122</sub> – коефіцієнт швидкої ліквідності	2.1.2
X <sub>132</sub> – коефіцієнт абсолютної ліквідності	2.1.1
Підсистема «Фінансова стійкість підприємства»	2.2
X <sub>212</sub> – коефіцієнт фінансової стійкості	2.2.3
X <sub>222</sub> – коефіцієнт фінансової незалежності	2.2.2
X <sub>232</sub> – коефіцієнт фінансової залежності	2.2.4
X <sub>242</sub> – коефіцієнт фінансової стабільності	2.2.1
X <sub>252</sub> – показник фінансового лівериджу	2.2.5

Підсистема методів управління	Порядок розподілу пріоритетів
Підсистема «Прибутковість та рентабельність»	2.3
X <sub>312</sub> – рентабельність капіталу (активів)	2.3.5
X <sub>322</sub> – рентабельність власного капіталу	2.3.3
X <sub>332</sub> – рентабельність продажу	2.3.2
X <sub>342</sub> – рентабельність продукції	2.3.1
X <sub>352</sub> – рентабельність виробничих фондів	2.3.4
2. Адміністративні методи управління	
X <sub>11</sub> – частка виробленої продукції одним працівником апарату управління в загальному обсязі виробництва	3
X <sub>21</sub> – частка витрат на утримання апарату управління у вартості реалізованої продукції	5
X <sub>31</sub> – частка витрат на заробітну плату працівників управлінського персоналу в собівартості продукції	4
X <sub>41</sub> – частка управлінських працівників в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу	1
X <sub>51</sub> – рентабельність організаційної структури управління	2
3. Соціально-психологічні методи управління	
Соціальні методи управління	1
X <sub>11</sub> – індекс середньомісячної заробітної плати 1 працівника	1.2
X <sub>21</sub> – коефіцієнт плинності кадрів	1.5
X <sub>31</sub> – рівень освіти	1.1
X <sub>41</sub> – рівень професійної підготовки	1.4
X <sub>51</sub> – рівень професійних захворювань	1.3
Психологічні методи управління	2
X <sub>12</sub> – результат аналізу напрямку особистості (з використанням орієнтаційної анкети)	2.4
X <sub>22</sub> – результат аналізу рівня організаційної культури	2.1
X <sub>32</sub> – результат визначення групової мотивації (опитування за допомогою анкети)	2.3
X <sub>42</sub> – результат дослідження рівня задоволеності працею	2.2
X <sub>52</sub> – методика оцінки психологічної атмосфери у колективі (за А. Ф. Філлером)	2.5

*Джерело: розроблено авторами*

Як свідчать дані таблиць 1 і 2, у групі економічних методів управління найбільш пріоритетним є розвиток системи «Стимулювання успішності праці», оскільки стандартизоване значення її показників займає найбільшу питому вагу (0,781). У групі адміністративних методів управління найбільшу питому вагу займає частка управлінських працівників в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу (0,988). У групі соціально-психологічних методів управління більше уваги необхідно приділяти соціальним методам управління, оскільки їх питома вага в потенційній функції складає (0,898).

На третьому етапі проведено дослідження внутрішніх зв'язків у сукупності методів управління з застосуванням методів кореляційно-регресійного аналізу. Рівняння множинної регресії та їх характеристика для ПрАТ «АМЗ «Вістек» наведені в таблиці 3.

Дані таблиці 3 свідчать, що збільшення інтегральної оцінки ефективності функціонування підсистеми «Соціальні методи управління» на один відсоток, може підвищити інтегральну оцінку ефективності функціонування системи «Стимулювання успішності праці» на 3,08%. За цими дослідженнями також можливо стверджувати, що на ПрАТ «АМЗ «Вістек» суттєвий вплив на виробничі результати мають методи управління підприємством та персоналом за показниками підсистеми економічних

методів управління «Платоспроможність та ліквідність». Про це свідчать обчислені рівняння регресії. Так, збільшення коефіцієнта абсолютної ліквідності на один відсоток, викликає: збільшення інтегральної оцінки ефективності функціонування підсистеми «Фінансова стійкість підприємства» на 22,37%; збільшення інтегральної оцінки ефективності функціонування підсистеми «Соціальні методи управління» – на 5,57%. Також варто відмітити, що збільшення інтегральної оцінки підсистеми «Платоспроможність та ліквідність» на один відсоток, знижує інтегральну оцінку ефективності функціонування системи «Стимулювання успішності праці» на 1,08%.

Таблиця 3 – Чинники впливу на пріоритетні показники методів управління підприємством та персоналом на ПрАТ «АМЗ «Вістек» за 2007-2011 рр.

Залежна змінна / чинники впливу Коефіцієнт множинної кореляції $R_{YX_n}$ ; коефіцієнт детермінації $R^2$	Напрямок впливу: «+» (позитивний) «-» (негативний)	Прогнозований відсоток зміни залежної змінної під впливом чинника, %
$Y_c$ – інтегральна оцінка ефективності функціонування системи «Стимулювання успішності праці» $Y_c = -209,6 - 1,08X_1 + 0,17X_2 + 3,08X_3$ ; $R_{YX_1X_2X_3} = 0,86$ ; $R^2=0,73$		
$X_1$ – інтегральна оцінка ефективності функціонування підсистеми «Платоспроможність та ліквідність»	«-»	1,08
$X_2$ – інтегральна оцінка ефективності функціонування підсистеми «Фінансова стійкість підприємства»	«+»	0,17
$X_3$ – інтегральна оцінка ефективності функціонування підсистеми «Соціальні методи управління»	«+»	3,08
$Y_{\text{Інр.праці}}$ – індекс продуктивності праці $Y_{\text{Інр.праці}} = 0,43 + 0,45X_1 + 1,19X_2 - 6,63X_3$ ; $R_{YX_1X_2X_3} = 0,8$ ; $R^2=0,64$		
$X_1$ – індекс заробітної плати	«+»	0,45
$X_2$ – коефіцієнт фінансової стабільності	«+»	1,19
$X_3$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності	«-»	6,63
$Y_{\text{фін.ст.}}$ – інтегральна оцінка ефективності функціонування підсистеми «Фінансова стійкість підприємства» $Y_{\text{фін.ст.}} = -11,13 + 22,37X_1 + 0,025X_2 + 1,733X_3$ ; $R_{YX_1X_2X_3} = 0,9$ ; $R^2=0,82$		
$X_1$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності	«+»	22,37
$X_2$ – інтегральна оцінка ефективності функціонування підсистеми «Прибутковість та рентабельність»	«+»	0,03
$X_3$ – частка управлінських працівників в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу	«+»	1,73
$Y_{\text{соц.мет.упр.}}$ – інтегральна оцінка ефективності функціонування підсистеми «Соціальні методи управління» $Y_{\text{соц.мет.упр.}} = 78,63 + 0,098X_1 + 5,573X_2$ ; $R_{YX_1X_2} = 0,93$ ; $R^2=0,87$		
$X_1$ – рівень організаційної культури	«+»	0,10
$X_2$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності	«+»	5,57

Джерело: розроблено авторами

Аналіз множинних коефіцієнтів кореляції свідчить про суттєвий зв'язок всього набору чинників із результатами.

На четвертому етапі з метою вибору альтернативних шляхів покращання існуючої сукупності методів управління на ПрАТ «АМЗ «Вістек», схематично зобразимо виявлені внутрішні їх взаємозв'язки та вплив на пріоритети управління, які було визначено на етапі 3. Пропоновані нами напрямки розвитку сукупності методів управління та взаємозв'язки визначених чинників впливу з пріоритетними показниками управління для ПрАТ «АМЗ «Вістек» представлено на рис. 1, аналіз якого дозволив виділити напрямки розвитку сукупності методів управління персоналом. Це свідчить про зміни ключових показників у результаті реалізації пропонованих заходів в одній системі методів управління, при зміні ключових показників інших систем.



Рис. 1. Напрямки розвитку сукупності методів управління з урахуванням їх пріоритетності для ПрАТ «АМЗ «Вістек»

Отримані результати також дозволяють виділити методи управління з різних систем управління, покращання яких призведе до підвищення ефективності реалізації визначених пріоритетів управління.

Тому на ПрАТ «АМЗ «Вістек» до найбільш впливових можна віднести:

- соціальні методи управління;
- методи управління фінансовим станом підприємства;
- методи управління платоспроможністю та ліквідністю.

### ВИСНОВКИ

Отже, проведені дослідження дозволили: визначити пріоритетні шляхи застосування методів управління; визначити елементи та показники оцінки ефективності сукупності методів управління підприємством та персоналом на прикладі ПрАТ «АМЗ «Вістек»; охарактеризувати взаємозв'язок серед показників методів управління з використанням математичних моделей рівняння множинної регресії; виділити напрямки подальшого розвитку сукупності методів управління та їх взаємозв'язки з урахуванням пріоритетності методів управління.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Ковалев В. Н. Экономическая роль и классификация методов управления современными предприятиями и персоналом / В. Н. Ковалев, Ю. В. Романуша // Научные труды ДонНТУ. Серия : экономическая. — Вып. 36-2. — Донецк, ДонНТУ, 2009. — С. 70—76.
2. Яковлева Ю. В. Систематизация классификационных признаков обоснования приоритетности методов управления предприятиями и персоналом / Ю. В. Яковлева // Вісник Донецького університету економіки та права : зб. наук. праць / ред. кол. : В. К. Мамутов, О. І. Амоша, А. Я. Берсуцький та ін. ; гол. ред. Я. Г. Берсуцький. — Донецьк : ДонУЕП, 2011. — № 1. — С. 105—109
3. Шаланов Н. В. Системный анализ : учеб. пособ. / Н. В. Шаланов. — Новосибирск : НГИ, 2006. — 250 с.
4. Истратова О. Н. Справочник психолога-консультанта организации / О. Н. Истратова, Т. В. Эксакусто. — [2-е изд.]. — Ростов н/Д : Феникс, 2007. — 638 с.

## REFERENCES

1. Kovalev, V.N. and Romanusha, Yu.V. (2009), "The Economic Role and Classification of the Methods of Managing Modern Businesses and their Staff", *Nauchnye trudy Donetskogo natsionalnogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: ekonomicheskaya*, Iss. 36-2, pp. 70-76.
2. Yakovleva, Yu.V. (2011), "Systematization of classification signs of ground of priority of management methods by enterprises and personnel", *Visnyk Donetskogo universitetu ekonomiki ta prava*, no. 1, pp. 105-109.
3. Shalanov, N.V. (2006), *Sistemny analiz. Uchebnoe posobie* [Analysis of the systems. Tutorial], NGI, Novosibirsk, Russia.
4. Istratova, O.N. and Eksakusto, V. (2007), *Spravochnik psikhologa-konsultanta organizatsii* [Reference book of psychologist-consultant of organization], 2<sup>nd</sup> ed., Feniks, Rostov-on-Don, Russia.

УДК 65.012.8

## АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Ляшенко О.М., аспірант

*Запорізький національний університет**Україна, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66*

lenalya83@gmail.com

У статті наведено основні етапи еволюційного розвитку наукових поглядів на визначення поняття економічної безпеки підприємства. Розглянуті існуючі основні наукові підходи до визначення терміна «економічна безпека підприємства»: стратегічний, ресурсно-функціональний, комплексний, ринковий, дедуктивний, системний, кримінальний, силовий, гармонізаційний. Зазначено, що найбільш популярним серед вчених є стратегічний підхід. Визначено провідні ідеї та головні недоліки існуючих наукових підходів. Наведено перелік представників кожного з розглянутих підходів. Особливу увагу приділено розгляду власного трактування терміна «економічна безпека підприємства» основними науковцями, що є прибічниками того чи іншого підходу. Запропоновано додати до існуючих класифікацій два нові підходи – ієрархічний та узагальнюючий. Пропонується до представників ієрархічного підходу віднести авторів, що під економічною безпекою підприємства розуміють, в першу чергу, складову загальнонаціональної економічної безпеки. Запропоновано до представників узагальнюючого наукового підходу віднести дослідників, які під економічною безпекою підприємства визначають поняття досить широкого спектру та поєднують точки зору одразу по кільком або по всім існуючим підходам. Відмічено кілька менш розповсюджених варіантів класифікації наукових підходів до визначення економічної безпеки підприємства: економічна безпека як певний стан або комплекс певних заходів, а також класифікація залежно від об'єктів впливу або цілей, які досягаються в результаті. Надано власне визначення економічної безпеки підприємства, згідно з яким під економічною безпекою підприємства доцільно розуміти стан захищеності діяльності підприємства від усіх можливих видів потенційних загроз, який досягається за рахунок найбільш оптимального використання його ресурсів, і забезпечує ефективне функціонування підприємства в умовах існуючого конкурентного середовища, незважаючи на мінливі фактори зовнішнього оточення.

*Ключові слова: економічна безпека підприємства, стан ресурсів підприємства, зовнішні загрози, внутрішні загрози, сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки.*

Ляшенко Е.Н. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ / *Запорожский национальный университет, Украина*

В статье приведены основные этапы эволюционного развития научных взглядов на определение понятия экономической безопасности предприятия. Рассмотрены существующие основные научные подходы к определению термина «экономическая безопасность предприятия»: стратегический, ресурсно-функциональный, комплексный, рыночный, дедуктивный, системный, криминальный, силовой, гармонизационный. Отмечено, что наиболее популярным среди ученых

выступает стратегический подход. Определены ведущие идеи и главные недостатки существующих научных подходов. Приведен перечень представителей каждого из рассмотренных подходов. Особое внимание уделено рассмотрению собственной трактовки термина «экономическая безопасность предприятия» основными учеными, которые являются сторонниками того или иного подхода. Предложено добавить к существующим классификациям два новых подхода – иерархический и обобщающий. Предлагается к представителям иерархического подхода отнести авторов, которые под экономической безопасностью предприятия понимают, в первую очередь, составляющую общенациональной экономической безопасности. Предложено к представителям обобщающего научного подхода отнести исследователей, которые под экономической безопасностью предприятия определяют понятие довольно широкого спектра и сочетают точки зрения, присущие нескольким или всем существующим подходам. Отмечено несколько менее распространенных вариантов классификации научных подходов к определению экономической безопасности предприятия: экономическая безопасность в качестве определенного состояния или в качестве комплекса определенных мероприятий, а также классификация в зависимости от объектов воздействия или целей, которые достигаются в результате. Изложено собственное определение экономической безопасности предприятия, согласно которому под экономической безопасностью предприятия целесообразно понимать состояние защищенности деятельности предприятия от всех возможных видов потенциальных угроз, которое достигается за счет наиболее оптимального использования его ресурсов, и обеспечивает эффективное функционирование предприятия в условиях существующей конкурентной среды, несмотря на меняющиеся факторы внешнего окружения.

*Ключевые слова:* экономическая безопасность предприятия, состояние ресурсов предприятия, внешние угрозы, внутренние угрозы, современные подходы к определению сущности экономической безопасности.

Lyashenko O.M. ANALYTICAL REVIEW OF MODERN APPROACHES TO THE DEFINITION OF ECONOMIC SECURITY / *Zaporizhzhya National University, Ukraine*

The article describes the main stages of evolution of scientific views on the definition of economic security. The existing today basic scientific approaches to the definition of "economic security": strategic, resource-functional, comprehensive, market, deductive, system, criminal, power, harmonization. Noted that the most popular among scientists favor a strategic approach. Identified leading ideas and the main disadvantages of the existing scientific approaches. Is a list of representatives of each of the considered approaches. Particular attention is paid to their own interpretations of the term "economic security" basic scientists who are advocates of a particular approach. Proposed to add to the existing classifications, two new approaches – hierarchical and synthesis. Invited the representatives of the hierarchical approach include authors who under economic security businesses understand, first and foremost component of national economic security. Invited representatives summarizing scientific approach include researchers who are under economic security define the concept of a fairly broad spectrum and combine perspective inherent in some or all of the existing approaches. Noted several less common versions of the classification of scientific approaches to the definition of economic security: economic security as a state or as a set of specific activities as well as the classification of objects depending on the impact or goals to be achieved as a result. Given its own definition of economic security, according to which under economic security advisable to understand the state of security of the enterprise from all possible types of potential threats, which is achieved by the best use of its resources, and ensure the efficient operation of the enterprise under the current competitive environment, despite changing factors of the external environment.

*Key words:* economic security, enterprise resource condition, external threats, internal threats, modern approaches to the definition of economic security.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією з головних передумов ефективного функціонування народного господарства в цілому та окремих суб'єктів господарювання в умовах економічної та суспільно-політичної нестабільності, яка нині має місце в Україні, є розробка та впровадження системи забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств. Українські підприємства мають адаптуватися до умов, що склалися, і знаходити адекватні рішення певних проблем, що загрожують їх ефективному функціонуванню. Серед вказаних проблем слід відзначити відсутність якісно розробленої законодавчої бази, що регулює всі головні аспекти діяльності підприємств, а також досить часті зміни нормативно-правових актів. Ситуація ускладнюється також відсутністю на підприємствах висококваліфікованих спеціалістів, кризовим станом технологій та виробничого обладнання, гострим дефіцитом оборотних коштів, розривом коопераційних зв'язків,

низьким рівнем виконання договірних зобов'язань, існуючою кризою неплатежів. Така ситуація негативно впливає на економіку та рівень життя населення країни. Тому стабільне функціонування підприємств забезпечує в кінцевому підсумку загальну економічну безпеку всієї країни. Отже, на сьогодні перед більшістю суб'єктів господарювання України постало завдання створення та застосування системи забезпечення своєї економічної безпеки.

Нині багато великих підприємств створюють у своїй структурі спеціальні підрозділи, що забезпечують їх економічну безпеку. Однак ці створювані служби, в переважній своїй більшості, не мають досконалої системи оцінки та забезпечення економічної безпеки та теоретичної бази своєї роботи, що суттєвим чином знижує ефективність їх функціонування. Цей факт є ще одним підтвердженням актуальності обраної теми.

### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

На сьогодні здійснено багато досліджень стосовно визначення сутності економічної безпеки підприємства. Серед науковців, що приділили достатню увагу зазначеній проблематиці, слід вказати таких, як: Андрощук Г. А., Баранов А. А., Барановський А. І., Бендіков М. А., Ворожко В. П., Гасанов Р. М., Давидов І. Ю., Духов В. С., Єрмошенко М. М., Зартарьян В., Іванов А. В., Ільяшенко С. М., Когут Ю. І., Козаченко Г. В., Крисін А. В., Макогон Ю. В., Мунтіян В. І., Мур А., Низенко Е. І., Пастернак-Таранушенко Г. А., Покропивний С. Ф., Хавронюк М. І., Чернявський А. А., Ярочкін В. І. та багатьох інших. Однак, незважаючи на значний інтерес вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків, ще досі не розроблено єдиного підходу до визначення терміна «економічна безпека підприємства», а існуючі підходи відрізняються певними обмеженнями та недоліками.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ**

Метою і завданням роботи є вивчення існуючих наукових підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства, розгляд точок зору провідних дослідників на вказану проблематику, аналіз головних недоліків використовуваних підходів, висунення власного авторського підходу до визначення терміна «економічна безпека підприємства».

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Наукові погляди на визначення поняття економічної безпеки підприємства пройшли певну еволюцію. Спочатку термін «економічна безпека підприємства» використовувався в значенні забезпечення умов збереження комерційної таємниці та інших секретів підприємства, тобто в значенні забезпечення захисту певної інформації. Таке тлумачення економічної безпеки було характерним для публікацій початку 90-х років ХХ століття [1, с. 68], до яких належать, наприклад, праці В. Ярочкіна [2] та інших.

Трохи пізніше з'явився інший підхід до тлумачення поняття економічної безпеки підприємства. Цей підхід виник у зв'язку з різким спадом виробництва в Україні, а також у зв'язку зі зміною економічних функцій держави, яка вже не була основним інвестором та споживачем продукції. Згідно з цим підходом, економічна безпека – це такий стан підприємства, який забезпечує здатність протистояти несприятливим зовнішнім впливам.

Тому економічну безпеку підприємства почали розглядати набагато ширше – як можливість забезпечення стійкості підприємства в різноманітних, у тому числі в несприятливих умовах, які створюються в зовнішньому середовищі [1, с. 67-69].

Серед численних наукових напрямків існує навіть наука про економічну безпеку підприємства – екосесент (economic security of enterprise). Екосесент являє собою економічний стан підприємства, стійкий (у межах критичних обмежень) проти зовнішніх і внутрішніх змін фінансово-господарського середовища, не віднесених до



форс-мажорних обставин. При цьому критичні обмеження – це границі змін параметрів екосесенту, перевищення яких спричинює необоротні руйнування його системи [3, с. 3].

На сьогодні існує багато підходів до визначення терміна «економічна безпека підприємства». Використаємо узагальнені результати досліджень, що були здійснені науковцями раніше [4, 5, 6, 7, 8], та всі існуючі на сьогодні наукові підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства, а також перелік прихильників кожного з них, зведемо до таблиці 1.

Таблиця 1 – Сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства

№	Назва підходу	Провідна ідея	Представники
1	Стратегічний	Стан захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз	В. Гусев, Л. Доленко, В. Дьомін, Б. Кузін, Т. Ковальов, Г. Андрощук, П. Крайнев, Т. Сухорукова, М. Бендіков, Ф. Євдокимов, В. Шликов, А. Могільний, А. Іванов, Т. Гладченко, М. Войнаренко, О. Яременко, А. Ільїн, В. Станкевич, Л. Лобан, О. Молчанова, Т. Алієв, А. Колосов
2	Ресурсно-функціональний	Ефективне використання ресурсів або потенціалу та виділення функціональних складових	А. Олійников, А. Кірієнко, В. Мунтіян, Д. Покалюк, Н. Гічова, М. Фоміна
3	Комплексний	Наявність конкурентних переваг	В. Белокуров, Є. Раздіна, К. Штайльманн, М. Дряхлов, С. Мочерний, І. Кальман, В. Хартманн
4	Ринковий	Ефективне використання ресурсів для забезпечення ринкового розвитку підприємства	Т. Кузенко
5	Дедуктивний	Стан, вільний від неспокою	О. Прокопішина, І. Димова
6	Системний	Забезпечення збереження рівноваги і стійкості	С. Дубецька, Н. Подлужна
7	Кримінальний	Захист проти економічних злочинів	М. Капустін
8	Силовий	Захист комерційної таємниці	В. Ярочкін, А. Шаваєв
9	Гармонізаційний	Гармонізація економічних інтересів суб'єктів	І. Зайцева, Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко
10	Ієрархічний	Економічна безпека підприємства як частина національної економічної безпеки	Д. Ламберт, Н. Яценко, С. Михайлюк, І. Репешко
11	Узагальнюючий	Врахування та узагальнення провідних ідей більшості підходів	А. Шевелев, О. Шевелева А. Фалович, О. Грунін

Як бачимо, найпоширенішим серед науковців є стратегічний підхід, який передбачає забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства за рахунок збереження та нарощування його кадрового та інтелектуального потенціалу, захисту інформації, технологій, капіталу і прибутку, що досягається завдяки системі заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру [4, с. 275].

Одним з представників такого підходу є М. Бендіков, який під економічною безпекою суб'єкта господарювання розуміє захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, і здатність до його відтворення [9, с. 22].

Інший автор, Л. Доленко, вважає, що безпека підприємства – це сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов щодо забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його цілей та завдань [10, с. 324].

Схожої точки зору дотримуються автори Г. Андрощук та П. Крайнев, на думку яких, економічна безпека підприємства – це стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз (джерел небезпеки), що формується адміністрацією та колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного та соціально-психологічного характеру. При цьому автори вважають, що стан захищеності має динамічний характер, а загроза, що походить зсередини підприємства, не менш небезпечна, ніж зовнішня [3, с. 91].

З точки зору М. Войнаренко та О. Яременко, безпека являє собою такий стан суб'єкта господарювання, при якому ефективно функціонують механізми запобігання або зменшення впливу загроз стабільності розвитку та функціонування [11, с. 8].

На думку А. Іванова та В. Шликова, економічна безпека суб'єкта господарювання передбачає створення таких умов його діяльності, за яких забезпечується надійний захист його економічних інтересів від усіх можливих видів загроз [12, с. 5].

З точки зору іншого представника стратегічного підходу, А. Могільного, поняття економічної безпеки підприємства полягає в забезпеченні стану життєдіяльності, при якому реалізуються його основні інтереси, і воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників [6, с. 167].

Гладченко Т. визначає економічну безпеку підприємства як захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх погроз, організація якої здійснюється адміністрацією і колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного й соціально-психологічного характеру [6, с. 167-168].

У межах підходу до економічної безпеки суб'єкта господарювання як до стану, що визначається впливом зовнішнього середовища, також можна виділити ресурсно-функціональний підхід [1, с. 71].

Прихильники цього підходу вважають, що економічна безпека підприємства являє собою такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам [13, с. 466].

Ресурсно-функціональний підхід уникає вживання поняття загрози у визначенні економічної безпеки підприємства, при цьому виділяються функціональні складові економічної безпеки. Цей підхід концентрує увагу на досягненні мети та самому функціонуванні підприємства [4, с. 275].

Колектив авторів у складі Г. Козаченко, В. Пономарьова та О. Ляшенко зазначають, що ресурсно-функціональний підхід має суттєвий недолік, оскільки розглядає економічну безпеку дуже широко: в аспекті адаптації до впливу зовнішнього середовища, в аспекті ресурсної забезпеченості підприємства, в аспекті якості реалізації функцій управління, таких як планування, облік та аналіз. При такому широкому підході втрачається бачення економічної безпеки і вона ототожнюється із самою діяльністю підприємства та її ефективністю [1, с. 72].

Одна з представників ресурсно-функціонального підходу, М. Фоміна, вважає, що економічну безпеку підприємства доцільно ототожнювати зі станом найбільш ефективного використання ресурсів з метою ліквідації загроз та забезпечення ефективного та стабільного функціонування підприємства в поточному та перспективному періодах [14, с. 188].

На думку іншої прихильниці зазначеного підходу, Н. Гічової, економічну безпеку підприємства доцільно розглядати у якості стану, протилежного кризі, який досягається при найбільш ефективному використанні ресурсів підприємства, а також відповідності напряму його розвитку основним тенденціям зовнішнього середовища [15, с. 8].

Покалюк Д. вважає, що економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз та забезпечення надійності функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому, та має безпосереднє відношення до економічного потенціалу підприємства [7, с. 58].

Представники комплексного підходу наголошують на тому, що наявні конкурентні переваги, що обумовлені відповідністю потенціалу і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням, забезпечать йому достатній рівень економічної безпеки [4, с. 276].

Так, В. Белокуров під економічною безпекою підприємства розуміє наявність конкурентних переваг, що обумовлені відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів та організаційної структури підприємства, його стратегічним цілям і завданням [4, с. 275].

Раздина Є. вважає, що економічна безпека підприємства являє собою комплекс заходів, що сприяють підвищенню фінансової стійкості господарчих суб'єктів за умов ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів [5, с. 243].

Представниками комплексного підходу є колектив авторів, до якого входять К. Штайльманн, М. Дряхлов, С. Мочерний, І. Кальман та В. Хартманн, які під економічною безпекою підприємництва розуміють незалежність суб'єктів підприємницької діяльності від недобросовісної конкуренції підприємств-монополістів, не передбачуваних договорами дій підприємств-постачальників і торговельних організацій, від нераціональної економічної і правової політики держави та інших чинників, яка дає змогу привласнювати більшу частину законних прибутків [16, с. 411].

Прихильники ринкового підходу, наприклад, Т. Кузенко, під економічною безпекою підприємства розуміють стан ефективного використання ресурсів і наявних ринкових можливостей, що дозволяє підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз і забезпечує йому стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [4, с. 275-276].

Дедуктивний напрямок передбачає, що економічна безпека підприємства полягає у відсутності загрози і створює почуття впевненості.

Так, О. Прокопішина визначає економічну безпеку як стан, вільний від неспокою, що творить почуття певності і полягає у відсутності загрози [4, с. 275-276].

На думку І. Димової, економічна безпека бізнесу – це стабільне функціонування і розвиток господарюючого суб'єкта в поточному та перспективному періоді, коли виключена імовірність нанесення шкоди його фінансовим, матеріальним, інформаційним та інтелектуальним ресурсам [7, с. 59].

Наступним є системний підхід, і одна з його прихильників, С. Дубецька, вважає, що економічна безпека підприємства є певним станом об'єкта в системі його зв'язків з точки зору стійкості (або самовиживання) та саморозвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, непередбачуваних дій і складно прогнозованих факторів. При цьому

можливість збереження властивостей системи економічної безпеки, зокрема, рівноваги та стійкості при мінімізації загроз, забезпечують певні економічні параметри [4, с. 276].

На думку Н. Подлужної, поняття “економічна безпека підприємства” враховує особливості виробничо-економічних систем у ринковій економіці та визначається як стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості, а саме: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз [17].

Кримінальний підхід розуміє процес забезпечення економічної безпеки господарюючого суб'єкта у якості протистояння та захисту від економічних злочинів (крадіжки, шахрайства, фальсифікації, промислового шпигунства тощо) [4, с. 276].

Головний представник кримінального підходу, М. Капустін, пропонує таке визначення економічної безпеки: економічна безпека – це кількісна та якісна характеристика економічних властивостей системи з точки зору її здатності до самовиживання і розвитку в умовах дестабілізуючої дії зовнішніх та внутрішніх факторів, які є не передбачуваними [18, с. 45-46].

Силовий підхід до визначення економічної безпеки виходить з того, що забезпечення економічної безпеки підприємства – це передусім захист та збереження його комерційної таємниці. Так, В. Ярочкін зазначає, що головною метою системи безпеки фірми є попередження шкоди її діяльності за рахунок розголошення, витоку та несанкціонованого доступу до джерел конфіденційної інформації і т.п. [2, с. 10-12].

Одним з сучасних підходів у трактуванні сутності економічної безпеки підприємства виступає гармонізаційний підхід, який спрямований на результат, що забезпечує баланс інтересів підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища [5, с. 244]. Його представники, Г. Козаченко, В. Пономарьов та О. Ляшенко, у своїх дослідженнях дійшли висновку, що економічну безпеку суб'єкта господарювання доцільно розглядати як практичне використання таких принципів сучасного менеджменту, як своєчасна реакція на зміни в зовнішньому середовищі та бачення підприємства, а також ситуаційного підходу до управління, який визнає важливість швидкості та адекватності реакції, що забезпечують адаптацію підприємства до умов його існування.

Отже, економічну безпеку підприємства вищезазначені автори пропонують розглядати як еволюційний розвиток ситуаційного підходу до управління [1, с. 74].

На думку І. Зайцевої, економічна безпека підприємства – це ступінь гармонізації в часі і просторі економічних інтересів керівництва підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів господарювання в умовах ситуаційного підходу до управління підприємством [7, с. 58].

Аналіз деяких інших існуючих наукових поглядів на поняття економічної безпеки підприємства дозволив виокремити два нові підходи: ієрархічний та узагальнюючий.

Сутність ієрархічного підходу полягає в тому, що економічна безпека суб'єкта господарювання розглядається в ракурсі складового елемента економічної безпеки країни в цілому.

Наприклад, на думку Н. Яценко та С. Михайлюк, економічну безпеку підприємства доцільно розглядати як підсистему національної економічної безпеки і визначати її як економічний стан підприємства, сталий по відношенню до внутрішніх і зовнішніх змін, не пов'язаних з форс-мажорними обставинами [6, с. 169].

Репешко І. зазначає, що економічною безпекою підприємства виступає такий його стан, за якого забезпечується стабільність розвитку підприємства, при цьому автор наголошує, що «економічна безпека держави», «економічна безпека регіону» і «економічна безпека підприємства», є взаємодоповнюючими. Такий підхід, на думку

дослідника, дозволяє підвищити ефективність ієрархічного управління економічною безпекою суб'єктів господарювання [19, с. 3].

Узагальнюючий підхід містить комбінацію багатьох ідей, що властиві різним вищенаведеним науковим підходам. Його представники, А. Шевелев та О. Шевелева, зазначають, що економічна безпека підприємства являє собою такий стан господарюючого суб'єкта, коли він, при умові найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від суттєвих небезпек та загроз або інших непередбачених обставин, і забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику, а також це шлях досягнення стратегічних цілей бізнесу, забезпечення стійкого інтенсивного розвитку підприємства [7, с. 58].

На думку А. Фалович, доцільно розглядати економічну безпеку підприємства як стан його захищеності від загроз середовища діяльності, спроможність оперативного реагування на зміни в зовнішньому оточенні, що можуть негативно вплинути на його діяльність та вміння пристосовуватися до подій, на які неможливо вплинути, при цьому забезпечуючи стабільність розвитку підприємства [4, с. 276].

Із точки зору О. Груніна, економічна безпека – це стан господарюючого суб'єкта, за якого він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачених обставин, і забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику [14, с. 188].

Окрім розглянутого вище, існує ще один варіант класифікації підходів до визначення терміна «економічна безпека підприємства», запропонований М. Домашенко. Автор виділяє такі підходи: 1) економічна безпека як певний стан підприємства (стан ефективного використання ресурсів; стан знаходження стратегічного потенціалу; стан захищеності діяльності підприємства); 2) економічна безпека у вигляді комплексу певних заходів; 3) інші підходи [20, с. 168].

Ігнашкіна Т. та Шатохін А. запропонували класифікувати підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства залежно від об'єкта впливу та відповідно до цілей, що досягаються в результаті.

Залежно від об'єкта впливу автори виділяють три підходи: 1) економічна безпека як стан, пов'язаний з концентрацією на внутрішніх чинниках; 2) результат зосередження на зовнішніх чинниках; 3) забезпечення економічної безпеки як концентрація уваги на всіх подіях фінансово-господарської діяльності підприємства. Залежно від цілей, що досягаються, дослідники пропонують також три підходи: 1) забезпечення економічної безпеки з метою стабільного функціонування підприємства; 2) досягнення економічної безпеки з метою виживання та пристосування; 3) забезпечення економічної безпеки для розвитку та вдосконалення [8].

Виходячи з усіх наведених вище визначень, приймемо власне визначення терміна «економічна безпека». Під економічною безпекою підприємства доцільно розуміти стан захищеності діяльності підприємства від усіх можливих видів потенційних загроз, який досягається за рахунок найбільш оптимального використання його ресурсів, і забезпечує ефективне функціонування підприємства в умовах існуючого конкурентного середовища, не зважаючи на мінливі фактори зовнішнього оточення.

## **ВИСНОВКИ**

Отже, на сьогодні існують різні наукові підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства, більшість із яких є достатньо обмеженими, оскільки враховують лише окремі аспекти та фактори, що стосуються процесу забезпечення економічної

безпеки. Найбільш досконалим будемо вважати узагальнюючий підхід, який починає набувати розповсюдження останнім часом. Тому доцільними є подальші розробки в цьому напрямку, які дозволять при визначенні економічної безпеки враховувати всі можливі аспекти, що стосуються діяльності підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. — К. : Лібра, 2003. — 280 с.
2. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы / В. И. Ярочкин. — М. : Изд-во "Ось-89", 1997. — 192 с.
3. Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны : монографія / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. — К. : Изд. Дом "Ин Юре", 2000. — 400 с.
4. Фалович А. Дослідження сучасних напрямків визначення сутності економічної безпеки підприємства / А. Фалович // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1(8). — С. 271—278.
5. Білоус Я. Аналіз підходів до визначення поняття «Економічна безпека підприємства» / Я. Білоус // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. — 2011. — № 23(II). — С. 241—247.
6. Мельникова К. Сучасні управлінські підходи до визначення сутності поняття «Економічна безпека підприємства» / К. Мельникова // Економіка Крима. — 2011. — № 4(37). — С. 167—170.
7. Дмитрієв І. А. Визначення сутності економічної безпеки підприємства / І. А. Дмитрієв, К. О. Федотова // Економіка транспортного комплексу. — 2010. — Вип. 16. — С. 55—62.
8. Ігнашкіна Т. Б. Економічна безпека підприємства та її трактування у наукових працях [Електронний ресурс] / Т. Б. Ігнашкіна, А. Л. Шатохін // Матеріали X Міжнар. наук.-практ. конф. [«Забезпечення економічної безпеки виробничих систем за умов розвитку конкуренції»], 2013. — Режим доступу : [http://mev.hnu.com/load/2013/3\\_zabezpechennja\\_ekonomichnoji\\_bezpeki\\_virobnichikh\\_sistem\\_za\\_umov\\_rozvitku\\_konkurenciji/33-1-0-176](http://mev.hnu.com/load/2013/3_zabezpechennja_ekonomichnoji_bezpeki_virobnichikh_sistem_za_umov_rozvitku_konkurenciji/33-1-0-176).
9. Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 2. — С. 17—30.
10. Доленко Л. Х. Економіка підприємства : навч. посіб. / Л. Х. Доленко, О. В. Горняк. — Одеса : Астропринт, 2001. — 512 с.
11. Мороз О. В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, А. А. Шиян. — Вінниця : ВНТУ, 2011. — 241 с.
12. Иванов А. В. Экономическая безопасность предприятий : [метод. пособ. для руков. предпр.] / А. В. Иванов, В. В. Шлыков. — М. : Выраз-Центр, 1995. — 40 с.
13. Економіка підприємства : підруч. / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. — [2-ге вид.]. — К. : КНЕУ, 2001. — 528 с.
14. Дідченко О. І. Підходи до визначення поняття «Економічна безпека підприємства» та роль держави в її формуванні / О. І. Дідченко, А. О. Горпініч // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2012. — Вип. 1. — Т. 1. — С. 186—190.
15. Гічова Н. Ю. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” / Н. Ю. Гічова. — Дніпропетровськ, 2010. — 23 с.
16. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. / [відп. ред. С. В. Мочерний]. — К. : Видавничий центр «Академія», 2000. — Т. 1 : Абандон – Концентрація виробництва. — 2000. — 864 с.
17. Подлужна Н. О. Організація управління економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємствами” / Н. О. Подлужна. — Донецьк, 2003. — Режим доступу : [http://librar.org.ua/sections\\_load.php?s=business\\_economic\\_science&id=4346](http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=4346).
18. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-Информ. — 1999. — № 11—12. — С. 45—47.

19. Репешко І. В. Стратегія розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” / І. В. Репешко. — Харків, 2009. — 20 с.
20. Домашенко М. Д. Аналіз наукових підходів до визначення поняття економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / М. Д. Домашенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 3. — Т. 1. — С. 167—172.

#### REFERENCES

1. Kozachenko, H.V., Ponomar'ov, V.P. and Lyashenko, O.M. (2003), *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia* [The economic security of the enterprise: the nature and mechanism to ensure], monograph, Libra, Kyiv, Ukraine.
2. Yarochkin, V.I. (1997), *Sistema bezopasnosti firmy* [Security System Company], Izdatelstvo "Os-89", Moscow, Russia.
3. Androschuk, G.A. and Kraynev, P.P. (2000), *Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya: zaschita kommercheskoy tayny* [Economic security: protection of trade secrets], monograph, Izdatelskiy Dom "In Yure", Kyiv, Ukraine.
4. Falovych, A. (2013), "The study of modern trends defining the essence of economic security", *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*, Iss. 1(8), pp. 271-278.
5. Bilous, Ya. (2011), "Approaches to the definition of "economic security company"", *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo*, no. 23(II), pp. 241-247.
6. Melnykova, K. (2011), "Modern management approaches to defining the essence of the concept of "economic security company"", *Ekonomika Kryma*, no. 4(37), pp. 167-170.
7. Dmytriiev, I.A. and Fedotova, K.O. (2010), "Determining the nature of economic security", *Ekonomika transportnoho kompleksu*, Iss. 16, pp. 55-62.
8. Ignashkina, T.B. and Shatokhin, A.L. (2013), "The economic security of the company and its interpretation in scientific papers", *Zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky vyrobnychkh system za umov rozvytku konkurentsii*. Materialy X Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [Ensuring economic security production systems under conditions of competition. Materials X Intern. scientific-practical.conf.], available at: [http://mev.hnu.com/load/2013/3\\_zabezpechennja\\_ekonomichnoji\\_bezpeki\\_v\\_irobnychkh\\_sistem\\_za\\_umov\\_rozvitku\\_konkurenciji/33-1-0-176](http://mev.hnu.com/load/2013/3_zabezpechennja_ekonomichnoji_bezpeki_v_irobnychkh_sistem_za_umov_rozvitku_konkurenciji/33-1-0-176) (access February 1, 2014).
9. Bendikov, M.A. (2000), "Economic security of industrial enterprise in conditions of crisis development", *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 2, pp. 17-30.
10. Dolenko, L.Kh. and Horniak, O.V. (2001), *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics], tutorial, Astroprynt, Odesa, Ukraine.
11. Moroz, O.V., Karachyna, N.P. and Shyian, A.A. (2011), *Kontseptsii ekonomichnoi bezpeky suchasnoho pidpriemstva* [The concept of economic security of the modern enterprise], monograph, VNTU, Vinnytsia, Ukraine.
12. Ivanov, A.V. and Shlykov, V.V. (1995), *Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiy* [Economic security companies], method. benefits. for business managers, Virazh-Tsentr, Moscow, Russia.
13. Pokropyvnyi, S.F. (2001), *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics], textbook, KNEU, Kyiv, Ukraine.
14. Didchenko, O.I. and Horpinich, A.O. (2012), "Approaches to the definition of "economic security company" and the state's role in its formation", *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, Iss. 1, vol. 1, pp. 186-190.
15. Hichova, N.Yu. (2010), "Diagnosis and increase economic security", Thesis abstract for Cand. Sc. (Economy), Dnipropetrovsk, Ukraine.
16. Mochernyi, S.V. (2000), *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia], Vol. 1, Vydavnychiy tsentr «Akademiia», Kyiv, Ukraine.
17. Podluzhna, N.O. (2003), "Management Organisation Economic Security Company" Thesis abstract for Cand. Sc. (Economy), Donetsk, Ukraine, available at: [http://librar.org.ua/sections\\_load.php?s=business\\_economic\\_science&id=4346](http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=4346) (access February 1, 2014).
18. Kapustin, N. (1999), "Economic security industries and firms", *Biznes-Inform*, no. 11-12, pp. 45-47.

19. Repeshko, I.V. (2009), "The strategy of economic security engineering enterprises Thesis abstract for Cand. Sc. (Economy), Kharkiv, Ukraine.
20. Domashenko, M.D. (2011), "Analysis of scientific approaches to the definition of the economic security of foreign economic activity building enterprises", *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 3, vol. 1, pp. 167-172.

УДК 331.5:005.93:658.5

## MODELS AND STRATEGIES OF THE COMPANY'S WORKFORCE MANAGEMENT

Cherep A.V., Ph. D. in Economics, professor, Styrova O.V.

*Zaporizhzhya National University,  
Ukraine, 69600, Zaporizhzhya, Zhukovsky str., 66*

styrova\_lena@mail.ru

The formation problem of the models and strategies of the workforce management in Ukrainian was reviewed. The purpose of a workforce simulation system through assessing the level of the workforce enterprise and was defined. The social responsibility of management to society was emphasized. The development of different approaches to the workforce management was summed up. The existing methodological approaches of the companies workforce management were reviewed. The comparative analysis of methodological approaches to the workforce management was given. The essence of the European model of workforce management was reviewed. The European model workforce management was considered at a more detailed level: customer service model, model of development and consulting, a model of strategic workforce management. The analysis of the American model of the workforce management was made. The estimation of the Japanese model of human resources management was investigated. Specificity of the Swedish model of workforce management was reviewed. Its direction on social protection, stability in social life, the protection of civil and political liberties was noted. National characteristics of workforce management in Ukraine were determined. Approaches for changes in the Ukrainian workforce management model during its formation were given. The validity of the workforce management was proved. The definition of personnel strategy was given. The survey of the main components of personnel strategy was made. The main tasks of the workforce strategy were reviewed. An overview of the workforce strategy tools was given. The examples of Ukrainian enterprises of the most successful staff strategy were reviewed. Modernization of existing strategies of the workforce taking into account the world experience was proposed.

*Key words: workforce, model, strategy, management, modernization.*

Череп А.В., Стирова О.В. МОДЕЛІ І СТРАТЕГІЇ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ / *Запорізький національний університет, Україна*

Розглянута проблема становлення моделей і стратегій управління трудовими ресурсами (УТР) на українських підприємствах. Визначена мета моделювання систем управління трудовими ресурсами через оцінку забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та їх використання. Наголошено на соціальній відповідальності менеджменту перед колективом і суспільством. Підсумовано розвиток різних підходів до управління трудовими ресурсами. Досліджено існуючі методичні підходи до управління трудовими ресурсами підприємств. Наведено порівняльний аналіз методичних підходів до управління трудовими ресурсами. Розглянута сутність європейської моделі управління трудовими ресурсами. Європейська модель управління трудовими ресурсами розглянута на більш детальному рівні: модель обслуговування клієнта, модель розвитку організації та консалтинг, модель стратегічного управління трудовими ресурсами. Проведено аналіз американської моделі управління трудовими ресурсами. Наведено оцінку японської моделі управління трудовими ресурсами підприємства. Проаналізована специфіка шведської моделі управління трудовими ресурсами підприємства. Відзначена її направленість на соціальний захист населення, стабільність у суспільному житті, захист громадських та політичних свобод. Виокремлено національні особливості управління трудовими ресурсами в Україні. Викладено підходи для проведення перетворень в українській моделі управління трудовими ресурсами на етапі її становлення. Обґрунтовано доречність вибору моделей управління трудовими ресурсами



на підприємстві. Наводиться авторське визначення поняття персонал-стратегія. Здійснено огляд основних складових персонал-стратегії. Визначені ключові завдання персонал-стратегії. Наданий огляд інструментів персонал-стратегії. Виокремлено три головні складові успішної персонал-стратегії. Наведені приклади українських підприємств з найбільш успішними персонал-стратегіями. Запропоновано модернізацію діючих стратегій використання трудових ресурсів підприємства з урахуванням світового досвіду.

*Ключові слова: трудові ресурси, моделі, стратегії, менеджмент, модернізація.*

Череп А.В., Стырова О.В. МОДЕЛИ И СТРАТЕГИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ / *Запорожский национальный университет, Украина*

Рассмотрена проблема становления моделей и стратегий управления трудовыми ресурсами (УТР) на украинских предприятиях. Определена цель моделирования систем управления трудовыми ресурсами через оценку обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и их использование. Подтверждается значимость социальной ответственности менеджмента перед коллективом и обществом. Подведены итоги развития различных подходов к управлению трудовыми ресурсами. Исследованы существующие методологические подходы к управлению трудовыми ресурсами предприятий. Приведен сравнительный анализ методологических подходов к управлению трудовыми ресурсами предприятия. Рассмотрена сущность европейской модели управления трудовыми ресурсами предприятия. Европейская модель управления трудовыми ресурсами предприятия рассмотрена на более детальном уровне: модель обслуживания клиента, модель развития организации и консалтинг, модель стратегического управления трудовыми ресурсами. Проведен анализ американской модели управления трудовыми ресурсами предприятия. Приведена оценка японской модели управления трудовыми ресурсами предприятия. Проанализирована специфика шведской модели управления трудовыми ресурсами предприятия. Отмечена ее направленность на социальную защиту населения, стабильность в общественной жизни, защиту общественных и политических свобод. Выделены национальные особенности управления трудовыми ресурсами в Украине. Изложены подходы для проведения преобразований в украинской модели управления трудовыми ресурсами на этапе ее становления. Обоснована уместность выбора моделей управления трудовыми ресурсами предприятия. Дано авторское определение понятия персонал-стратегия. Осуществлен обзор основных составляющих персонал-стратегии. Определены ключевые задачи персонал-стратегии. Предоставлен обзор инструментов персонал-стратегии. Выделены три главные составляющие успешной персонал-стратегии. Приведенные примеры украинских предприятий с наиболее успешными персонал-стратегиями. Предложено модернизацию действующих стратегий использования трудовых ресурсов с учетом мирового опыта.

*Ключевые слова: трудовые ресурсы, модели, стратегии, менеджмент, модернизация.*

## STATEMENT OF THE PROBLEM

The difficult economic situation in our country and the radical changes in the society could not touch one of the most important sectors of the economy that characterizes the work force of the country. The workforce management is of great importance, it covers the formation, rational use of the workforce, management, control of the labor potential, the development of innovative methods of improvement of the labor productivity. The undoubted factor of any business functioning is involving of a staff with specific quantitative, structural and qualitative characteristics. With the development of society, the human factor is becoming increasingly important because of rising of the general level of education and culture, as well as the people's demand for living and working conditions. This requires new approaches in the management in general and the development of new tools of the workforce management in particular.

Because of the world economy globalization, as well as the Ukraine's attempts to get closer to euro standards there is an urgent need of the workforce strategies modernization.

## ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

The problems and the prospects for development of the home labor market are studied by many researchers: M. Zhukovskiy [1], O. Ivanilov [2] and others. M. Saenko [3] considered the the development of functional strategies of the personnel as the main source of the staff corporate, competitive and functional strategies of the company support. V. Rulev [4]

investigated the role of the workforce in the company and increase the value of the it for the development of the companies in the current market environment.

The relevance of the work is using by many Ukrainian companies foreign models and strategies for the workforce management without taking into account the national characteristics, which often doesn't give the desired result for the development of the modern company.

### **FORMULATION OF ARTICLE OBJECTIVES**

The aim of the paper is the analysis of the modern concepts of the world workforce management of the company, distinguishing national characteristics of the workforce management and ways of their improvement in the Ukraine considering the international experience.

### **THE MAIN MATERIAL RESEARCH**

Each country accumulated its own national management experience, which has its own specific features and national characteristics. The set of all management systems of social production, operating in the countries of the world community, the whole experience of the management within each country and between them is a system of the global management. The global management has passed a certain evolution in its development.

Modeling of workforce management systems also allows modeling of economic processes of the company. The staff of the company is not just the number of employees involved into the manufacturing process, because each employee has his own character, needs and ability to work. Therefore, the main goal of any modeling is to evaluate the level of providing the company with the workforce and its efficiency.

Today in the economic development of most countries the most significant problems remain in the workforce management. The workforce is characterized by a mass of the labor, which can be used by society to meet it needs. As an economic category the workforce express economic relations on formation, distribution and use of the workforce [5]. Different countries (cultures) have significant differences in approach to workforce management, as well as in the set of specific management techniques. The current management system was formed under the influence of objective changes in world social development. There is recognition of the social responsibility of the management and business both to the society and to the people working in the company.

At the end of XX century the main attention was focused on the social aspect of management: the management was directed to the employees to induce them to cooperative actions, to make their efforts more effective. Focusing on the new conditions of the development of the social production is reflected in the principles of enterprise management, which show the increasing role of a person, its professionalism, personal qualities, and the whole system of employees' relationships. The result of the development of different approaches is the formation of main models of the workforce management, such as European, American and Japanese. The analysis of national identity of the models of the workforce management in comparison with the advanced international experience allows us to see the differences (Table 1).

According to the results of the made analysis, there is significant difference between American and Japanese approaches to human resource management. Scientific research has shown that the European and American models have much in common, but it should be emphasized on the specificity of the each one.

The main task of the European model is to provide the effective functioning of the market mechanisms as the basis of the economic system of the country and the welfare of its people, and competitive relationships contribute to an economic progress and increasing of the productivity.

Table 1 – Comparative table of methodological approaches to the workforce management

Approach	The bureaucratic model (Europe and USA)	Paternalistic model (Japan)
Human Factor	Narrow specialization, teaching specific skills, formalized assessment, low training costs	General education, lifelong studies, no formal assessment, the high cost of education
The labor market	In the first place – external factors, temporary recruitment, specialized career	In the first place – internal factors, lifetime employment, non-specialized career
Devotion	Devotion to the profession, direct contracts with staff, external stimulus, individual job tasks and responsibilities	Devotion to the company, internal stimulus, group orientation in the work

The European management model has the following main components:

- Support of the manufacturer and the development of the production is carried out by the reducing of taxes and fees by the government, but the basic income should remain at the entrepreneur, who personally cares about the development of his business and his family, at the same time the functions of the social charity and the public distribution of benefits and subsidies should be limited;
- The government's economic strategy is socially focused and serves as social equation, because a large difference in income can cause a number of the country's social and political problems;
- The size of social benefits should be reduced with increasing of social welfare, everyone should provide his future as active employment, accumulating money and using a system of pension insurance.

The European model can be considered at a more detailed level. In general, we can distinguish three main European models, depending on the emphasis (Fig. 1).

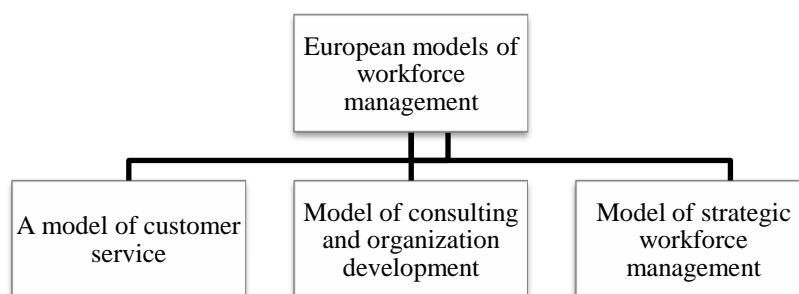


Fig. 1. Components of the European model of workforce

The first one is the model, which in the scientific literature is called "customer service model." It provides the idea that the personnel department performs most work or all usual work, but it recommends its employees to work better and faster, emphasizing that the manager is a key customer.

On the other hand, the so-called "model of organizing and consulting" encourages the staff of the personnel department to take upon them new functions inside the company, advising managers in solving of a wide range of organizational problems. This approach assumes that sometimes the personnel department can abandon some of their traditional functions.

Finally, the workforce management can be focused only on the role and powers of the personnel department under the unified policy of the company. Such an approach corresponds to the "model of the strategic workforce management" where the role of personnel department is to support the strategic mission of the company or institution as a whole. To achieve this goal, the heads of the personnel departments should act as full members of the management team, uniting the company staff and the development policy of the workforce with the mission of the company, its goals and policy.

The American management model has the following characteristic features:

- Focusing of the personnel department policy on the narrow specialization, individual skills and initiative, recruitment of specialists on the labor market through a network of universities and business schools;
- A clear formalization of the management structure;
- The dependence of a salary on individual results, achievements of an employee, productivity of his work;
- Individual responsibility of the manager, the focus on narrow specialists, self-financing.

The system of the workforce management in the U.S. companies is characterized by high centralization. It is a responsibility of the top management of the corporations. Thereby the personnel departments defend the ideas of the company, not the employees' ones who are protected only by the trade unions. Otherwise, the functions of the departments of the workforce management are quite traditional.

Thus, in the United States the main incentive is not the amount of manufactured goods or a service or even its quality, but the knowledge, experience and skills of an employee. Only a high level of knowledge and versatility can guarantee the position, salary and job stability. And the recruitment will depend on the functional identity and on the next management solution.

The workforce management process in Japan is quite different. In fact, because of its unique system of working with the company staff this country takes the first place in the world for production efficiency. Actually, this approach is entirely opposite to the American model. In its favor is the fact that while Americans feel the problems through the staff turnover, Japanese have many immutable family companies.

The Japanese model of the workforce management in the basic approaches is significantly different from the bureaucratic and involves the following measures:

- Lifelong recruitment of the managing staff, training and education in the company, the employment of schools and universities graduates;
- Flexible and informal approach to the building of the management structure;
- Collegiate responsibility for adopted decisions;
- Dependence of salaries on age, experience, rate of the group's activity;
- Focusing on the leaders of the universal type; the wide involvement of borrowed resources.

The main postulate of the Japanese approach to staff is the focus on the long term perspective. The workforce, but rather a person in its entirety, is considered as the most important resource of the company. Since this resource has endless possibilities, the person is where we need to invest.

Among all the models of the workforce management it is also necessary to distinguish the Swedish model, which aims to create a system of the social protection of the population which in its turn guarantees equal opportunities for improving the welfare of both employable and disabled. To achieve this goal a system of the following state measures was provided:

Providing the financial assistance to the poor people by extracting benefits from the rich ones;

- Ensuring the conditions for high salaries, which are not contrary to the law;
- Creating favorable social and psychological climate both in the society and at the workplace;
- Ensuring stability in the society;
- Protection of civil and political liberties;
- Protection from political persecution and arbitrariness of the administration.

Taking into account the national peculiarities of the company's workforce management some national peculiarities of the workforce management in our country can be formulated. The

Ukrainian management model has the following characteristics that hinder the modernization of the workforce management:

- Orientation of many experienced personnel leaders on the command system that suppresses initiative of the subordinates that prevents adaptation of the companies and organizations to new economic conditions;
- The predominance of vertical, formal ties and relationships in companies;
- Underestimation of horizontal ties and relationships, poor consideration of current trends in the company development and the use of new market-oriented types of organizations.
- Lack of desire of the large part of managers to delegate authority and responsibility to their deputies, the attempt to do everything by themselves and to provide personal control;
- Weak involvement of employees to the management of companies and their divisions, which largely ignores the knowledge and experience of employees;
- Attempts to copy the western management methods, ignoring the national experience;
- Lack of flexibility in responding to rapid changes of external and internal factors that has strong influence on the activity of the company;
- Lack of knowledge of the laws and regulations by the management staff;
- Ignoring the norms of the business ethics, as well as violation of the basic ethic rules in carrying out business operations;
- Lack of fundamental knowledge of production technology, economics and management as a management science;
- The basic principle of many managers is striving to make today and at any price that leads to the appearance of one-day firms;
- Dependence of salaries of the employees on the relationships with managers, not on the qualification and the results of work;
- Lack of attention to employees and ignoring of the ethics of management, tyranny, cheating and rudeness have become the common behavior of managers, especially in private companies;
- Lack of mechanization, automation and computerization of management activity, although it shows a progress [4].

Based on these features we see that the Ukrainian management model is still being formed. Many experts in Russia and Ukraine have concluded that the best solution for the post-Soviet countries will be a synthesis of international approaches.

At this stage of formation of the Ukrainian economy the final success of the reforms will largely depend on the model of management that will be adopted, and on those fundamental principles that will be laid down during that period at the stage of formation of the national system of the personnel management.

It should be borne in mind that the management as a social phenomenon is based on a certain system of the formed industrial relations that are concentrated on specific ideas and beliefs of people, the image of their views and the perception of the progress and regress, good and evil. The Ukrainian management model must take into account the peculiarities of mass "plowman" part of the national character, but it must be based on the values of "knight" part.

That is why obviously the American management model will not suit us, it focuses on the financial success, resoluteness, propensity to take risks, individualism.

Perhaps the Japanese model does not suite us either, as it is based on Japanese workaholism. This model is characterized by a constant emphasis on the activation of the collective and the collective action, the formation of corporate spirit, the close linking of personal activities with the activities of the team, the focus on continuous innovations, a clan system between managing employees.

We believe that the west-European model is unlikely suitable for Ukraine, because it is characterized by individualism in certain structures where a team is headed by a leader. At the same time structural, particularly technological frames (standards, guidelines, rules, etc.) are assimilated at the mental level and implemented by all employees in their practice. Overall, there are reasons to introduce any model in any country. For instance, in the West-European countries the Japanese workforce management systems are widely and successfully introduced. Therefore it is important to remember that an enterprise head is free to set such relationship between employees inside the company which is the most suitable for the goals of the company.

Providing companies with the workforce is deeply connected with the work of specific individuals who have not only professional characteristics, but also experience, cultural level, education, gender and age differences. Lack of attention to the human factor in the preparation and implementation of business solutions usually leads to low economic effect [1].

Depending on the sphere of the economy, the personnel expenses are from 20% to 80% of value added; this share, with the adoption of relevant laws for social protection in the countries with socially oriented market economy is constantly increasing, becomes almost insensitive to changes of the situation on the labor market. All this creates certain conditions under which each company develops its strategies for workforce, which are very closely related to financial, informational and functional strategies of the company.

HR-strategy is a set of basic rules, objectives and tasks of work with the personnel, specified on the basis of the business strategy, types of the organizational strategy, organizational and workforce capacity and the type of the company's personnel policy.

Under the workforce management understood purposeful activity the company's management and relevant departments, including the development of human resources policy and management decisions regarding personnel management in the company [2]. The strategy of the workforce or the personnel involves selection, replacement, consolidation, promotion, training, requalification, evaluation, dismissal, etc.

The HR-strategy includes:

- Career guidance, professional selection, professional training, requalification;
- Arrangement and consolidation of the personnel;
- Improvement of the motivational mechanism of their activities;
- Improvement of conditions and the attractiveness of work;
- Professional certification, promotion of professional growth;
- Work with the reserve of the personnel;
- Control over the staff activities;
- System of the personnel informing about the team tasks;
- Education of the personnel [3].

The task of the personnel strategy can be formulated as following:

- The main task is to provide corporate, competitive and functional strategies of the company with the personnel;
- To develop measures about the adaptation of the existing employment potential to the new requirements, provided by a new strategy of the company; to develop a new concept of decent and productive work, adequate to the new strategy, and a system of measures for its implementation;
- Working to advance the changes implied by the company strategies, otherwise no one will be able to introduce these changes and organize the work in this new way;
- To introduce a system of personnel management that would provide availability, interconnection and interdependence of all aspects of workforce management and its continuity;

- To avoid entirely technical, resource approach to the personnel, as an important factor of the production, but to treat it as the social component of the company. After all the formation and a full restoration of employment potential depends on the social environment, which in its turn depends on the efficiency of the economic activity.

Measures for the effective use of the employment potential should be in the center of the workforce strategy: a combination of a full and efficient use; ensuring the growth of the labor productivity; intensification of the production, increasing of the stock and energy power, the highest mechanization of production processes, the introduction of advanced technologies to improve the organization and regulation of labor, seasonal smoothing and improvement of working conditions, effective work stimulation also through the property. Here are the tools of the work force strategy (Fig. 2).

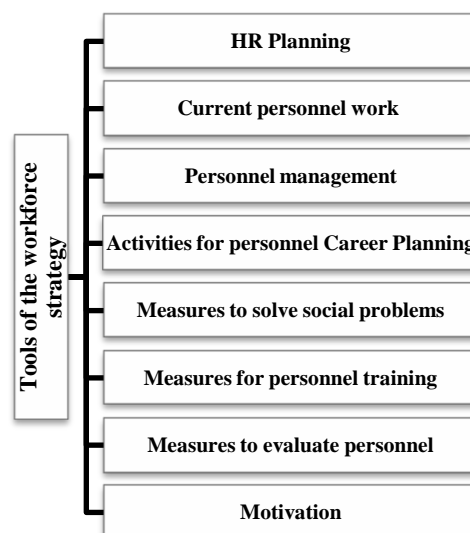


Fig. 2. Tools of HR-strategy

The successful personnel strategy is based on three components: salaries, personnel evaluation and personnel development. And it is the only right order. In spite of the fact that leaders of the company would like to see employees working, first of all, for companies' welfare, the main goal for every employee is getting income. In this way, when specialists are paid for achieving business goals, they reach them much more efficiently.

Despite the fact that Ukraine is slowly being modernized with the staff management system there are a lot of companies with a positive experience. Ernst&Young has published the results of a new research of popularity among Ukrainian employers.

The main criterion is the level of salaries and opportunities for personal and professional growth that can be obtained: 89% and 78% of respondents agreed with the statement. The most attractive companies are: Google (Ukraine), DTEK «Kyivstar», Coca-Cola Beverages Ukraine, «Kraft Foods Ukraine», Microsoft Ukraine, «Metinvest», P&G Ukraine, SCM, Philip Morris Ukraine and others.

For example, here is information from the Internet resource of the "Coca-Cola" company: "Coca-Cola Beverages Ukraine is committed to growing its business, contributing to its local community and developing its people. To grow and get better, not just bigger, requires strong organisational capability, and the right people in the right jobs. We do our best to ensure our people enjoy their work as much as consumers enjoy our products. We are as passionate about bringing out the best in people as we are about getting results. A strong investment in learning and an emphasis on home-grown talent has resulted in many success stories at Coca-Cola Beverages Ukraine" [6].

The information from the Internet resource of "INTERPIPE" company: "Interpipe's human resources policy is based strongly on long-term investment in the personnel. We provide first-

class trainings to all our employees, which enable them to meet the high standards that the company requires of them. Our company possesses the staff of excellent education and professional experience. Yet Interpipe appreciates that its employees all have different individual qualities. Our employees are highly-motivated to achieve company targets and goals and we have innovative thinkers who take new and different approaches to solving tasks. Above all, we appreciate team players, encouraging them to develop leadership skills. Highly-skilled professionals work for Interpipe. We actively strive to improve the professional capabilities of every employee regardless of level" [7].

The information from the Internet resource of the company "ROSHEN": "The main principle of our work is to give full attention to work with the employees, attracting experienced industry experts and young professionals. The employees of ROSHEN are genuinely interested in their work, they are active, enterprising, open to new developments and improvements. ROSHEN appreciates talented, successful and motivated people, so your achievements for the company and achieved results will be highly appreciated" [8].

The information from the Internet resource of "ZTR" company: "ZTR PJSC employees by their quality of professional training correspond to the wage-rate schedule requirements, they are provided with the opportunity to develop and master their proficiency. Our distinctive characteristics: we create optimal conditions for the staff training and development, mastering their abilities and skills, we carry out trainings for all the employed trainees, for timely and quality production of the transformers, we systematically train our workers in alien professions and enhance their qualification, for continuous development and improvement of the company's staff we are implementing the personnel assessment in all the company departments, we constantly work on the preparing of the personnel reserve, we are committed in creating of an up-to-date, innovative, self-training and self-developing institution capable to achieve its goals" [9].

Obviously, these companies have such outstanding economic performance, above all, because of the successful models and strategies of their workforce management.

## CONCLUSIONS

Nowadays the world conceptions of the management are based on the fact that people are one of the most important economic resources of the company, the source of its income, competitiveness and development. For example, the famous American manager Lee Iacocca says: "In the end, all business operations can be reduced to three words: people, product and profits. And the most important is people because unless you've got a good team, you can't do much with the other two" [10].

It must be said that nowadays we can see the mutual enrichment of workforce management models. A significant part of the Japanese workforce management is used in the U.S. and Europe. All the differences of the workforce management in different countries become less expressed.

For the "own" model of the workforce management formation and implementation, which will help to improve the economic development of Ukraine for best results, we recommend to:

- Study the theory of progressive management practices of domestic companies. We should pay more attention to the cultural, social and historical factors that have caused or influenced the development of the effective workforce management;
- Explore advanced management practices abroad. The most important thing in this case is to highlight the principles of the workforce management in the companies;
- Implement management strategies in a specific object.

It is important to emphasize the creation, rather than borrowing. We should aspire to models that outperform the existing ones at certain parameters and models that provide the expected changes in the global business environment. The experience shows that Japanese companies



did not borrow anything from the West in a holistic and unchanged form. They learn, improve, and only then implement all valuable experience.

So in order to establish an effective management system in the company, to develop its own brand philosophy of workforce management, we should rely on the experience of leading Ukrainian and international companies, and also to accumulate our own experience in working with Ukrainian employees.

#### LITERATURE

1. Жуковський М. О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М. О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 2(68). — С. 54—59.
2. Іванілов О. С. Економіка підприємства [Електронний ресурс] / О.С. Іванілов // Електронна бібліотека українських підручників. — Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/16850303/ekonomika/resursi\\_pidpriemstva](http://pidruchniki.ws/16850303/ekonomika/resursi_pidpriemstva).
3. Саєнко М. Г. Економічна думка [Електронний ресурс] / М. Г. Саєнко // Наукова бібліотека «Буковина». — Режим доступу : <http://buklib.net/books/33746/>.
4. Рудьєв В. А. Менеджмент [Електронний ресурс] / В. А. Рудьєв // Електронна бібліотека українських підручників. — Режим доступу : [http://mobile.pidruchniki.ws/12461220/menedzhment/suchasni\\_tendentsiyi\\_rozvitku\\_menedzhmentu](http://mobile.pidruchniki.ws/12461220/menedzhment/suchasni_tendentsiyi_rozvitku_menedzhmentu).
5. Череп А. В. Необхідність удосконалення методики оцінки ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості / А. В. Череп, В. В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. праць. Економічні науки. — 2010. — № 4(8). — С. 95—99.
6. Розділ «Кар'єра» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт фірми Coca-Cola. — Режим доступу : <http://coca-colahellenic.com.ua/Careers/>.
7. Розділ «Кадрова політика» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт фірми ІНТЕРПАЙП. — Режим доступу : <http://interpipe.biz/ru/personnel/cadrpolitics/>.
8. Розділ «Кар'єра» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт фірми ROSHEN. — Режим доступу : [http://www.roshen.com/ua/career/job\\_benefits/](http://www.roshen.com/ua/career/job_benefits/).
9. Розділ «Персонал» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт ПАТ Запоріжтрансформатор. — Режим доступу : <http://www.ztr.com.ua/ru/personnel>.
10. Ли Якокка. Кар'єра менеджер [Електронний ресурс] / Ли Якокка. — Режим доступу : <http://www.management.com.ua/bp/bp006-3-3.html>.

#### REFERENCES

1. Zhukovskiy, M.O. (2007), "Human Resources as part of enterprise competitiveness", *Aktualni problemi ekonomiki*, no. 2(68), pp. 54-59.
2. Ivanilov, O.S. (2009), *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economy], available at: [http://pidruchniki.ws/16850303/ekonomika/resursi\\_pidpriemstva](http://pidruchniki.ws/16850303/ekonomika/resursi_pidpriemstva) (access November 28, 2013).
3. Saenko, M.G. (2011), *Ekonomichna dumka* [Economic thought], available at: <http://buklib.net/books/33746/> (access November 28, 2013).
4. Rulev, V.A. (2011), *Menedzhment* [Management], available at: [http://mobile.pidruchniki.ws/12461220/menedzhment/suchasni\\_tendentsiyi\\_rozvitku\\_menedzhmentu](http://mobile.pidruchniki.ws/12461220/menedzhment/suchasni_tendentsiyi_rozvitku_menedzhmentu) (access November 28, 2013).
5. Cherep, A.V. and Somchenko, V.V. (2010), "The need to improve methods for evaluating the effectiveness of labor resources in the food industry", *Visnik Zaporizkogo natsionalnogo universitetu: zbirnyk naukovykh prac. Ekonomichni nauki*, no. 4(8), pp. 95-99.
6. Coca-cola, "Careers", available at: <http://coca-colahellenic.com.ua/Careers/> (access December 10, 2013).
7. Interpipe, "Personnel policy", available at: <http://interpipe.biz/ru/personnel/cadrpolitics/> (access December 10, 2013).
8. Roshen, "Careers", available at: [www.roshen.com/ua/career/job\\_benefits/](http://www.roshen.com/ua/career/job_benefits/) (access December 10, 2013).
9. Zaporozhtransformator, "Personnel", available at: [www.ztr.com.ua/ru/personnel](http://www.ztr.com.ua/ru/personnel) (access December 10, 2013).
10. Jacocca, L., *Karera menedzhera* [Career of the manager], available at: [www.management.com.ua/bp/bp006-3-3.html](http://www.management.com.ua/bp/bp006-3-3.html) (access December 10, 2013).

## ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У «ВІСНИК ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ» ЗА ФАХОМ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

Іваненко В.А., д.е.н., професор

*Запорізький національний університет*

До друку будуть прийматися лише наукові статті, де присутні такі необхідні елементи (п.3 Постанови президії ВАК України № 7 – 05 / 1 від 15 січня 2003 р.):

**I. Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.

**II. Аналіз останніх досліджень і публікацій**, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор (з обов'язковими посиланнями в тексті на використану наукову літературу), виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується дана стаття.

**III. Формулювання цілей статті** (постановка завдання).

**IV. Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

**V. Висновки** і перспективи подальших досліджень у даному напрямку.

### 1. МАКЕТ СТОРІНКИ

Для оригінал-макета використовується формат А4 з полями з усіх боків – 2 см.

Шрифт набору – Times New Roman.

У разі необхідності для шрифтових виділень у таблицях і рисунках дозволяється застосовувати шрифт Courier New (наприклад, для ілюстрації текстів програм для ЕОМ). Для стилістичного виділення фрагментів тексту слід вживати начертання *курсив*, **напівжирний**, *напівжирний курсив* зі збереженням гарнітури, розміру шрифта та інтервалу абзаца.

Для виділення окремих елементів статті застосовуються такі гарнітури, розміри шрифтів та начертання:

- для УДК: Times New Roman – 12 пт, усі літери прописні;
- для заголовку статті: Times New Roman – 14 пт, напівжирний, усі літери прописні;
- для підзаголовків: Times New Roman – 12 пт, напівжирний, усі літери прописні;
- для прізвищ, ініціалів авторів, адреси електронної пошти: Times New Roman – 12 пт, строчні;
- для назв і адрес організацій: Times New Roman – 12 пт, курсив, строчні;
- для анотацій, виносок, посилань, підписів до рисунків, таблиць та надписів над таблицями: Times New Roman – 10 пт;
- для ключових слів: Times New Roman – 10 пт, курсив;
- для основного тексту: Times New Roman – 12 пт, як у реченні.

Інтервал перед абзацами – 6 пт, міжрядковий інтервал – одинарний.

### 2. ТИПОГРАФСЬКІ ПОГОДЖЕННЯ ТА СТИЛІ

УДК вказується в першому рядку сторінки і вирівнюється за лівим краєм. Заголовок статті набирається в наступному за УДК рядку і вирівнюється по центру. У третьому рядку з вирівнюванням по центру зазначаються прізвища, ініціали авторів, ступінь, посада. У наступних рядках розміщується інформація про назву, адресу організації, де працює (навчається) автор, адресу електронної пошти авторів, які також вирівнюються по центру. Далі розташовується розширена анотація (200-250 слів) і ключові слова мовою оригіналу та анотація і ключові слова українською або російською мовами (залежно від мови оригіналу), перед другою послідовно набираються і вирівнюються по ширині прізвища, ініціали авторів, заголовок статті, назва організації відповідною мовою. З наступного абзацу послідовно набираються і вирівнюються по ширині транслітеровані прізвища, ініціали авторів; заголовок статті англійською мовою, назва організації, які повинні бути подані англійською мовою, із зазначенням міста і країни. З наступного рядка розміщується розширена анотація з ключовими словами **англійською мовою обсягом 1500 знаків, ~250 слів** (редакція не несе відповідальності за переклад). Після анотацій з абзацу викладається основний текст статті.

**Початок абзацу** основного тексту виділяється збільшеним інтервалом між абзацами і **не виділяється відступом або пустим рядком**.

Таблиці розташовуються у відповідних місцях тексту (по можливості угорі сторінки) і повинні бути послідовно пронумеровані арабськими цифрами: Таблиця 1, Таблиця 2. Номер та назва таблиці розташовуються над таблицями.

Ілюстрації мають бути оригінальними рисунками або фотографіями. Фотографії скануються у 256 градациях сірого. Ілюстрації розташовуються у відповідних місцях тексту статті (по можливості угорі сторінки) і повинні бути послідовно пронумеровані арабськими цифрами: Рис. 1, Рис. 2.

Ілюстрації, так само як і підписи до них, вирівнюються на середину рядка (за винятком невеликих рисунків – не більш 7 см, які можуть розташовуватися по декілька в ряд).

Кожен рисунок та надписи до нього включаються до тексту публікації у вигляді одного графічного об'єкта (положення об'єкта «В тексті»). Створення графічного об'єкта може здійснюватися будь-яким графічним редактором у форматі BMP файлів. Виконання рисунків засобами Microsoft Word здійснюється через використання команд панелі "Рисование". Підписи здійснюються командою "Надпись". Усі графічні компоненти рисунка і надписи об'єднуються командою "Группировать" (меню "Действия" на панелі "Рисование").

Посилання на літературні джерела подаються у квадратних дужках і послідовно нумеруються арабськими цифрами у порядку появи виноска в тексті статті. Перелік літературних джерел розташовується в порядку їх нумерації після основного тексту статті з підзаголовком **ЛІТЕРАТУРА** та оформлюється відповідно до ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 "Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання". З наступного абзацу подається перелік літературних джерел латиницею з підзаголовком: **REFERENCES**, який вирівнюється по центру.

### 3. СТИЛІСТИЧНІ ПОГОДЖЕННЯ

- Не допускається закінчення сторінки одним або декількома пустими рядками, за винятком випадків, зумовлених необхідністю дотримання попереднього пункту (висячі підзаголовки і початок абзаца) та кінця статті.
- Не допускається починати сторінку незакінченим рядком (переноси в останньому рядкові заборонені).
- Не дозволяється підкреслювання в заголовках, підписах і надписах.
- Слід дотримуватися правила про мінімальні зміни в шрифтовому та стильовому оформленні сторінки для того, щоб максимально уникнути різноманітності макета і зберегти єдиний стиль збірника.
- Не допускається часте використання виноска (виноска повинна розглядатися як виняток і вживатися тільки у випадку дійсної необхідності).
- Ілюстрації мають бути підготовані та масштабовані таким чином, щоб розміри букв тексту на ілюстраціях не перевищували розмір букв основного тексту статті більш ніж на 50%.

### 4. ДЛЯ ОПУБЛІКУВАННЯ СТАТТІ АВТОРУ НЕОБХІДНО

*надіслати на електронну пошту редакції збірника [econotkib\\_znu@mail.ru](mailto:econotkib_znu@mail.ru)*

1. Текст статті, оформлений відповідно до встановлених вимог.
2. Витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті до друку (скан\_копію);
3. Рецензію доктора або кандидата наук з відповідної галузі науки, завірену відповідним підписом та печаткою установи, яка є зовнішньою по відношенню до ЗНУ та установи, де працює автор (автори) статті (скан\_копію).
4. Відомості про автора (авторів) у вигляді таблиці (бажано у файлі формату.xls)

П.І.Б.	Назва вищого навчального закладу/установи	Назва кафедри/підрозділу	Посада	Науковий ступінь, вчене звання	Назва статті	назва розділу, до якого підготовлена стаття	Контактний телефон	<u>Електрон на пошта</u>	Поштова адреса (куди буде надіслано надрукований примірник)

**Адреса редакції :** Україна, 69600, м. Запоріжжя, МСП-41, вул. Жуковського, 66

**Довідки за телефонами:**

(061) 228-76-41 – відповідальний за випуск (технічний редактор)

(061) 289-12-26 – редакція збірника (IV корпус, кімн. 323)

**Адреса електронної пошти:** [econotkib\\_znu@mail.ru](mailto:econotkib_znu@mail.ru)

Збірник наукових праць

***Вісник Запорізького національного університету***

***Економічні науки***

**№ 1(21), 2014**

Відповідальний за випуск – *Н.К. Максишко*

Підписано до друку 10. 04. 2014 Формат 60 × 90/8.

Папір Data Copy. Гарнітура “Таймс”.

Умовн.-друк. арк. 34,5

Замовлення № 130 Наклад 100 прим.

---

69600, м. Запоріжжя, МСП-41  
вул. Жуковського, 66

Свідоцтво про внесення суб’єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
ДК № 2952 від 30.08.2007