

Харківський національний  
економічний університет

**Управління  
розвитком**

*Збірник наукових робіт*

№ **13** (134) 2012

*видається щомісячно*

*Харків • ХНЕУ • 2012*

Засновник і видавець ХНЕУ.  
Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації  
КВ № 16779–5351 ПР. від 21.05.2010 р.

Затверджено на засіданні  
вченої ради університету,  
протокол № 9 від 18.06.2012 р.

**Редакційна колегія**

**Пономаренко В. С.** — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

**Афанасьєв М. В.** — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

**Внукова Н. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Гришова В. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Дікань Л. В.** — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

**Дороніна М. С.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Дорохов О. В.** — канд. техн. наук, доцент ХНЕУ

**Іванов Ю. Б.** — докт. екон. наук, професор

Науково-дослідного центру індустріальних  
проблем розвитку НАН України

**Кизим М. О.** — докт. екон. наук, професор

Науково-дослідного центру індустріальних  
проблем розвитку НАН України

**Клебанова Т. С.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Козьменко О. В.** — докт. екон. наук, професор

Української академії банківської справи

Національного банку України

**Криворотов В. В.** — докт. екон. наук, професор

Уральського федерального університету  
імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина

**Левикін В. М.** — докт. техн. наук, професор

Харківського національного університету  
радіоелектроніки

**Лутай Л. А.** — докт. екон. наук, професор

Донецького національного університету економіки  
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

**Малярєць Л. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Назарова Г. В.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Орлов П. А.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Пилипенко А. А.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

(заступник головного редактора)

**Попов О. Є.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Пушкар О. І.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Сєдова Л. М.** — відповідальний секретар

**Чернов В. Г.** — докт. екон. наук, професор

Владимирського державного університету (Росія)

**Чухрай Н. І.** — докт. екон. наук, професор

Національного університету "Львівська політехніка"

**Ястремська О. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Chauchat Jean-Hugues** — Professeur (HdR)

de l'Université Lumière Lyon2

**Chen Wei** — PhD, Professor, Hebei University

of Science and Technology (China)

**Gang Fan** — Dr., Professor, Graduate School of Chinese

Academy of Social Sciences; Director of China's National

Economic Research Institute (China)

**Hofshtabler Hannes** — Professor, Upper Austria

University of Applied Sciences (Austria)

**Hollner Helmut** — FH-Prof. DL Dr Techn University

of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

**Kalashnikov Vitaliy** — Economy Doctor (ED), Assistant

Professor, Universidad Autonoma de Nuevo Leon (Mexico)

**Ohrimenco Serghei** — Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy

of Economic Studies (Moldova)

**Pucher Robert** — FH-Prof. DL Dr Techn, University

of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

**Sarkisyan Agop** — PhD, D.A., Tsenov Academy

of Economics (Bulgaria)

**Solarz Jan Krzysztof** — Prof. nadzw.dr hab. Akademia

finansów, Warszawa

**Vulanovic Milos** — PhD, Assistant Professor of Finance,

Western New England University (USA)

**Wackowski Kazimierz** — Prof. nzw. dr hab.

Politechnika Warszawska

**John (Jack) William McNeill** — PhD, Professor of

Anthropology and Intercultural Studies, Providence

University College

**Поштова адреса**

**засновника і видавця:**

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

**Поштова адреса редакції:**

61166, Україна, м. Харків,

пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Замазій О. Є., Бутенко В. О.,**

**Шейнова Т. Ю.**

Комп'ютерна верстка — **Сосненко Л. С.**

**E-mail:** vydav@ksue.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 17.08.2012 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк арк. 21,0. Обл.-вуг. арк. 26,46. Зам. № 513.

Ціна договірною.

Видавець і виготівник — видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи

Дк № 481 від 13.06.2001 р.

© Харківський національний економічний університет, 2012.

© Видавництво ХНЕУ,  
дизайн обкладинки, 2012.

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ: НЕТОЧНОСТІ ПОДАННЯ ЗАХІДНОЇ НАУКОВОЇ ТЕОРІЇ У ВІТЧИЗНЯНИХ ПУБЛІКАЦІЯХ

*Анотація.* Розглянуто проблему цитування вітчизняними авторами базового визначення поняття "реінжиніринг бізнес-процесів" з неточностями перекладу і подання окремих положень реінжинірингу бізнес-процесів без урахування їх контекстного значення; для сприяння у вирішенні даної проблеми подано контекстний переклад базового визначення реінжинірингу бізнес-процесів, проведено порівняння цитованих вітчизняними авторами визначень з базовим та визначено типові помилки при перекладі і тлумаченні базового визначення реінжинірингу бізнес-процесів.

*Аннотация.* Рассмотрена проблема цитирования отечественными авторами базового определения понятия "реинжиниринг бизнес-процессов" с неточностями перевода и представление отдельных положений реинжиниринга бизнес-процессов без учета их контекстного значения; для содействия в решении данной проблемы дан контекстный перевод базового определения реинжиниринга бизнес-процессов, проведено сравнение цитированных отечественными авторами определений с базовым и определены основные ошибки при переводе и толковании базового определения реинжиниринга бизнес-процессов.

*Annotation.* The problem of quoting by native authors the basic definition of "business process reengineering" with inaccurate translation and presentation of certain provisions of reengineering business processes without considering the context of their values was considered; to assist in solving this problem, a contextual translation of basic definitions of business process reengineering were analyzed, compares cited native authors with basic definitions, and defines the basic errors in translation and interpretation of the basic definition of business process reengineering was considered.

*Ключові слова:* реінжиніринг бізнес-процесів, базове визначення, контекстний переклад, фундаментальність, радикальність, істотність, процеси, орієнтація на споживача, типові помилки перекладу і тлумачення.

Багатьма авторами наукових робіт, присвячених реінжинірингу бізнес-процесів, підкреслюється поширене викривлення сутності самого поняття і його застосування до явищ, що не відповідають необхідним параметрам. Однак суттєвою проблемою в роботах вітчизняних авторів є цитування базового визначення з певними неточностями перекладу, і подання окремих положень реінжинірингу бізнес-процесів, що без оригінального контексту втрачають первісний зміст. Акцентування уваги на окремих ідеях закордонних авторів і їх представлення як запоруку успіху вітчизняних підприємств можуть призвести до неповного розуміння менеджерами практичних аспектів реінжинірингу бізнес-процесів.

Тому актуальним є надання контекстного перекладу базового визначення реінжинірингу бізнес-процесів і його властивостей задля його подальшого єдиного розуміння в теоретичних і практичних аспектах вітчизняного менеджменту. Ця проблема потребує подальшого розгляду і вивчення в ході розвитку вітчизняної науки і практики управління підприємством.

Незважаючи на відносно недавній час виникнення самого поняття, в науковій літературі присвячено значне число робіт із дослідження реінжинірингу бізнес-процесів. Основний внесок зроблено американськими вченими М. Хаммером і Дж. Чампі. Серед вітчизняних авторів у цьому напрямку працюють О. Вовчак, Крупа К. В., Котлик А. В., Лепейко Т. І., Мамотов О. І., Самойлов П. І., О. Петренко, Садловський Р. В., Філіна С. В., Яковенко С. І., де, на жаль, відсутні єдине подання і тлумачення базового визначення реінжинірингу бізнес-процесів.

Метою даної статті є дослідження сутності поняття "реінжиніринг бізнес-процесів" через його контекстний переклад та визначення типових помилок при перекладі і тлумаченні базового визначення.

Базовим у літературі прийнято визначення реінжинірингу бізнес-процесів, подане Майклом Хаммером. Власне в статті цього професора комп'ютерних наук, опублікованої в Гарвардському біз-



нес-виданні (1991), було вперше застосовано термін "реінжиніринг бізнес-процесів" (Business Process Reengineering). У роботі Майкла Хаммера і Джеймса Чампі "Реінжиніринг корпорації: Маніфест революції в бізнесі" (1993) подано визначення, що вже протягом двадцяти років вважається базовим. Після цього дане поняття стало широко розповсюдженим у книгах, особливо періодичних виданнях, і вже через п'ять років більше ніж 70 % з сотні найуспішніших компаній США провадили проекти з реінжинірингу. Причому в теорії (американські статті) попри розповсюджений термін "реінжиніринг бізнес-процесів" часто вживаються в якості синонімів терміни: "реінжиніринг бізнесу" (Business Reengineering); "редизайн бізнес-процесів" (Business Process Redesign) – оперує М. Харрінгтон; "удосконалення бізнес-процесів" (Business Process Improvement) використовує Т. Давенпорт [1; 2].

Ще більше труднощів виникає в процесі перекладу подібних термінів і їх визначень. Причому багато вітчизняних авторів спрощують саме визначення, не приділяють уваги всім суттєвим характеристикам, і помилково акцентують увагу на лише на декількох аспектах.

Для наочного прикладу даного факту запропоновано порівняти визначення реінжинірингу бізнес-процесів та основних теоретичних положень, що описані М. Хаммером і Дж. Чампі, і таких, що вітчизняні автори наводять у своїх роботах як переклад чи тлумачення (таблиця).

Причому базове визначення перекладено автором даної роботи із застосуванням положень контекстного перекладу термінів [3, с. 5].

Таблиця

**Варіанти подання базового визначення реінжинірингу бізнес-процесів вітчизняними авторами, загальні акценти їх робіт**

№ п/п	Автор, джерело	Визначення	Особливості, акценти
1	2	3	4
1	М. Хаммер і Дж. Чампі [2]	BPR is the fundamental rethinking and radical redesign of business processes to achieve dramatic improvements in critical, contemporary measures of performance, such as cost, quality, service and speed. Дослівний контекстний переклад: фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів, щоб досягти істотного удосконалення у важливих, актуальних показниках діяльності, таких, як вартість, якість, сервіс і швидкість	Фундаментальність: замість питань – Що ми робимо? Навіщо ми це робимо? – компанія має відповісти на питання: Що ми повинні робити? Як це робити? Радикальність: ігнорування всіх існуючих структур і процедур та впровадження цілковито нових методів виконання робіт. Істотність: спрямований на досягнення інтенсивного прориву. Процеси: орієнтування на бізнес-процеси, результат – визначити центральні процеси, що задовольняють потреби споживача і додають цінність для нього. BPR – у загальному значенні розуміється як сукупність елементів: стратегія, процеси, технологія, люди. Важливим інструментом є інформаційні технології
2	Лепейко Т. І., Котлик А. В. [4, с. 33–36]	BPR – це фундаментальне перепроєктування бізнес-процесів компаній для досягнення корінних поліпшень в основних актуальних показниках їхньої діяльності: вартість, якість, послуги й час; фундаментальне переосмислення і радикальна перебудова бізнес-процесів з метою кардинального поліпшення критичних показників ефективності: вартість, якість, рівень сервісу, швидкість функціонування, фінанси, маркетинг, побудова інформаційних систем	Відмова від застарілих правил і підходів, початок ділового процесу з "чистого аркуша"; зневага до діючих систем і структур, процедур компанії – радикальна зміна способів господарської діяльності; результат – значні зміни показників діяльності. Ознаки BPR: фундаментальність, радикальність, кардинальність, орієнтація на процеси
3	Яковенко С. І. [5, с. 126–130]	BPR – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів компаній для досягнення корінних поліпшень в основних актуальних показниках їхньої діяльності: вартості, якості, послуг і темпів	Значний акцент на історії розвитку та інженерної природи реінжинірингу бізнес-процесів; слідування першоджерелу – визначення центрального місця інформаційних технологій у BPR

1	2	3	4
4	Філіна С. В. [1]	Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення та радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення суттєвих покращень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність	Кардинальна перебудова бізнес-процесів: "створення підприємства заново". Головна з переваг BPR – що потрібно почати бізнес з "чистого аркуша", знищивши старі бізнес-процеси, що не приносять дохід
5	О. Вовчак, Н. Меда [6, с. 16]	BPR – фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів з метою підвищення ефективності діяльності шляхом поліпшення таких основних показників, як вартість, якість, темпи	BPR – це розроблення принципово нового підходу до ведення певного бізнесу. Підкреслено відмінності між удосконаленням і реінжинірингом
6	Момот О. І., Самойлов П. І. [7]; Давиденко В. В. Шевченко Н. О. [8]; О. Петренко [9; 10]	BPR – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів з метою досягнення істотного поліпшення якості функціонування	BPR – підхід до управління, який дозволяє зробити "прорив", різке підвищення продуктивності й ефективності діяльності підприємства, на відміну від постійного щоденного поліпшення бізнес-процесів. (BPR) – сукупність методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу і перепроєктування існуючих бізнес-процесів
7	Садловський Р. В. [11]	Визначення BPR містять у собі три ключові характеристики: "істотне поліпшення", "радикальне перепроєктування" та "бізнес-процес". Саме розкриття змісту ключових слів приводить до розуміння суті реінжинірингу	Істотне поліпшення – це не просто підвищення певного параметра підприємства або покращення роботи окремої ланки організації; якісний перехід до нового рівня ефективності бізнесу, здійснення прориву. Радикальне перетворення – відмова від того, що було раніше, новий винахід того, як робота повинна бути виконана. Бізнес-процес – група взаємозалежних завдань, що спільно створюють цінність для споживача
8	Крупа К. В., Г. Стверкова [2, с. 443–445]	Реінжиніринг – концепція, що полягає у радикальному перепроєктуванні процесів підприємства з метою отримання відчутних покращень їхнього функціонування з використанням сучасних інформаційних технологій	Основними в реінжинірингу є проблеми: радикальне проектування і бізнес-процеси; реінжиніринг розглянуто як метод реорганізації підприємства, акцент на менеджменті в ході реалізації

Узагальнений огляд публікацій показав, що для визначення реінжинірингу бізнес-процесів вітчизняні автори звертаються до першоджерела чи перекладів роботи М. Хаммера і Дж. Чампі. Однак подальше подання у своїх роботах цитування чи тлумачення даного визначення здійснюється не зовсім коректно. У таблиці аналізовані визначення розташовано по мірі віддалення їх від оригіналу.

Так можна прослідити типові помилки та неточності перекладу і тлумачення базового визначення реінжинірингу бізнес-процесів, а саме:

1) поняття "сервіс" чи "рівень обслуговування" (service) замінюється поняттям "послуги"; однак в американському виданні мова йдеться не лише про послуги як об'єкт комерції, а саме про обслуговування споживачів, надання задоволенню потреб споживача центрального місця в бізнес-процесах;

2) поняття "швидкість" (speed) замінюється поняттями "час", "темпи"; натомість в оригіналі розуміється динаміка виконання бізнес-процесів, порівняння швидкості до і після реінжинірингу, а не їх статична величина як час і не величина ритмічності як темп;

3) поняття "вартість" (cost) замінюється поняттям "витрати", що не відповідає теорії створення саме вартості для споживача, описаній американськими авторами;

4) поняття "сервіс" чи "рівень обслуговування" (service) зовсім не використовується у визначенні – це взагалі не зіставляється з розумінням центрального місця споживача для організації;

5) замість формулювання "удосконалення у важливих, актуальних показниках діяльності" використовується "поліпшення якості функціонування" – так підприємство втрачає можливість конкретно формулювати вимірювані цілі (удосконалювати не конкретні значення важливих показників, а працювати над абстрактною якістю функціонування);



б) розкриття сутності реінжинірингу бізнес-процесів через три, а не чотири складові, причому перша і головна – фундаментальність – опускається; хоча саме фундаментальні питання, що орієнтують місію і стратегію підприємства, є безперечним базисом, на якому будуються процеси, радикальність й істотність їх змін;

7) реінжиніринг зводиться до перепроектування процесів з постановкою абстрактної мети підвищення ефективності їх функціонування; це взагалі має значно віддалене відношення до сутності первісного визначення через відсутність ознак фундаментальності, радикальності, істотності та розмитість об'єкта змін.

Таким чином, підтверджується факт неточного визначення поняття "реінжиніринг бізнес-процесів" у вітчизняних наукових джерелах. Причому за двадцять років його вживання в науковій літературі західних країн і практичній діяльності американських фірм лаконічне і емкісне формулювання М. Хаммера не зазнало жодних змін. Звичайно, за час розвитку публікувалися критичні статті західних науковців, що наголошували на неуважності до практичних аспектів у роботі М. Хаммера і Дж. Чампі, однак жоден з авторів не піддав сумнівам визначення реінжинірингу бізнес-процесів. Дане визначення знаходило своє відображення в багатьох інших роботах західних вчених, воно могло бути перефразовано, доповнено, але не втрачало базової сутності.

Чого не можна сказати про аналізовані вітчизняні наукові джерела. Так, у більшості з них були допущені помилки перекладу, скорочено саме визначення з опущенням головних характеристик, хибне акцентування не на всіх, а на окремих положеннях теорії реінжинірингу бізнес-процесів. Основною причиною цього є багатозначність термінів при перекладі з мови оригіналу й неостаточне розуміння вітчизняних авторів складності й особливостей самої сутності реінжинірингу бізнес-процесів.

Такі помилки можуть призвести до правильного напрямку наукового розвитку методологій і практичних рекомендацій щодо провадження реінжинірингу бізнес-процесів на вітчизняних підприємствах.

Тому вітчизняним науковцям та менеджерам необхідно максимально точно тлумачити визначення і терміни реінжинірингу бізнес-процесів, врахувати їх контекстне значення і повною мірою звертати увагу на теоретичні положення, описані американськими вченими і прийняті в практику багатьма успішними компаніями.

Таким чином, здійснений автором аналіз визначень реінжинірингу бізнес-процесів, поданих вітчизняними авторами як переклад чи тлумачення базового визначення американських вчених М. Хаммера і Дж. Чампі, виявив багато неточностей перекладу і певною мірою викривлення сутності даного поняття. Узагальнення та виявлення основних помилок і неточностей перекладу, а також неповне передання сутності реінжинірингу бізнес-процесів було проведено на основі співставлення аналізованих визначень із робіт вітчизняних авторів з тими, що подані мовою оригіналу. Запропонований автором як результат даної роботи контекстний переклад терміна "реінжиніринг бізнес-процесів", поданого М. Хаммером і Дж. Чампі, може бути використаний менеджерами вітчизняних підприємств при підборі, оцінці та обґрунтуванні ефективних методів управління, особливо у кризових умовах. Сформульовані та охарактеризовані автором у якості результату даної роботи типові помилки та неточності перекладу і тлумачення базового визначення реінжинірингу бізнес-процесів можуть знайти відображення в подальших теоретичних розробках і практичному їх застосуванні вітчизняними науковцями та менеджерами. У подальших дослідженнях автором планується розглянути альтернативні визначення і підходи щодо реінжинірингу бізнес-процесів західних і вітчизняних науковців, передумови та особливості практичної реалізації реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві; висвітлити важливі аспекти реінжинірингу бізнес-процесів для вітчизняних підприємств.

*Наук. керівн. Іпполітова І. Я.*

**Література:** 1. Філіна С. В. Трактатування поняття "реінжиніринг бізнес-процесів" як основного методу кардинальної перебудови бізнес-процесів [Електронний ресурс] / Філіна С. В. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 2. Simon A. K. Towards a theoretical framework for business process reengineering [Electronic resource] / Simon A. K. – Access mode : <http://www.instant-science.net>. 3. Доліна Н. Г. Практика перекладу з англійської мови для студентів економічного профілю : навчальний посібник / Доліна Н. Г., Сучкова З. М., Іваніга О. В. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 144 с. 4. Лепейко Т. І. Реінжиніринг бізнес-процесів : навчально-практичний посібник у схемах і таблицях / Т. І. Лепейко, А. В. Котлик. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 80 с. 5. Яковенко С. І. Реінжиніринг бізнес-процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України / Яковенко С. І. // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9. – С. 118–130. 6. Вовчак О. Реінжиніринг фінансових процесів банку / Вовчак О. // Вісник НБУ. – 2008. – № 10. – С. 16–19. 7. Момот О. І. Реінжиніринг – один з шляхів по виходу українських підприємств із світової кризи [Електронний ресурс] / Момот О. І., Самойлов П. І. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 8. Давиденко В. В. Реінжиніринг бізнес-процесів – шлях до становлення вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / Давиденко В. В., Шевченко Н. О. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 9. Петренко О. Процесний підхід при застосуванні реінжинірингу підприємств [Електронний ресурс] / Петренко О. – Режим доступу : <http://confnarv.at.ua>. 10. Реінжиніринг бізнес-процесів – необхідність в умовах динамічного ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.management.web-standart.net>. 11. Садловський Р. В. Реінжиніринг бізнес-процесів [Електронний ресурс] / Садловський Р. В. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>. 12. Крупа К. В. Реінжиніринг – гідна відповідь на виклики оточення // Актуальні проблеми економіки / Крупа К. В. – 2011. – № 10. – С. 443–446.



Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

*Анотація. Присвячено висвітленню питання забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції у сучасних умовах. Проведено аналіз поняття "конкурентоспроможність продукції".*

*Аннотация. Посвящено освещению вопроса обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности продукции в современных условиях. Проведён анализ понятия "конкурентоспособность продукции".*

*Annotation. The questions of the competitiveness of products on modern terms was considered. The concept is conducted competitiveness of products were analyzed.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, ринок, підвищення, теоретичні підходи.*

Дотепер не існує теорії конкурентоспроможності як цілісного і системного знання. Діапазон визначень конкурентоспроможності є надзвичайно широким – від ототожнювання з іншими поняттями (ефективність, продуктивність, якість тощо) до ідеологічно орієнтованих дискусій.

Проблемним питанням забезпечення конкурентоспроможності продукції призначена значна кількість наукових праць вчених-економістів, зокрема: Клименка С. М., Шершньової З. Є., Бурди А. Г., Саблук П. Т., О. Зозульова, А. Шпаганко, Магомедова Ш. Л., С. Покропивного, Гарачук Ю. О. та інших.

Метою статті є узагальнення теоретичних основ підвищення конкурентоспроможності продукції.

Забезпечення випуску високоякісної й конкурентоспроможної продукції розглядається як важлива проблема національної економіки, від якої залежать темпи промислового розвитку країни та її національний престиж. Це зумовлює наявність великої кількості теоретичних підходів до визначення поняття конкурентоспроможності продукції.

Так, Клименко С. М. конкурентоспроможність продукції визначає як властивість (сукупність властивостей) товару та його сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, порівняно з аналогічними товарами, представленими на цьому ринку [1].

Шершньова З. Є. за конкурентоспроможність продукції приймає ступінь її відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо [2].

Бурда А. Г. вважає, що конкурентоспроможність продукції – це комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, як і його успіх на ринку, тобто перевагу саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів [3].

Саблук П. Т. дає таке визначення цьому поняттю: як сукупність властивостей продукції відповідати вимогам ринку у визначений момент часу [4].

За визначенням О. Зозульова, під конкурентоспроможністю продукції слід розуміти сукупність її якісних і вартісних характеристик, яка забезпечує задоволення конкурентоспроможні потреби покупця і вигідно для покупця відрізняється від аналогічних товарів-конкурентів [5].

Як зазначає А. Шпаганко, конкурентоспроможність товару – це властивість продукції, що виражає її здатність бути реалізованою споживачем на конкретному ринку у визначений період. Рівень конкурентоспроможності продукції визначає відмінність аналізованої продукції від продукції конкурентів, що існують на даному ринку, а також від продукції тих, що прагнуть потрапити на нього, за ступенем задоволення конкретної потреби і за витратами на її задоволення [6].

У роботі Магомедова Ш. Л. конкурентоспроможність продукції розглядається як здатність продукції бути привабливішою для покупця в порівнянні з іншими виробами аналогічного виду й призначення, завдяки кращій відповідності її якісних і вартісних характеристик вимогам ринку та споживчим оцінкам [7].

За визначенням С. Покропивного, конкурентоспроможність продукції – це багатогранне поняття, яке розкриває сутність відповідності продукції умовам ринку, потребам та вимогам споживача за різними характеристиками. Вона визначається певним набором параметрів і залежно від їх зміння змінюється й інтегральний показник конкурентоспроможності продукції [8].

Гарачук Ю. О. зазначає, що конкурентоспроможність – це сукупність якісних та вартісних характеристик товару, які, з погляду покупця, є суттєвими і забезпечують задоволення конкретних потреб [9].



Рівень конкурентоспроможності можна оцінити за допомогою системи одиниць, групових та інтегральних показників. Визначивши інтегральний показник, його значення порівнюють з нормативним або із значенням товару-зразка і роблять висновок про конкурентоспроможність товару. Оцінка потенційних можливостей окремих галузей економіки України щодо підвищення конкурентоспроможності дозволяє визначити опорні галузі і виробництва, які повинні взяти на себе провідну роль у розвитку економіки, а згодом і зайняти ключові місця у її структурі. Для України – це, насамперед, переробні галузі, наукоємні та високотехнологічні галузі машинобудування та оборонної техніки, а також легкої харчової промисловості. Багато підприємств цих галузей уже зарекомендували себе конкурентоспроможними суб'єктами зовнішнього ринку, але їх позиції там поки що не досить стійкі через внутрішні проблеми і коливання кон'юктури на світовому ринку.

Результати узагальнення існуючих теоретичних підходів до визначення конкурентоспроможності продукції наведені у таблиці.

Таблиця

**Теоретичний аналіз поняття "конкурентоспроможність продукції"**

Автор	Визначення	Ключові слова
С. Клименко [1]	Властивість товару та його сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, порівняно з аналогічними товарами, представленими на цьому ринку	Товар, сервіс, задоволення, потреба, ринок
З. Шершньова [2]	Приймає ступінь її відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо	Споживачі, ринок, характеристики
А. Бурда [3]	Комплекс споживчих і вартісних характеристик товару, як і його успіх на ринку в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів	Характеристики, успіх, ринок, товар-аналог
П. Саблук [4]	Сукупність властивостей продукції відповідати вимогам ринку у визначений момент часу	Властивість, ринок, час
О. Зозульов [5]	Сукупність його якісних і вартісних характеристик, яка забезпечує задоволення конкурентоспроможної потреби покупця і вигідно для покупця відрізняється від аналогічних товарів-конкурентів	Характеристики, вигода, конкуренти
А. Шпаганко [6]	Властивість продукції, що виражає її здатність бути реалізованою споживачем на конкретному ринку у визначений період	Продукція, реалізація, споживач
Ш. Магомедов [7]	Здатність продукції бути привабливішою для покупця в порівнянні з іншими виробами аналогічного виду й призначення	Продукція, якість, вартість, ринок
С. Покропивний [8]	Сутність відповідності продукції умовам ринку, потребам та вимогам споживача за різними характеристиками продукції	Умови ринку, потреби, вимоги, характеристики
Гарачук Ю. О. [9]	Сукупність якісних та вартісних характеристик товару, які, з погляду покупця, є суттєвими і забезпечують задоволення конкретних потреб	Характеристики, задоволення, потреби

Таким чином, результати теоретичного аналізу дозволяють зробити висновок, що під конкурентоспроможністю продукції доцільно розуміти сукупність її властивостей, що характеризує міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. Вона визначає здатність витримувати конкуренцію на ринку, тобто мати якісь вагомі переваги над продукцією інших товаровиробників.

Отже, поняття "конкурентоспроможність продукції" визначає саме характеристики продукції, які повною мірою задовольняють потреби споживачів. Напрямки подальших досліджень полягають у формуванні необхідної методичної бази для забезпечення умов підвищення рівня конкурентоспроможності продукції на основі розробки системи показників конкурентоспроможності продукції.

*Наук. керівн. Дюба А. В.*

**Література:** 1. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Клименко С. М. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с. 2. Шершньова З. Є. Підручник для студентів / Шершньова З. Є. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с. 3. Бурда А. Г. Финансы. Лекции для экономистов : учебное пособие / Бурда А. Г. – Краснодар, 2010. – 205 с. 4. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні : монографія / Саблук П. Т. – 2005. 5. Зозульов О. Промисловий маркетинг / Зозульов О. – К., 2008. – 489 с. 6. Шпаганко А. Про сутність поняття "стратегічна конкурентоспроможність" / Шпаганко А. // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 45–49. 7. Магомедов Ш. Л. Определение показателей конкурентоспособности товаров / Магомедов Ш. Л. // СТК. – 2000. – № 9. – С. 78–79. 8. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність / Покропивний С. Ф. – К. : КНЕУ, 2006. – 247 с. 9. Гарачук Ю. О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю / Гарачук Ю. О. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 60–65.



## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти формування та використання трудового потенціалу підприємства на основі узагальнення існуючих теоретичних підходів до визначення поняття "трудова потенціал підприємства".*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты формирования и использования трудового потенциала предприятия на основе обобщения существующих теоретических подходов к определению понятия "трудова потенціал предприятия".*

*Annotation. The theoretical aspects of formation and use of labor capacity of the enterprise on the basis of generalization of existing theoretical approaches to concept definition "labor capacity of the enterprise" are considered.*

*Ключові слова: трудова потенціал підприємства, персонал, ефективність.*

Трудова потенціал є визначальним фактором у процесі досягнення необхідного рівня ефективності господарювання і конкурентної переваги на ринку для підприємства. У найзагальнішому вигляді трудова потенціал характеризує такі можливості персоналу підприємства, що можуть бути мобілізовані для досягнення конкретної мети його функціональної діяльності.

Питання формування та використання трудового потенціалу розглянуті в працях таких учених, як: Гольдфарб А. Г., Федоніна О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І., Бевз О. П., Адамчук В. В., Ромашова О. В., Сорокіна М. Е., Рудий В. І., Петюх В. М. Однак і досі не існує єдиного теоретичного підходу до визначення умов формування та використання трудового потенціалу підприємства для досягнення запланованих показників результативності його діяльності.

Таким чином, метою роботи є узагальнення теоретичних аспектів формування та використання трудового потенціалу підприємства на основі узагальнення існуючих підходів до визначення поняття "трудова потенціал підприємства".

В умовах прискорених темпів розвитку науки, техніки і технологій, глобалізації економічних процесів, доступності капіталу, широкого асортименту засобів і предметів праці конкурентні переваги підприємств формуються внаслідок ефективного використання професійних, творчих, комунікаційних та інших здібностей персоналу, адже швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, розробляти і впроваджувати інноваційні проекти у всі сфери діяльності підприємства, ефективно управляти його виробничим потенціалом можна лише за наявності всебічно освічених, висококваліфікованих і мобільних працівників [1]. Трудова процес на підприємстві є процесом використання його трудового потенціалу. Науковим дослідженням трудового потенціалу займається багато вчених. Однак єдиного трактування поняття "трудова потенціал" досі не існує.

Так, Федонін О. С. розглядає трудова потенціал як можливу трудову дієздатність працівника, його ресурсні можливості в трудовій сфері праці. Трудова потенціал підприємства формує саме його персонал, який задіяний на ньому [2].

Репіна І. М. та Олексюк О. І. під поняттям "трудова потенціал" розуміють персоніфіковану робочу силу, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик. Трудова потенціал підприємства оцінює рівень використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і сукупності працівників у цілому, що є необхідним для активізації людського фактора і забезпечує якісну збалансованість у розвитку особистого й уречевленого факторів виробництва [2].

Під трудовим потенціалом підприємства Ромашов О. В. має на увазі сукупну трудову дієздатність колективу, ресурсні можливості у сфері праці облікового складу підприємства, виходячи з їхнього віку, фізичних можливостей, наявних знань і професійно-кваліфікаційних навичок. Трудова потенціал підприємства також можна розглядати не лише як масу праці, якою володіє виробничий об'єкт, але і включати до нього умови реалізації цього потенціалу. Здібність працівника до праці реалізують у певних технічних, економічних, організаційних, соціальних й інших умовах, і від цього залежать результати праці [3].

Згідно з визначенням Адамчук В. В., під трудовим потенціалом підприємства розуміються обсяги наявних ресурсів і можливостей, які, по-перше, формуються протягом усього життя; по-



друге, реалізуються під час трудової діяльності; по-третє, розвиваються як на першому, так і на другому етапах [3].

Бевз О. Л. та Лич Г. В. дають визначення трудовий потенціалу підприємства як інтегральної здібності та готовності людей до праці, незалежно від її сфери, галузі, соціально-професійних характеристик [4].

Генкин Б. М. дотримується погляду, що трудовий потенціал підприємства людини виражається через її особові характеристики, освіту, професіоналізм [4].

Деякі автори в науковій літературі під терміном "потенціал" вважають засоби, запаси, джерела, які можуть бути використані, а також можливості окремої особи, групи осіб, суспільства в конкретних обставинах [4]. Стосовно людських ресурсів трудовий потенціал – це інтегральна оцінка кількісних і якісних характеристик економічно активного населення [4].

У роботі Васильченко Г. П. трудовий потенціал підприємства характеризується як існуючі сьогодні та потенційні трудові можливості, що визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства [5]. Сюди входять можливості та вміння працівників, які на сьогодні можуть не використовуватися на фірмі, але в перспективі можуть бути залучені для справи.

Основні характеристики трудового потенціалу доцільно поділити на такі дві групи:

показники, що характеризують соціально-демографічні компоненти трудового потенціалу колективу підприємства: структура за віком і статтю, рівень освіти, родинна структура, стан здоров'я тощо;

показники виробничих компонентів трудового потенціалу: професійно-кваліфікаційна структура, підвищення професійного рівня, творча активність.

Шаталова Н. І. у своїй роботі трудовий потенціал підприємства визначає як міру існуючих ресурсів і можливостей, що безперервно формуються у процесі усього життя особистості, що втілені у трудову поведінку та визначають його реальну продуктивність [6].

А. Данілюк дає таке визначення цьому поняттю – головний ресурс підприємства, оскільки саме завдяки людському інтелекту може створюватись нова, конкурентспроможна продукція [6].

Сарапука Е. В. визначає трудовий потенціал підприємства як узагальнену трудову дієздатність колективу підприємства, ресурсні можливості у сфері праці спискового складу підприємства виходячи з його віку, фізичних можливостей, існуючих знань і професійно-кваліфікаційних навичок [7].

Уткін Е. А. розглядає трудовий потенціал як сукупну чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність [7].

Слід зазначити, що трудовий потенціал розрізняють за такими рівнями: потенціал окремої людини, підприємства, суспільства та території. Трудовий потенціал складається з багатьох компонентів, головними з яких є здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, вмотивованість, вміння працювати в колективі та інші.

Здоров'я населення країни характеризується середньою тривалістю життя, часткою інвалідів, смертністю за різними віковими групами залежно від різних причин, розміром і часткою витрат на охорону здоров'я.

Творчий потенціал та активність проявляються темпами науково-технічного прогресу в країні, доходами від авторських прав, кількістю патентів міжнародних премій та ін. Рівень освіти населення характеризується середньою кількістю років навчання у розрахунку на одну людину, часткою витрат на освіту в державному бюджеті, доступністю різних рівнів освіти тощо.

Освіта є найкращим розміщенням капіталу для особи, сім'ї, підприємства і суспільства та одним із головних чинників якості трудового потенціалу. Установлено, що приріст рівня освіти на один клас середньої школи забезпечує в середньому зростання раціоналізаторських пропозицій на 6 % і скорочує терміни освоєння робітниками нових операцій [7].

Результати аналізу теоретичних наукових джерел дозволяють виділити у трудовому потенціалі декілька аспектів: виробничо-кваліфікаційний і психологічний. Для практики управління персоналом вагомішою є система показників, за допомогою якої можна кількісно охарактеризувати ту або іншу сторону потенціалу, щоб з'ясувати, де він вищий або нижчий, як змінився завдяки вжитим заходам, наскільки фактично використовується його величина відрізняється від можливої і т. д. Для оцінки трудового потенціалу потрібна характеристика його кількісної та якісної сторін [7].

Чижова Л. С. розглядає трудовий потенціал підприємства як існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства [8].

Курило І. дає таке визначення трудового потенціалу підприємства, як демоекономічна категорія та інтегральна оцінка якості населення, що відображає його трудові можливості, ступінь і якісну специфіку їх реалізації [8].

Долішній М. І. вказує, що трудовий потенціал підприємства – це прогнозована інтегральна здатність групи, колективу, підприємства, працездатного населення, країни, регіону до продуктивної трудової професійної діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності [8].

Кібанов А. Я. розглядає трудовий потенціал підприємства як сукупність фізичних і духовних якостей людини, що визначають можливість і межі її участі у трудовій діяльності, здатність досягти у певних умовах певних результатів, а також удосконалювати в процесі праці [9].

А. Кінах розглядає трудовий потенціал підприємства як самостійний об'єкт інновацій, його розвиток є однією з кінцевих цілей реалізації інноваційної соціально орієнтованої моделі ринкової економіки [10].

За визначенням Рудого В. І., трудовий потенціал є джерелом забезпечення підприємств кадрами і має кількісну та якісну характеристики. Кількісна сторона трудового потенціалу визначається чисельністю працездатного населення, статеві-віковою структурою, числом безробітних. Основними компонентами якісного складу трудового потенціалу є психофізіологічна, соціально-мотиваційна, освітньо-професійна, інтелектуальна, духовно-енергетична. Трудовий потенціал підприємства характеризується як існуючі сьогодні та потенційні трудові можливості, що визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства. Сюди входять можливості та вміння працівників, які на сьогодні можуть не використовуватися на фірмі, але в перспективі можуть бути залучені для справи [10].

Отже, результати узагальнення існуючих теоретичних підходів до визначення поняття "трудовий потенціал підприємства" дозволяють зробити висновок, що під ним доцільно розглядати такі трудові можливості персоналу, що можуть бути реалізовані і приведені до дії в умовах певного рівня виробничих потужностей підприємства. Трудовий потенціал підприємства є синтезом інтелектуальних, психофізіологічних та особистісних здібностей працівників підприємства, які видозмінюються в процесі праці і використовуються або можуть бути використані суб'єктом господарювання для досягнення цілей його діяльності. Ефективність використання трудового потенціалу характеризується максимальним досягненням цілей політики підприємства щодо витрат на трудовий потенціал підприємства, результатів та стабільності його використання. Неefективне використання трудового потенціалу потребує реформування системи управління персоналом на підприємстві.

Таким чином, результати аналізу теоретичних наукових джерел дозволяють зробити висновок, що трудовий потенціал підприємства доцільно розглядати саме як трудову здатність персоналу підприємства, яку можна реалізувати за умови досягнення певного рівня виробничих потужностей підприємства. Напрямами подальших наукових досліджень є вдосконалення методичної бази з метою проведення ефективної оцінки рівня використання трудового потенціалу на підприємстві на основі його кількісної та якісної характеристик.

*Наук. керівн. Діоба А. В.*

**Література:** 1. Круша П. В. Економіка підприємства : підручник / П. В. Круша, В. І. Подвігна, Е. М. Сердюк. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с. 2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с. 3. Адамчук В. В. Економіка і соціологія труда : учебник / Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокіна М. Е. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 342 с. 4. Бевз О. П. Сучасні тенденції формування і використання трудового потенціалу : підручник / Бевз О. П. – К. : Ніос, 2009. – 552 с. 5. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом : навч. посібник / Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с. 6. Качан Є. П. Управління трудовими ресурсами / Качан Є. П., Шушпанов Д. Г. – К. : Видавничий Дім "Юридична книга", 2005. – 358 с. 7. Новойтенко І. В. Чинники формування, використання, розвитку і відтворення трудового потенціалу / Новойтенко І. В. – 2008. – № 23. – С. 41–43. 8. Петюх В. М. Ринок праці та зайнятість : навч. посібник / Петюх В. М. – К. : Вид. центр МАУП, 2008. – 496 с. 9. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 352 с. 10. Рудий В. І. Стратегія вдосконалення кадрової політики підприємства / В. І. Рудий // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 9. – С. 234–239.

УДК [005.332.4:658.821]:005.585

**Чижов Д. Д.**

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ**

*Анотація. Розглянуто суть та значення конкурентоспроможності продукції підприємства в сучасних умовах. Також представлено показники та теоретико-методологічні основи оцінювання конкурентоспроможності продукції.*

*Аннотация. Рассмотрены сущность и значение конкурентоспособности продукции предприятия в современных условиях. Также представлены показатели и теоретико-методологические основы оценки конкурентоспособности продукции.*

© Чижов Д. Д., 2012



*Annotation. The nature and value of enterprise competitiveness in the modern world was considered. The figures and theoretical-methodological bases evaluation competitiveness are also presented.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, продукція, показники, методика, оцінка конкурентоспроможності продукції.*

Розвиток ринкових відносин в Україні неможливий без ефективного та стабільного зростання економіки та виробництва конкурентоспроможної продукції, що відображає не лише ефективність діяльності окремого підприємства, але й економіки країни загалом. Важливими умовами здобуття певної "ніші" в міжнародній торгівлі є забезпечення вітчизняної продукції необхідними якісними стандартами, що сприятимуть її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках торгівлі.

Економічна категорія конкурентоспроможності є відображенням теорії конкуренції, що характеризує можливість окремого суб'єкта господарювання у використанні економічних переваг. Засновником теорії конкуренції в економічній літературі вважається Адам Сміт, який визначив поняття конкуренції як певний вид суперництва, що впливає на зміну цін та визначає основні умови ефективної конкуренції.

Вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції та дослідження проблеми аналізу й оцінки конкурентоспроможності здійснили відомі вчені Д. Рікардо, Й. Шумпетер. Питання конкурентоспроможності досліджують і вітчизняні науковці З. Борисенко, І. Должанський та інші, проте залишається питання визначення методів оцінки конкурентоспроможності продукції.

Метою статті є аналіз методів оцінки конкурентоспроможності продукції.

Конкурентоспроможність продукції відображає сукупність властивостей, що показує міру задоволення конкурентної потреби стосовно аналогічної продукції, яка репрезентована на ринку. Конкурентоспроможність у найширшому розумінні визначає можливість продажу товару на конкретному ринку в конкретний проміжок часу. Конкурентоспроможною можна вважати однорідну продукцію з технічними параметрами і техніко-економічними показниками.

Конкурентоспроможність продукції відображається двома основними показниками – якістю продукції та її ціною. Моделювання та дослідження конкурентоспроможності окремих видів продукції є запорукою успішного продажу на відповідному товарному ринку.

Переважає більшість показників конкурентоспроможності базується на інформації про обсяги зовнішньої торгівлі та призначенні, здебільшого для міжнародних порівнянь, хоча можуть використовуватися також для визначення конкурентоспроможності окремих регіонів і є призначені для окремого товару або товарної групи. Оскільки конкурентоспроможність є відносною категорією, то показники, що базуються на абсолютних величинах (таких, як частка ринку, обсяг експорту та інші) надають мало інформації про конкурентну позицію галузі або товару в національній економіці. Більш інформативними показниками, що ґрунтуються на порівнянні одного сектору з іншим або ж одного виду продукції з іншим. Серед показників, які найчастіше використовують зарубіжні вчені, варто виділити індекс відносною експортної конкурентоспроможності, індекс відносною залежності від імпорту та індекс відносних торговельних переваг [1].

Існує кілька методик розрахунку конкурентоспроможності продукції підприємства. Кожна з них певною мірою розкриває сутність конкурентоспроможності, проте не здатна повністю охопити та математично виразити вплив усіх чинників на конкурентоспроможність продукції.

Оскільки в довготерміновому періоді за умови проведення вдалої маркетингової політики якість продукції стає однією із найважливіших конкурентних переваг продукції, автор пропонує розглянути методи оцінювання конкурентоспроможності, що ґрунтуються на порівнянні зі зразком для визначення відносного рівня якості, тобто диференційований, комплексний і змішаний методи.

Нижче наводимо декілька методів оцінювання конкурентоспроможності продукції.

1. Методика оцінки конкурентоспроможності товарів на основі їх рейтингу.

Переваги цієї методики полягають у: простоті розрахунку; наявності оперативної інформації про якість продукту, що дає змогу швидко реагувати на зміни у ринковому середовищі. Серед вад названої методики є те, що вона не охоплює характеристики продукції повною мірою, тобто основний акцент під час розрахунку показника рівня конкурентоспроможності зроблено на якісні показники товару, абстрагуючись від впливу економічних показників та показників якості послуг, а тому не може бути використана для середньо- та довготермінового планування.

2. Методика оцінки конкурентоспроможності товарів за обсягом продажу.

Ця методика дає змогу достовірно оцінити інформацію про динаміку продажу на ринках, проте цей показник суперечить самій філософії поняття "конкурентоспроможність підприємства", оскільки не враховує якісні показники продукції підприємства.

3. Методика визначення комплексного показника конкурентоспроможності на основі диференційованого методу.

Диференційований метод базується на використанні одиничних параметрів продукції, що аналізується, бази порівняння та на їх порівнянні. Вказаний метод дає змогу визначити, досягнутий чи ні рівень конкурентоспроможності, за якими показниками він не досягається, які з параметрів найбільше відрізняються від базових.

Ця методика передбачає комплексний підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Цей метод використовують для оцінювання конкурентоспроможності продукції за величиною комплексного чи інтегрального показника на основі поєднання показника конкурентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного управління підприємством.

4. Методика аналізу конкурентоспроможності продукції на основі її корисності.

Ця методика пропонує розглядати конкурентоспроможність продукції (товару), беручи за основу те, що закони корисності товару знаходять відображення у ринковому попиті на товар. Інте-



гральний показник конкурентоспроможності пропонують визначити як функцію корисності кожного з технологічних параметрів товару.

До того ж, якщо один із показників корисності дорівнює нулю, то загальна конкурентоспроможність теж дорівнює нулю. У цій методиці пропонують аналіз конкурентоспроможності за допомогою кривих байдужості.

Змішаний метод оцінки конкурентоспроможності поєднує в собі диференціальний і комплексний методи, а саме: під час оцінювання використовується частина параметрів, розрахованих диференціальним методом, та частина параметрів, розрахованих комплексним методом. Цей метод визначення конкурентоспроможності товару не є досконалим, оскільки він не враховує важливості споживчих властивостей товару для покупця.

Усі наведені вище методи передбачають, що поліпшення будь-якої характеристики товару автоматично підвищує його конкурентоспроможність. Беззаперечним є той факт, що на ринку товари з відмінними якість можуть різними способами конкурувати один з одним. Економічна практика показала, що споживачі на ринку не виступають одним цілим – вони різними способами реагують на один і той же товар з одними й тими ж якість і цю якість необхідно враховувати в теоретичних розробленнях проблеми конкурентоспроможності [2].

Отже, на основі аналізу наведених вище основних методик оцінювання показника конкурентоспроможності продукції важливо виявити ступінь охоплення показниками. Об'єктивність аналізу може бути досягнуто наведеними вище методиками: інформація про продукцію та конкурентне середовище, у якому має бути реалізована продукція, а також розробити основу для формування вдосконаленої методики обчислення конкурентоспроможності, яка б за сучасних умов найбільш повно характеризувала продукцію. Застосування кожної з них має на меті урахування ключових чинників ситуації конкурентного середовища.

У подальших дослідженнях варто зосередитись на пошуку інструментів, відповідних кожній з методик розрахунку.

*Наук. керівн. Ушкальов В. В.*

---

**Література:** 1. Блонська Д. І. Підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства як основний фактор його діяльності [Електронний ресурс] / Блонська Д. І., Яцусь П. Ю. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 2. Блонська Д. І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / Блонська Д. І., Депа Н. Т. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения [Текст] : учебн. пособие / Рикардо Д. – М. : Эскмо, 2007. – 960 с. 4. Шумпетер Й. Теория экономического развития [Текст] : учебн. пособие / Шумпетер Й. – М. : Изд-во "Директмедиа Паблшинг", 2008. – 400 с. 5. Борисенко З. М. Основи конкурентної політики [Текст] : підручник / З. М. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – 704 с. 6. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства [Текст] : навч. посібн. / Должанський І. З. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 384 с.

УДК 331.101.6

---

**Кривуля О. О.**

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ**

*Анотація. Розглянуто сутність теоретичних основ підвищення рівня продуктивності праці персоналу на основі аналізу існуючих теоретичних підходів до визначення понять продуктивності праці та резервів її підвищення.*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические основы повышения уровня производительности труда на основе анализа существующих теоретических подходов к определению понятий производительности труда и резервов ее повышения.*

*Annotation. The theoretical foundations essence of personnel productivity rising by the analysis of the existing theoretical approaches to the definitions of productivity and its increase reserves was considered.*

*Ключові слова: персонал, продуктивність праці, виробіток, трудомісткість, резерви підвищення рівня продуктивності праці.*

---

© Кривуля О. О., 2012





З метою забезпечення ефективного функціонування підприємству необхідно забезпечувати заплановані показники продуктивності праці та постійно підвищувати їх рівень. Показник продуктивності праці є одним із найвагоміших якісних показників у загальній системі оцінки результативності діяльності підприємства. Тому дослідження теоретичних основ підвищення рівня продуктивності праці на основі аналізу існуючих підходів до її визначення та обґрунтування резервів зростання її рівня є актуальним.

Аналіз наукових досліджень таких вчених, як: Буц Ю. В., Бернатська А. В., Семікіна М. В., Іляш О. І., Качмарик Я. Д., Савчук Т. В., Назарова Г. В., В. Грибов, Вітвіцький В. В., в яких розглянуті існуючі підходи до забезпечення необхідного рівня продуктивності праці персоналу, дозволяє зробити висновок про те, що в даний час відсутній єдиний підхід до визначення та обґрунтування резервів підвищення її рівня на підприємстві [1 – 8].

Метою статті є узагальнення теоретичних основ забезпечення продуктивності праці персоналу та обґрунтування основних напрямків підвищення її рівня на підприємстві.

Міжнародна організація праці характеризує продуктивність праці як ефективність використання основних ресурсів підприємства, таких, як: праця, капітал, земля, матеріал, енергія, інформація, під час виробництва продукції та надання послуг. Продуктивність праці персоналу характеризує взаємозв'язок між кількістю та якістю виробленої продукції на підприємстві і ресурсами, що були використані у процесі її виробництва [1].

У роботі Семікіної М. В. продуктивність праці розглядається як узагальнюючий показник використання робочої сили, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат [2]. Показник продуктивності характеризує ефективність використання всіх економічних ресурсів підприємства – праці, капіталу, землі, енергії, інформації – в процесі виробництва продукції [1].

Іляш О. І. під продуктивністю праці як економічною категорією розуміє ефективність трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ [3].

Слід зазначити, що показники, які характеризують рівень продуктивності праці персоналу, є інтенсивними, тобто якісними показниками [4]. Оскільки вони відображають плодотворність, результативність витрат конкретної праці, що визначається на основі кількісних обсягів продукції, що була вироблена за одиницю робочого часу, або на основі обсягів часу, що було витрачено на виготовлення одиниці готової продукції підприємства. Зростання рівня продуктивності праці персоналу означає зростання обсягів виробленої продукції за одиницю робочого часу, або економії фонду робочого часу підприємства, що було використано для виготовлення одиниці готової продукції [5].

Таким чином, результати теоретичного аналізу існуючих підходів до визначення поняття "продуктивність праці" дозволяють визначити його як показник результативності використання праці персоналу, що визначається співвідношенням обсягів виготовленої продукції та обсягів трудових витрат підприємства, що було використано для виготовлення цього обсягу продукції.

Оскільки продуктивність праці відображає ступінь ефективності трудового процесу, то вимірювання її рівня здійснюється шляхом порівняння результатів праці, у вигляді обсягів виробленої готової продукції, з обсягами витрат праці, що були понесені в процесі її виробництва. Залежно від прямого або зворотного відношення цих величин існують такі показники продуктивності праці: виробіток і трудомісткість.

Показник виробітку характеризує співвідношення кількісних обсягів продукції, що було вироблено за одиницю робочого часу або одним штатним працівником підприємства. Чим вищим є його рівень, тим вищою є продуктивність праці персоналу на підприємстві, тому він є прямим показником продуктивності праці. Показник трудомісткості також дозволяє визначити рівень продуктивності праці персоналу та його динаміку на основі визначення витрат фонду робочого часу та фонду оплати праці на виготовлення одиниці продукції підприємства.

Показник виробітку виражає залежність підвищення продуктивності праці персоналу на основі зростання обсягів виробленої продукції за одиницю робочого часу, а трудомісткість характеризує економію трудових витрат, що було використано для виготовлення одиниці продукції на підприємстві за досліджуваний період [6]. Таким чином, рівень продуктивності праці визначається на основі кількісних обсягів продукції, що виробляє один працівник підприємства на одиницю фонду робочого часу та оплати праці, або обсягами трудових витрат, необхідних для виробництва одиниці продукції [1].

Різноманітність підходів до визначення рівня продуктивності праці залежить від специфіки діяльності підприємств або їх підрозділів; від мети економічного аналізу. Слід зазначити, що показники виробітку мають узагальнюючий, універсальний характер, а показники трудомісткості можна визначати за окремими видами продукції та використовувати для розрахунків потрібної кількості персоналу підприємства, виявлення конкретних резервів підвищення продуктивності праці. Достовірність розрахунків зростає за умови визначення показників повної трудомісткості. Повна трудомісткість продукції відображає всі витрати праці на виготовлення одиниці кожного виробу.

Натуральні показники виробітку відображають динаміку продуктивності праці персоналу, однак можуть бути застосовані лише на підприємствах, що випускають однорідну продукцію. Використання умовно-натуральних вимірників дозволяє розширити можливість застосування цих показників. Трудові показники потребують добре налагодженої роботи системи технічного нормування процесу праці та обліку трудових витрат на підприємстві. На практиці їх переважно використовують на робочих місцях, дільницях, цехах, що випускають різноманітну продукцію, та за наявності значних обсягів незавершеного виробництва, які неможливо виміряти в натуральних та грошових одиницях. Найбільш універсальними, а тому й найпоширенішими, є вартісні показники виробітку,





які можна застосовувати для визначення рівня продуктивності праці та його динаміки на підприємствах, що виготовляють різноманітну продукцію [2].

Ляш О. І. зазначає, що резерви підвищення рівня продуктивності праці персоналу варто розглядати як невикористані можливості економії витрат праці за рахунок дії тих чи інших чинників [3]. Так, рівень продуктивності можна підвищувати за рахунок удосконалення системи матеріального та морального стимулювання персоналу, покращення використання фонду робочого часу, фонду оплати праці, економії чисельності працівників, зменшення рівня плинності працівників та за рахунок удосконалення наукової організації праці персоналу підприємства. Внутрішньовиробничі резерви пов'язані з ефективним використанням техніки, сировини, матеріалів, а також робочого часу, наявністю цілодобових і внутрішньозмінних витрат часу, а також прихованого безробіття. Внутрішньовиробничі резерви можна поділити на такі: резерви зниження трудомісткості продукції; резерви підвищення ефективності використання фонду робочого часу [8].

Для виявлення резервів зростання продуктивності праці за рахунок ліквідації витрат фонду робочого часу необхідно проведення детального аналізу фактичного балансу робочого часу для встановлення причини витрат і розробки заходів щодо їх зменшення або повної ліквідації. Зниження трудомісткості продукції забезпечується, насамперед, упровадженням високопродуктивного устаткування та прогресивних технологій у виробничий процес [3].

Таким чином, результати теоретичного аналізу дозволяють зробити висновок, що продуктивність праці персоналу – це показник результативності використання персоналу підприємства, що характеризує рівень ефективності виробничої діяльності та визначається на основі співвідношення обсягів виготовленої продукції підприємства та кількості трудових витрат, що було використано на її виробництво. Найбільш ефективними напрямками підвищення рівня продуктивності праці на підприємстві є зниження трудомісткості виготовлення продукції та підвищення ефективності використання робочого часу.

*Наук. керівн. Діоба А. В.*

**Література:** 1. Буц Ю. В. Проблеми підвищення продуктивності праці в машинобудуванні / Ю. В. Буц., А. В. Бернатська // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 1. – С. 128–130. 2. Семикіна М. В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання [Електронний ресурс] / М. В. Семикіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npknntu\\_e/2010\\_17/stat\\_17/70.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npknntu_e/2010_17/stat_17/70.pdf). 3. Ляш О. І. Резерви підвищення продуктивності праці на підприємстві / О. І. Ляш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.3. – С. 104–106. 4. Качмарик Я. Д. Мотивація праці як чинник підвищення її продуктивності на підприємстві / Я. Д. Качмарик, Д. І. Поліщук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.8. – С. 209–213. 5. Савчук Т. В. Економічна сутність продуктивності праці в сільському господарстві та деякі фактори її зростання / Т. В. Савчук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Стилий розвиток економіки". – 2011. – № 1. – С. 74–76. 6. Назарова Г. В. Соціально-економічні засади найманої праці в Україні : монографія / Г. В. Назарова, М. А. Машенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 231 с. 7. Грибов В. Продуктивності праці – критерій стану і спроможності господарства / В. Грибов, В. Гризунов // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 3. – С. 41–45. 8. Вітвіцький В. В. Системна теорія продуктивності / В. В. Вітвіцький // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 55–61.

УДК 005.332.4

**Кукіна А. О.**

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Анотація. Визначено поняття суті конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, а також виділено переваги та недоліки при застосуванні кожного із методів на підприємстві.*

*Аннотация. Определено понятие сущности конкурентоспособности предприятия. Рассмотрены основные методы оценки конкурентоспособности предприятия, а также выделены преимущества и недостатки при применении каждого из методов на предприятии.*

© Кукіна А. О., 2012

IS

"Управління розвитком", №13(134)2012



*Annotation. The notion of essentially competitive enterprise was determined. The basic methods for evaluating the competitiveness of enterprises, and selected advantages and disadvantages in the application of each method in the enterprise was considered.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентне середовище, методи оцінювання.*

Поняття конкурентоспроможності підприємства містить у собі великий комплекс економічних характеристик, які визначають стан підприємства на галузевому ринку (національному або світовому). Цей комплекс може містити характеристики товару, які визначаються сферою виробництва, а також фактори, що формують загалом економічні умови виробництва і збуту товарів підприємства. Необхідно зауважити, що конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства – виробника продукції – є як частина і ціле. Можливість підприємства конкурувати на визначеному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару й сполуки економічних засобів діяльності, надаючи перевагу в умовах конкурентної боротьби [1].

Поширення і глобалізація процесів підприємництва поступово змінюють сутність функціонування підприємств й основи їх конкурентоспроможності. У такій ситуації стає необхідним правильно оцінити свою конкурентоспроможність, а також вибрати напрям формування та реалізації конкурентних переваг.

Важливою умовою розвитку будь-якого підприємств є швидке реагування на зміни зовнішнього середовища, оскільки основою сучасного ринкового успіху підприємства є конкурентна раціональність, тобто уміння думати і діяти швидше, влучніше й етичніше. Управління розвитком підприємств – це цілеспрямований вплив керуючої системи на керовану з метою забезпечення процесу переходу від поточного стану підприємства до кращого (досконалішого) відповідно до поставлених цілей. Іншими словами, управління розвитком підприємств має на меті переміщення системи з одного стану в інший із новими якісними і кількісними характеристиками конкурентоспроможності, досягнення яких залежить від факторів виробництва.

Метою статі є визначення основних методів оцінки конкурентоспроможності сучасних підприємств, а також виділення їх переваг та недоліків.

Теоретичні та методологічні аспекти діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища, а також методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств знайшли відображення в наукових працях сучасних вчених, таких, як: І. Піддубний, Л. Піддубна, Ю. Іванов, С. Клименко. Необхідно зауважити, що нині у вітчизняній практиці відсутня загальноприйнята методика визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємства. Усі існуючі методи оцінки можна класифікувати за такими ознаками:

- 1) за ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства;
- 2) за формою вираження результату оцінки.

Залежно від ступеня охоплення аспектів функціонування підприємства методи оцінки поділяються на спеціальні й комплексні. Спеціальні методи – методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за окремими аспектами його діяльності – виробничому, інноваційному, маркетинговому, фінансовому тощо. Комплексні методи базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

За формою вираження результату оцінки виділяються такі методи оцінки: матричні, графічні та індексні.

Серед матричних найбільш поширеними є:

- 1) матриця "Бостонської консалтингової групи" (БКГ);
- 2) матриця І. Ансоффа;
- 3) матриця McKinsey;
- 4) матриця Shell;
- 5) матриця конкурентних стратегій М. Портера.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів.

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званої "Радіальної діаграми конкурентоспроможності", або "Багатокутника" конкурентоспроможності".

Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є його простота та високий ступінь – наочність. Усі фактори конкурентоспроможності, на основі яких створюється інформаційне поле, повинні мати рівносильний вплив на конкурентоспроможність і один на одного. Лише за таких умов інтегральний показник, розрахований вищенаведеним шляхом, буде достовірний. Ця умова і визначає недолік графічного методу, тому що він не дає змоги встановити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства.

Загальним недоліком матричних і графічних методів є те, що вони не забезпечують необхідного системного погляду на конкурентоспроможність, не враховують різну вагу факторів конкурентоспроможності.

Більш комплексними при оцінці конкурентоспроможності підприємств є індексні методи, серед яких:

- 1) метод, що використовує в якості головного підходу оцінку конкурентоспроможності продукції підприємства;
- 2) метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів;
- 3) метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції;

- 4) інтегральний метод;  
5) метод самооцінки (Європейська модель ділової досконалості, англійська методика матриці удосконалення бізнесу (ВІМ)).
- Реалізація індексних методів передбачає такі етапи:
1. Вибір кількох підприємств-аналогів, щоб створити базу порівняння.
  2. Визначення найважливіших чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства.
  3. Привласнення кожному чиннику коефіцієнта впливу.
  4. Оцінка підприємства за кожним чинником.
  5. Розрахунок індексу конкурентоспроможності підприємства.
- Базою для порівняння можуть виступати: галузеві показники, показники підприємства-лідера ринку чи ретроспективні показники оцінюваного підприємства [2].
- Після поведеного теоретичного дослідження видно, що існує багато методів оцінки конкурентоспроможності, які підприємства використовують у розвинутих країнах світу. Отже, для того щоб підприємства функціонували в умовах складності отримання достовірної інформації про конкурентів та конкурентів-лідерів у галузі, необхідно розробити підходи до оцінки конкурентоспроможності сучасних підприємств.

Наук. керівн. Матвієнко-Біляєва Г. Л.

**Література:** 1. Маринич І. А. Конкурентоспроможність фірми та її продукції як важливі показники оцінки діяльності підприємства в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс] / Маринич І. А. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 2. Яцура В. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс] / Яцура В. В. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 3. Піддубний І. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку [Електронний ресурс] / Піддубний І. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 4. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток [Текст] : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с. 5. Управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст] : навч. посібн. / С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.

УДК 640.2

**Ворона О. В.**

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **КОНЦЕСІЯ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

*Анотація. Розглянуто сутність концесії комунальних підприємств, виділено основні переваги та недоліки концесії підприємств, що знаходяться в комунальній власності.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность концессии коммунальных предприятий, выделены преимущества и недостатки концессии предприятий, которые находятся в коммунальной собственности.*

*Annotation. The essence of the concession of the municipal enterprise and identified advantages and disadvantages of the concession companies that are in municipal ownership was considered.*

*Ключові слова: концесія, територіальна громада, приватний інвестор, місцеві органи влади, ціни та тарифи.*

На даному етапі розвитку економіки підприємства України знаходяться в такому нестабільному становищі, коли на них впливають і зовнішнє, і внутрішнє середовища. Унаслідок нестабільної політичної та економічної ситуації, невідповідності якості освіти фахівців потребам організацій більшість підприємств не спроможні адекватно реагувати на зміни оточуючого середовища, тому часто потрапляють під загрозу опинитися в кризовій ситуації. Для цього етапу розвитку підприємств характерними є спад обсягів виробництва, зниження фінансової стійкості, зменшення платоспроможності, неспроможність кадрових ресурсів забезпечити гідне управління для запобігання банк-



рутству. Усі ці несприятливі фактори зумовлюють необхідність заручитися допомогою сторонніх організацій, інвесторів, меценатів, концесіонерів. Останній механізм (концесія) заслуговує особливого уваги, оскільки є для України досить новим, проте вже знайшов своє застосування.

Дослідженню концесії присвятили свої роботи такі науковці, як Ю. Хмилінський, О. Медведєва, Ю. Юдина, Д. Воронін, Є. Гайко та інші. Проте поняття "концесія" з'явилося не так давно, тому поки що є недостатньо дослідженим як вітчизняними, так і іноземними фахівцями, а отже, і для багатьох підприємств є дещо розмитим поняттям. Це і зумовлює актуальність теми дослідження.

Більшість керівників не мають чіткої впевненості, яких заходів вживати, коли підприємство потрапило у скрутне становище. Одним із заходів, запропонованих державою комунальним підприємствам, є концесія. Тому мета даної роботи – визначити зміст концесії комунальних підприємств, її переваги та недоліки.

Згідно із Законом України "Про концесії", концесія – це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі права на створення та (або) управління об'єкта концесії, за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності на себе зобов'язань за створення та управління об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [1].

В Україні в умовах, що склалися, одним з найбільш ефективних варіантів концесійних відносин є передача комунального підприємства в концесію як цілісного майнового комплексу. Ця схема передбачає передачу на певний термін концесіонеру права експлуатації комунального об'єкта із зобов'язанням істотного покращення його основних фондів. Концесіонер фінансує заходи, визначені в концесійному договорі, поліпшуючи тим самим стан комунального об'єкта, і здійснює концесійні платежі до міського бюджету. При цьому концесіонер одержує прибуток від управління комунальним об'єктом, який формується за рахунок реалізації населенню послуг за тарифами, встановленими в концесійному договорі, або з інших видів діяльності з управління об'єктом концесії. При цьому бюджетні витрати відповідного міського господарства на утримання об'єкта ЖКГ істотно скорочуються.

На підставі проведеного дослідження автор узагальнив проаналізовану інформацію та виділив основні переваги і недоліки концесії комунальних підприємств для різних суб'єктів, а саме для органів влади, територіальної громади та концесіонера (приватного інвестора) (таблиця). Було виділено саме ці переваги та недоліки, оскільки вони, по-перше, не залежать від специфіки діяльності підприємства, по-друге, найповніше розкривають сутність процесу концесії.

Таблиця

**Переваги та недоліки концесії для різних суб'єктів**

Суб'єкт	Переваги	Недоліки
1	2	3
Місцеві органи влади	<ul style="list-style-type: none"><li>– залучення інвестицій у малорентабельний сектор [2];</li><li>– об'єкти, створені концесіонером для виконання умов концесійного договору, автоматично стають комунальною власністю і за органами місцевого самоврядування зберігається право власності на майно вдосконалене, реконструйоване і технічно переоснащене під час концесії [3];</li><li>– концесія є ефективним механізмом управління й організації. Приватний керівник-концесіонер буде ефективніше державного чиновника, що працює за бюджетні кошти;</li><li>– концесія дає можливість використовувати новітні науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки;</li><li>– покращення технічного стану комунального об'єкта при мінімальних витратах місцевого бюджету [4];</li><li>– забезпечується комплексне використання майна підприємств житлово-комунальної сфери [5];</li><li>– підприємство залишається в комунальній власності, і його діяльність контролюється органами місцевого самоврядування</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– втрата контролю за зростанням тарифів, яка може бути викликана намаганням підприємства-концесіонера максимізувати прибуток;</li><li>– втрата підприємства в разі його приватизації;</li><li>– складність вибору гідного концесіонера</li></ul>
Концесіонер (інвестор)	<ul style="list-style-type: none"><li>– можливість отримання прибутку від управління об'єктом концесії;</li><li>– отримання пільг від державної фінансової установи для реконструкції і модернізації об'єкта концесії [5];</li><li>– можлива приватизація об'єкта концесії після закінчення терміну контракту;</li><li>– покращення іміджу підприємства-концесіонера, що, у свою чергу, призведе до підвищення рівня його конкурентоспроможності;</li><li>– концесія як договірні форма економічних відносин між державою і підприємцем передбачає, що держава виступає рівним суб'єктом правовідносин з концесіонером [2]</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– недоотримання запланованого прибутку у разі зниження попиту на запропонований концесіонером продукт;</li><li>– можливість втрати об'єкта угоди у випадку виникнення суперечок між місцевими органами влади і концесіонером [6];</li><li>– значний розмір податків та обов'язкових платежів [6]</li></ul>

1	2	3
Територіальна громада	– більш якісне дотримання екологічних і санітарних норм підприємством-концесіонером, що позитивно впливає на якість послуг чи товарів; - збереження робочих місць, які були б втрачені в разі ліквідації збанкрутілого підприємства	– можливе підвищення цін та тарифів на товари та послуги підприємства-концесіонера; – погіршення якості товарів чи послуг з метою зниження їх собівартості [6]; – втрата підприємства у разі його приватизації

Таким чином, провівши дослідження концесії, можна зробити наступні висновки:

- 1) концесія є яскравим прикладом ефективної співпраці органів місцевої влади та приватного сектору;
- 2) складність вибору інвестора, який зможе покращити становище підприємства та вивести його на якісно новий рівень;
- 3) висока загроза антисоціального ефекту у зв'язку з можливим підвищенням цін та тарифів на товари чи послуги підприємства-концесіонера.

Отже, передача підприємства в концесію спроможна вивести організацію зі скрутного становища, хоча й не завжди без втрат для підприємства, необхідно лише правильно підійти до вибору інвестора-концесіонера та складання концесійної угоди. Проте однозначної оцінки, що концесія – ідеальний вихід для підприємств, що опинилися у кризовому становищі, дати не можна. Потрібно точно оцінити становище самого підприємства, його потенціал та можливості, проаналізувати фактори зовнішнього середовища, ретельно розглянути пропозиції від концесіонерів.

Практична значущість проведеного дослідження полягає в його використанні представниками комунальних підприємств, що розглядають можливість передачі своїх підприємств у концесію приватним інвесторам.

У подальших дослідженнях автор планує зосередити увагу на шляхах посилення позитивного та зменшення негативного впливу концесії.

*Наук. керівн. Селезьова Г. О.*

**Література:** 1. Про концесії : Закон України № 997-XIV / Сайт "Законодавство України". – 16.07.1999. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997-14>. 2. Хмільнський Ю. Концесія: перше знайомство [Текст] / Ю. Хмільнський // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 77(1231). – С. 23–28. 3. Медведєва О. А. Концесія як правова форма використання державного майна у господарській діяльності недержавними суб'єктами [Текст] : автореф. дис. канд юрид. наук : 12.00.04 / Медведєва О. А. ; Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2005. – 19 с. 4. Юдина Ю. Концессия: Саратовский расклад / Юдина Ю. (Проект) / Официальный сайт представительства Саратовской области. – 24.01.2008. – Режим доступа : <http://www.saratov.gov.ru>. 5. Воронін Д. Франчайзинг по-українськи [Текст] / Д. Воронін // Юридична газета. – 2004. – 14 травня. – № 9(21). – С. 14–15. 6. Гайко Є. Проблеми українського законодавства про концесії [Текст] / Є. Гайко // Бюлетень про приватизацію. – 2009. – 6 лютого. – № 2. – С. 7–9.

УДК 005.332.4:005.585

**Ульянко К. В.**

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## ОСНОВНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація. Розглянуто основні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності сучасних підприємств, виділено існуючі показники оцінки конкурентоспроможності підприємств, а також опрацьовано їх переваги та недоліки.*





*Аннотация. Рассмотрены основные подходы к оценке конкурентоспособности современных предприятий, выделены существующие показатели оценки конкурентоспособности предприятий, а также проработаны их преимущества и недостатки.*

*Annotation. The main approaches to assess the competitiveness of modern enterprises, selected existing indices measure the competitiveness of enterprises, and worked their advantages and disadvantages was considered.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, підходи, показники конкурентоспроможності.*

Загострення кризових явищ в Україні сприяє посиленню та розвитку конкурентної боротьби. Результати конкурентної боротьби значною мірою залежать від рівня конкурентоспроможності окремих підприємств.

З розвитком ринкових відносин у світі, за умов загострення конкурентної боротьби, питанням оцінки конкурентоспроможності приділяється значна увага. Вагомий теоретичний внесок було зроблено такими науковцями, як М. Фатхутдінов, М. Портер, Ю. Іванов.

Метою даної статті є дослідження існуючих підходів за різними напрямками оцінки конкурентоспроможності підприємства та оцінки перспектив їх використання.

Конкурентоспроможність підприємства є агрегованим показником потенційних можливостей усіх структурних одиниць та елементів потенціалу підприємства, а також його здатності оперативно реагувати та пристосовуватися до чинників мінливого зовнішнього середовища. Потрібно зазначити, що єдиної методики оцінки конкурентоспроможності підприємства на сьогодні немає, що зумовлено передусім неоднозначністю трактування самого поняття конкурентоспроможності. Визначення конкурентоспроможності підприємства може проводитися з використанням якісних та кількісних методик оцінювання.

Якісні методи оцінювання здебільшого мають низький ступінь математичної формалізації, їм властива трудомісткість реалізації та дискретність оцінки. Вони не дають можливості використовувати оцінку конкурентоспроможності в процесі аналізу та визначення пріоритетних напрямів посилення конкурентних позицій на ринку. Кількісні методи дають змогу оцінювати реальні шанси суб'єкта господарювання у конкурентній боротьбі за привабливі стратегічні зони господарювання та приймати виважені, з тактичного та стратегічного погляду, управлінські рішення.

На основі аналізу наукових праць у сфері оцінки конкурентоспроможності підприємства всю сукупність підходів оцінювання можна об'єднати у групи:

1) підходи на основі традиційного методу оцінювання конкурентоспроможності товару. Підходи цієї групи передбачають розрахунок одиничних і групових показників. На першому етапі оцінювання виділяють найбільш важливі для споживача характеристики товару: споживчі та економічні. На основі порівняння характеристик базової моделі та досліджуваного зразка визначають одиничні показники конкурентоспроможності. Далі всередині кожної групи критеріїв здійснюють ранжування показників за ступенем їхньої значущості для споживача. Потім розраховують групові показники зведеного індексу конкурентоспроможності за споживчими й економічними властивостями та інтегральний показник конкурентоспроможності продукції;

2) матричні підходи, в основі яких лежить побудова та аналіз двовимірних матриць. Ці матриці будуються за принципом системи координат, на одній з осей якої позначають показники оцінювання стану або перспектив розвитку ринку, галузі, стратегічної зони господарювання, а на іншій – показники конкурентоспроможності відповідних їм напрямів бізнесу;

3) маркетинговий підхід, який передбачає врахування не лише вимог споживача до характеристик продукції, а й оцінювання сукупності чинників, які визначають ефективність усієї маркетингової діяльності підприємства загалом. До таких чинників належать оперативність системи поставання, організація сервісу та гарантійного обслуговування, репутація підприємства та інші [1].

Важливо наголосити, що на сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого та визнаного провідними науковцями концептуального підходу щодо оцінки конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, що зумовлює відсутність єдиної методики щодо визначення рівня конкурентоспроможності і спричиняє, у свою чергу, розгалуженість показників конкурентоспроможності й унеможливує використання їх на рівні суб'єктів господарювання. Таким чином, на сьогодні, існує нагальна потреба у вивченні існуючих показників оцінки конкурентоспроможності за виділеними напрямками і систематизація їх відповідно до обраних характеристик конкурентоспроможності підприємства запропонованої автором концепції. Розглянемо основні з них.

Дослідження конкурентоспроможності підприємства через конкурентоспроможність продукції пропонується проводити за наступними коефіцієнтами: індекс конкурентоспроможності товару за ціною споживання, інтегральний показник конкурентоспроможності товару, конкурентоспроможність продукції на конкретному ринку, частка одиниці. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства також пропонується розраховувати коефіцієнт конкурентоспроможності продукції, що являє собою відношення ціни виробу до ціни еталону. На рівні підприємства формула дещо змінюється і коефіцієнт конкурентоспроможності становить суму співставлень цін кожного з виробів, за асортиментом продукції, що випускається підприємством, з ціною на відповідний еталон.

При дослідженнях конкурентоспроможності підприємства через його переваги у конкурентній боротьбі наголошують, що в будь-який момент у центрі конкуренції можуть опинитись один або відразу декілька наступних показників, а саме: ціна, новизна, номенклатура, технічна складність, витрати, послуги споживачам, стимулювання збуту, гарантії, стиль. Також пропонується використо-





увати такі показники: частка ринку, що належить підприємству у виробництві певного виду продукції, темп зростання частки ринку як порівняння темпів зростання обсягів виробництва підприємства (чи конкретного товару) до відповідних темпів зростання галузі, рентабельність. Також для оцінки та порівняння варіантів виходу на світовий ринок враховувать такі ключові характеристики конкурентоспроможності підприємства: платоспроможність, прибутковість, стратегія, адаптивність, фінансова та управлінська прозорість, керованість бізнесу, інвестиційна привабливість. Також визначають конкурентоспроможність підприємств через оцінку переваг за такими показниками: ринкова частка, ринкова ціна, а також основні показники господарсько-фінансової діяльності (продуктивність праці, рентабельність).

Для оцінки конкурентоспроможності підприємств пропонується визначати та аналізувати, в розрізі ефективності їх діяльності, показники стратегії розвитку останніх, а саме: динаміку активів, динаміку продажу і динаміку прибутків. Певний рівень ефективності роботи для виходу на міжнародний конкурентний ринок можна вимірювати такими показниками, як: величина прибутку, рівень рентабельності, показники якості тощо.

Важливо відзначити, що запропоновані вище показники оцінки конкурентоспроможності підприємства є слухними, але вони розглядаються окремо один від одного і не дають системного уявлення про стан суб'єкта господарювання для розуміння його конкурентоспроможності. Доцільно наголосити, що окремі із запропонованих показників можуть бути, у разі потреби, використані в запропонованій автором концепції, а саме: витрати, частка ринку, величина прибутку, прибутковість, рівень рентабельності, динаміка активів, динаміка продажу й динаміка прибутків та ін.

Найбільш слухним та доречним є четвертий багатоаспектний напрям, при якому досліджують конкурентоспроможність підприємства у розрізі різних площин та критеріїв, залежно від мети оцінки. Важливо відзначити, що саме представники зазначеного напрямку пропонують велику кількість показників, яка значно коливається, як у рамках даного напрямку, так і за його межами [2].

Після проведення теоретичного дослідження основних підходів оцінки конкурентоспроможності підприємств визначили, що існує багато різних течій, при яких пропонується використання різних критеріїв, яким притаманні відповідні показники, кількість яких різниться. Також було встановлено, що деякі з них можуть бути удосконалені відповідно до вимог часу та різних різних концепцій.

*Наук. керівн. Матвієнко-Біляєва Г. Л.*

---

**Література:** 1. Рибницький Д. О. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Рибницький Д. О. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 2. Рзаєв Г. І. Показники оцінки конкурентоспроможності підприємств, їх переваги та недоліки [Електронний ресурс] / Рзаєв Г. І. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление [Текст] : учебное пособие / Фатхутдинов Р. А. – М. : ИНФРА-М. – 2000. – 312 с. 4. Портер М. Э. Конкуренция [Текст] : учебное пособие / Портер М. Э. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2003. – 496 с. 5. Иванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка формування та розвиток [Текст] : монографія / Иванов Ю. Б., Орлов П. А., Иванова О. Ю. – Х. : ВД "ДЖЕК", 2008. – 352 с.

УДК 005.953:005.585

---

**Савченко А. Ю.**

---

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ОЦІНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В МІНЛИВИХ УМОВАХ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

*Анотація. Розглянуто зміст кадрового потенціалу та його основні риси. Особливу увагу було приділено аналізу та оцінці кадрового потенціалу в мінливих умовах зовнішнього середовища та було запропоновано заходи щодо підвищення ефективності кадрового потенціалу в умовах функціонування в нестабільному середовищі.*

*Аннотация. Рассмотрено содержание кадрового потенциала и его основные черты. Особое внимание было уделено анализу и оценке кадрового потенциала в меняющихся условиях внешней среды и были предложены мероприятия по повышению эффективности кадрового потенциала в условиях функционирования в нестабильной среде.*

---

© Савченко А. Ю., 2012



*Annotation. The meaning of human resources and its main features was considered. Particular attention was paid to the analysis and evaluation of human resources in changing environmental conditions and proposed measures to improve human resource capacity in operation in an unstable environment.*

*Ключові слова: кадровий потенціал, кадри підприємства, оцінка кадрового потенціалу.*

Актуальність теми обумовлена тим, що персонал підприємств сьогодні виходить на одне з перших місць за значимістю, менеджери вищої ланки, власники підприємств сьогодні починають усвідомлювати, що персонал – найважливіша підсистема підприємства, від ефективної роботи якої залежить ефективність роботи підприємства в цілому.

Україну, як і всі інші країни, інтегровані у світову економіку, повною мірою торкнулася світова фінансова криза, що вибухнула в недавньому минулому. У даний час всі вітчизняні економісти пропонують різні шляхи виходу української економіки з кризи. Однак в останні роки багато з них оцінювали розвиток країни за темпами зростання ВВП, часто не враховуючи те, що в основі довгострокового економічного зростання лежить продуктивність праці. Низька продуктивність праці стає основним стримуючим чинником і ризиком української економіки.

За такої перспективи виникає елементарний брак працездатного населення для підтримки систем життєзабезпечення, і особливо для забезпечення зростання виробництва. Уже в даний час головна проблема багатьох українських підприємств полягає в нестачі робочих рук. Ця проблема пов'язана, в тому числі, з браком кваліфікованих кадрів і низькою продуктивністю праці [1].

У ситуації, економічній та демографічній, для нашої країни життєво важливий дієвий механізм зростання продуктивності праці та раціонального використання трудових ресурсів [2].

Мета даної статті – різнобічний розгляд і оцінка кадрового потенціалу підприємства, його характеристик та аспектів розвитку в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Поняття кадрового потенціалу слід розглядати в контексті з поняттям "потенціал" взагалі. Тоді кадровий потенціал – це можливості певної категорії робітників, фахівців, інших груп працівників, які можуть бути приведені в дію в процесі трудової діяльності відповідно до посадових обов'язків і поставленими перед суспільством, регіоном, колективом цілями на певному етапі розвитку. Такий підхід до визначення кадрового потенціалу дає можливість всебічного аналізу будь-якої категорії кадрів на основі об'єктивних економічних законів у відповідності з обраним об'єктом, методом дослідження, а також його цілями і завданнями [3].

Зміст кадрового потенціалу та основні його риси можна сформулювати, виходячи з такого визначення кадрів. Кадри – це кваліфіковані, спеціально підготовлені для тієї чи іншої діяльності працівники, коли доцільне їх використання передбачає максимальну віддачу того, що здатний дати спеціаліст за своєю освітою, особистими якостями, набутим досвідом роботи. Кадровий потенціал закладений у тих функціях, які він виконує як професіонал і через свої здібності, знання, досвід може забезпечити ефективне функціонування виробництва [4].

Тому аналіз кадрового потенціалу слід проводити, враховуючи економічні передумови, в тісному взаємозв'язку з науково-технічним, трудовим, виробничим потенціалом, які безпосередньо впливають на кількісні та якісні параметри кадрового потенціалу, закономірності його розвитку та ефективного використання.

Кадровий потенціал можна визначити як сукупність здібностей всіх людей, які зайняті в цій організації і вирішують певні завдання. Розглядаючи різні складові поняття "кадровий потенціал" як джерела якісних зрушень в економічному розвитку, можна зробити висновок, що еволюція категорії відображає глибокі зміни змісту всієї системи економічних понять, у центрі якої розташований працівник як головна продуктивна сила [5].

Вітчизняні вчені віддають перевагу методу оцінки кадрового потенціалу за економічними показниками. Чим вища індивідуальна продуктивність праці працівника і триваліший період його діяльності, тим більший він приносить дохід та є більшою цінністю для підприємства.

Існують наступні методики оцінки кадрового потенціалу підприємства на основі економічних показників: витратна методика; на основі одиниці живої праці; коефіцієнтна; результативна методика [2].

Проте показник чисельності працівників, навіть за видами діяльності (зайняті основною діяльністю, зайняті в невиробничих підрозділах підприємства), за категоріями промислово-виробничого персоналу, недостатній для повної характеристики кадрового потенціалу, особливо для цілей управління кадрами в умовах ринкової економіки [3].

Таким чином, в оцінці кадрового потенціалу вкрай необхідна характеристика його якісної сторони.

Якісна характеристика кадрового потенціалу спрямована на оцінку фізичного і психологічного потенціалу працівників підприємства (здатність і схильність працівника до праці – стан здоров'я, фізичного розвитку, витривалості і т. п.); обсягу загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлюють здатність до праці певної якості (освітній та кваліфікаційний рівні, фундаментальність підготовки і т. п.); якість членів колективу як суб'єктів господарської діяльності (відповідальність, свідомість, інтерес, причетність до економічної діяльності підприємства тощо) [5].

Таким чином, для підвищення ефективності кадрового потенціалу необхідно формувати кадровий резерв на підприємстві, що дозволить заздалегідь (за практично обґрунтованою програмою) підготувати кандидатів на новостворювані вакантні посади, ефективно організувати навчання

і стажування фахівців, включених у резерв, раціонально їх використовувати на різних напрямках і рівнях у системі управління.

Підготовка кадрового резерву – це жива організаторська робота, суть якої має полягати в серйозному вивченні людей, їх вихованні, своєчасному висуненні на таку роботу, де вони найкращим чином можуть проявити себе. З метою підвищення ефективності підготовки фахівців, включених до складу кадрового резерву підприємства, доцільно складати індивідуальні плани підготовки.

Отже, запропоновані заходи сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємства в цілому. Таким чином, у статті повністю висвітлено особливості кадрового потенціалу в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Наук. керівн. Матвієнко-Біляєва Г. Л.

**Література:** 1. Бородин Е. И. Экономический анализ в системе предприятия [Текст] / Бородин Е. И. // Экономический анализ, теория и практика – 2008. – № 14. – С. 10–12. 2. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами [Текст] / Осовська Г. В., Крушельницька О. В. – К. : Кондор, 2008. – 224 с. 3. Савицька Г. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Савицька Г. В. – К. : Нове знання, 2007. – 679 с. 4. Савицька Г. В. Методика комплексного аналізу господарської діяльності [Текст] : учебник / Савицька Г. В. – 5-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 408 с. 5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навчальний посібник / Краснокутська Н. С. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 352 с.

УДК 005.336.1

**Дзеренюк Є. С.**

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто теоретичні підходи щодо визначення поняття ефективності й результативності з погляду закордонних та вітчизняних авторів, а також наведено авторське бачення цих понять.*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические подходы относительно понятия экономической эффективности и результативности с точки зрения зарубежных и отечественных авторов, а также приведено авторское видение этих понятий.*

*Annotation. The theoretical approaches to the concept of economic efficiency and effectiveness in terms of foreign and domestic authors and also shows the author's vision of these concepts was considered.*

*Ключові слова: ефективність, результативність.*

У сучасних умовах ринкової економіки для будь-якого підприємства важливе місце займають показники, які оцінюють його діяльність, до яких відносяться ефективність та результативність. Актуальність даної статті полягає в тому, що сьогодні серед науковців і практиків немає єдиного підходу щодо понять "ефективність" та "результативність". Як показує світова практика та вітчизняний досвід, це питання далеко не вичерпано, як в теоретичному, так і в практичному плані, та дослідження в цьому напрямку зберігають свою актуальність.

Дослідженню поняття ефективності та результативності присвячено праці зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких Е. Дж. Долан, П. Друкер, Д. Хан, М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуорі, Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С., Перевалов Ю. В., Гімаді І. Е., Добродей В. В. та інші.

Метою даної статті є розмежування понять ефективності та результативності.

В економічній літературі одні автори ототожнюють ці поняття, інші представляють їх у вигляді взаємозалежних величин, забезпечуючи успішне функціонування підприємства.

Таким чином, визначимо, що саме мається на увазі під цими поняттями і порівняємо їх з точки зору різних авторів, які представлені у таблиці.

Визначення понять "ефективність" і "результативність"

Автор	Трактовка поняття	
	ефективність	результативність
Е. Дж. Долан [1]	вибір правильних цілей, на яких зосереджується вся енергія підприємства	досягнення поставлених цілей з найменшими витратами й помилками
П. Друкер [2]	наслідок того, що "правильно створюються потрібні речі"	наслідок того, що "робляться потрібні, правильні речі"
Д. Хан [3]	уміння правильно робити намічене	уміння правильно намітити що робити
М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуорі [4]	внутрішня ефективність, економічність, що вимірює найкраще використання ресурсів	зовнішня ефективність, що вимірює досягнення цілей підприємства, економічність, що відбиває характеристики взаємин із зовнішнім середовищем
Д. Шеремет, Сайфулін Р. С. [5]	складна категорія, що характеризується результативністю роботи підприємства й рентабельністю його капіталу, ресурсів або продукції	величина, що характеризує ступінь ділової активності підприємства
Перевалов Ю. В., Гімаді І. Е., Добродей В. В. [6]	неоднорідне поняття, яке слід розглядати у двох аспектах: 1) результативність; 2) економічність	ступінь досягнення поставлених основних цілей, що характеризується кількісними показниками, які відбивають мету без урахування економічності їх виконання

Наведені вище визначення різних авторів свідчать про відсутність єдиного підходу до категорій ефективність та результативність, більше того, найчастіше поняття "ефективність" та "результативність" використовуються як синоніми, що робить необхідним їх більш чітке розмежування.

На основі аналізу понять різних авторів доцільно надати своє визначення ефективності та результативності. На погляд автора, ефективність – це досягнення позитивних результатів з мінімально можливими витратами. Результативність визначається як здатність досягти поставленої мети або досягнення максимальних результатів незалежно від витрат. На відміну від ефективності, для критеріїв результативності важливо в першу чергу досягнення результату, а не спосіб досягнення результату і відповідно витрата ресурсів, ціна досягнення значення не має.

Таким чином, не слід ототожнювати ці поняття, треба розуміти, що результативність – це наявність певного результату, який не обов'язково повинен бути позитивним. А ефективність, у свою чергу, являє собою отримання позитивного результату.

Напрями подальшого дослідження є визначення показників і критеріїв, які характеризують ефективність та результативність.

*Наук. керівн. Чумак Г. М.*

**Література:** 1. Экономика : англо-русский словарь-справочник ; пер. с англ. / Э. Дж. Долан, Б. И. Доминенко. – М. : Лазурь, 2004. – 544 с. 2. Друкер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты / Друкер П. Ф. ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 2002. – 200 с. 3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Хан Д. ; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 800 с. 4. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедуори Ф. ; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 702 с. 4. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 176 с. 5. Перевалов Ю. В. Эффективность деятельности приватизированных предприятий и отраслей: методические вопросы анализа / Перевалов Ю. В., Гимади И. Э., Добродей В. В. // Общество и экономика. – 2003. – № 9–10. – С. 23–26.

**Василенко Р. І.**

УДК 005.32:005.334.2

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В КОЛЕКТИВІ

*Анотація. Розглянуто необхідність управління конфліктами на основі систематизованих знань про них.*

*Аннотация. Рассмотрена необходимость управления конфликтами на основе систематизированных знаний о них.*

*Annotation. The necessity of management conflicts is considered on the basis of the systematized knowledges about them.*

*Ключові слова: конфлікт, управління конфліктами, знання.*

Складно уявити життя без конфліктів. Вони були, є і будуть, тому ми повинні вміти з ними працювати. Уміння грамотно вирішувати конфліктні ситуації – це надзвичайно важлива навичка, яка потрібна керівникові будь-якого рівня в практичній діяльності.

Конфлікт (від лат. *conflictus* – зіткнення) – зіткнення різноспрямованих тенденцій у психіці окремої людини, у взаємовідносинах двох і більше людей або їх формальних і неформальних об'єднань, зумовлене розбіжністю у поглядах, позиціях, інтересах [1, с. 396].

Конфліктна ситуація – це ситуація, у якій учасники (опоненти) відстоюють свої неспівпадаючі з іншими цілі, інтереси і об'єкт конфлікту.

Від ефективності управління конфліктами залежить стан морально-психологічного клімату, бажання колективу спрямувати зусилля на досягнення загальноорганізаційних цілей.

Такий причинно-наслідковий зв'язок є очевидним. Саме він обумовлює актуальність виконання досліджень у зазначеному напрямі.

Метою цієї статті є обґрунтування необхідності формування системи знань як основи для усвідомленого управління конфліктами.

Вивченню проблеми конфліктів в організаціях присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: Анцупов А. Я., Бородкін Ф. М., Козирев Г. І., Гришина Н. В., Здравомислов А. Г., Обозов М. М., Емельянов С. М., Хасан Б. І., В. Зігерт, Л. Ланг, У. Мاستенбрук, Х. Корнеліус, Ш. Фейр, Р. Фішер, У. Юрі. Однак безліч питань до цього часу залишаються невирішеними.

У даний час проблема регулювання конфліктних ситуацій дуже гостра. Найчастіше люди асоціюють конфлікт з агресією, погрозами, суперечками, ворожістю. У результаті існує думка, що конфлікт – явище завжди небажане, що його необхідно, по можливості, уникати або негайно вирішувати, як тільки він виникає. Але практика свідчить, що конфлікти часто здійснюють позитивний вплив на ситуацію [2, с. 74].

Виникнення будь-якого напруження свідчить, що у відносинах між людьми, групами людей, організаціями існує проблема (або комплекс проблем). У багатьох випадках ми не усвідомлюємо існування цих проблем і, отже, посилюємо їх.

Розглянемо ключові ідеї стосовно природи конфліктів класиків соціології і менеджменту.

Представники ранніх шкіл управління вважають, що конфлікт – це ознака неефективної діяльності організації та поганого управління.

Західними соціологами конфлікти визнаються найважливішими чинниками соціального розвитку. Англійський вчений М. Спенсер вважав, що конфлікт як "неминуче явище в історії людського суспільства є стимулом соціального розвитку" [3, с. 93].

Соціолог Р. Дарендорф в основу соціальних конфліктів поклав політичні чинники: боротьбу за владу, престиж, авторитет. Конфлікт, на його думку, – це ціна і наслідок соціальної нерівності [3, с. 93].

Марксистська концепція конфлікту виходила із вивчення суспільного протиріччя як головної руйнівної сили соціальних змін, які реалізуються у формі класової боротьби. Основу соціальних конфліктів, згідно з марксизмом, складає боротьба за власність. Науковець Сорокін П. А. бачив джерело конфліктів у придушенні базових потреб людини, без задоволення яких вона не може існувати, передусім, це потреба в їжі, одязі, житлі, творчості, свободі тощо.

Американській соціолог Л. Козер визначив конфлікт як ідеологічне явище, що відображає почуття соціальних груп чи індивідів у боротьбі за об'єктивні цілі: владу, зміну статусу, перерозподіл доходів, переорієнтацію цінностей. Він вважав, що кожне суспільство містить елементи напруження й потенційного соціального конфлікту, і розглядав його як найважливіший елемент соціальної взаємодії, що сприяє руйнуванню чи зміцненню соціальних зв'язків.

На погляд автора, найбільш відповідає нинішній реальності теорія конфлікту сучасного соціолога Л. Козера. Тому його ключові ідеї можна взяти за основу при розробці методології дослідження конфліктів.

Аналіз існуючих підходів до визначення видів конфліктів дозволяє запропонувати найбільш типові, характерні для умов організації:

- внутрішньоособовий конфлікт;
- міжособовий конфлікт;
- конфлікт між особою і групою;
- міжгруповий конфлікт.

Управління конфліктами в колективі передбачає також розробку рекомендацій з діагностики ситуації і прийняття оптимальних рішень. На думку автора, такі рекомендації повинні базуватись на теорії К. Томаса про стилі поведінки в умовах конфлікту протидіючих сторін.

Таким чином, можна стверджувати, що конфлікти є невід'ємною частиною соціально-економічного життя. Саме це обумовлює пильну увагу вчених до дослідження їх природи і сутності. Конфлікт завжди пов'язаний із суб'єктивним усвідомленням людьми суперечності своїх інтересів як членів тих або інших соціальних груп.



Конфлікт може привести до підвищення або зниження ефективності організації. Щоб управляти конфліктом, необхідно мати систему знань у цій сфері, сформовану на основі теоретичних доробок і практичного досвіду.

Наук. керівн. Сасіна Л. О.

**Література:** 1. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : підручник / Хміль Ф. І. – К. : Академвидав, 2005. – 608 с. 2. Доценко Е. Л. Психологія маніпуляції / Е. Л. Доценко. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 341 с. 3. Гончарова С. Ю. Соціальна політика : навчальний посібник / Гончарова С. Ю., Отенко І. П. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2003. – 200 с.

---

**Сагайдакова О. С.**

УДК 659.128

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ВЛИЯНИЕ ЦВЕТОВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**

*Анотація. Розглянуто проблему впливу кольору на поведінку людини в умовах ринкової економіки. Визначено фактори, що впливають на сприйняття кольору та його інтерпретацію.*

*Анотация. Рассмотрена проблема воздействия цвета на поведение человека в условиях рыночной экономики. Определены факторы, которые влияют на восприятие цвета и его интерпретацию.*

*Annotation. The influence of color on behaviour of a person in conditions of a market economy was considered. It examines the factors that influence on the perception of color and its interpretation was determined.*

*Ключевые слова: цвет, цветовое воздействие, цветопсихология рекламы, восприятие цвета, цветовой спектр.*

Проблеме цветового воздействия на поведение человека было посвящено много исследований. Во времена развития рыночной экономики, когда производитель вынужден бороться за внимание каждого потребителя, психология цвета помогает разобраться с подсознательными желаниями потребителей и направить их в сторону выбора того или иного товара. Следует отметить, что такое понятие, как "цветопсихология рекламы", пока еще не получило большого развития.

Множество ученых занимались проблемой изучения спектра цветов, семантики, сочетаниями цветов (колориметрией). Свой вклад в теорию цвета сделали такие известные личности и ученые, как: В. Бецольд, Э. Брюкке, И. Гёте, И. Ньютон, Й. Иттен, В. Кандинский, М. Люшер, В. Оствальд, Э. Шрёдингер и др. На сегодняшний день проведено множество экспериментов и исследований в этой сфере.

Понятие "цвет" трактуется как качественная субъективная характеристика электромагнитного излучения оптического диапазона, определяемая на основании возникающего физиологического зрительного ощущения и зависящая от ряда физических, физиологических и психологических факторов [1].

Восприятие цвета определяется не только его спектральным контрастом с окружающими источниками света и несветящимися объектами, но и индивидуальными особенностями человека.

Психология восприятия цвета определяется как способность человека воспринимать, распознавать, идентифицировать и называть цвета. Восприятие цвета развивалось эволюционно, для целей идентификации предметов вместе с другими их свойствами (размер, твердость, теплота и др.).

Субъективное восприятие цвета зависит от многих дополнительных факторов: яркости, скорости изменения, адаптации глаза, наличия дальтонизма, культуры, к которой принадлежит человек, цветового воспитания с детства, способности осознания цвета и его имени и других факторов (ситуативных и психологических моментов).

Ученые установили, что маленькие дети лучше всего различают четыре группы цветов (красный, желтый, зеленый и синий), три из которых составляют основу цветового круга (красный, желтый, синий) и не дифференцируют их по оттенкам.





Большинство изготовителей рекламных сообщений, как и заказчики, не всегда достаточно внимательны при составлении текстов и при подборе цветового решения. Как показывают исследования: главными, в рекламе, является яркость и выразительность самого сообщения, которые больше всего и привлекают внимание потребителя. Важнейшее значение для эффективной рекламы имеет свет и цвет. Психологи считают, что оттенки, возникающие при различных видах освещения, вызывают у человека различные настроения и ассоциации. Сочетание различных осветительных элементов обеспечивает игру света и тени, способствует показу товара в более выгодном свете или, наоборот, ослабляет восприятие наименее эффективных его атрибутов.

Установлено: чем слабее источник света, тем гуще вызываемая им тень, результатом чего является утомление посетителя в его стараниях рассмотреть светлые и затемненные стороны рекламируемого товара [2].

Когда продумывается и готовится печатная реклама, буклеты, плакаты или листовки, необходимо продумать дизайн до мелочей: расположение текста, выбор шрифта, цветовой гаммы, тона, картинки или рисунка, чтобы найти способ сделать рекламу наиболее эффективной. Необходимо знать и помнить такие особенности цветов при выборе оформления рекламы с точки зрения перечисленных параметров.

Восприятие цвета сильно зависит и от эмоционального состояния человека. В зависимости от того, в каком эмоциональном настрое находится человек, он может быть расположен к одним цветам, отвергать вторые и пренебрегать третьими – эти закономерности были открыты Максом Люшером в середине XX века [3].

М. Люшер сделал наиболее важный для рекламной индустрии вывод о том, что цвет вызывает соответствующую реакцию человека в зависимости от эмоционального состояния на текущий момент времени и формирует его эмоции. В семантике цвета рассмотрены основные цвета спектрального круга (красный, желтый, синий), а также спектральные, что исходят из первых трех на пересечении и дополнительные.

Красный – решительность, вызывает желание совершить поступок, подводит к мысли о покупке рекламируемого товара.

Оранжевый – вызывает прилив жизненных сил, дает оптимистический тонус. Уместен для рекламы медикаментов, детских товаров, услуг в области здравоохранения, образования.

Желтый – настраивает на открытость и общительность, выигрышный в рекламе детских товаров, услуг туристических фирм, рекламных и PR-агентств.

Зеленый – смягчает и снимает остроту переживаний, оказывает целительное, расслабляющее действие, эффективен в рекламе медикаментов, стоматологии, аптек, ветеринарии, центров здоровья, экологии и охраны окружающей среды.

Розовый – настраивает на внимательность, ласку и чуткость. Диапазон использования цвета широкий: парфюмерная продукция, косметика, прочие товары для женщин, детей, брачных агентств.

Голубой – настраивает чувствительность, мечтательность, эффективен в рекламе дружеской привязанности, преданности, родства душ, мира и гармонии.

Синий – концентрация, спокойствие, расслабление.

Фиолетовый – внутренняя сосредоточенность, углубление, стимулирует работу мозга для решения творческих задач.

Черный – самопогружение, цвет замкнутости, чрезмерной концентрации. В больших количествах вызывает меланхолию и уныние, ощущение одиночества и изоляции от окружающего мира.

Белый – цвет открытости, готовности к восприятию мира. Он не несет никаких неприятных ощущений.

Внешний облик товара, или его упаковка также несут в себе скрытые сигналы. В системе дизайна упаковки цвет признается одним из важнейших и могущественных элементов композиции. Сегодня цвет упаковки трансформировался больше в некоторый специфический язык, который на невербальном уровне передает информацию о товаре. Это как диалог с потребителем по средствам внешнего оформления товара.

В упаковке цвет неразрывно связан и формой, надписью, смысловой нагрузкой. Он "проявлен" в разноцветных рисунках, картинках, фотографиях, стилях, шрифтах, лежащих на форме, сам иногда становится формой и окрашивает ее целиком. Наименьшее изменение оттенка цвета обязательно приводит к заметному изменению ощущения его и цветовых ассоциаций, вызываемых им.

Цвета способны изменить не только ощущения, но и повлиять на восприятие качества рекламируемого товара. Традиционно считают, что присутствие в оформлении товара или рекламы золотого цвета является символом высокого качества, но "перебор", наоборот, делает продукт дешевым.

Когда видишь хорошо снятые рекламные фильмы, листаешь интересные буклеты, разглядываешь продуманные плакаты, непременно обращаешь внимание на выразительность цветовых, фоновых и пространственных решений. В таких рекламах все продумано до мелочей, все очень красиво, все работает на цель, все направлено на результат – привлечь внимание, заинтересовать, заинтриговать, приковать взгляды рекламируемым товаром [2].

Цвет, форма, размер – эмоционально воздействуют на человека. Простые геометрические формы быстрее воспринимаются зрителем и лучше запоминаются. Эффективным способом привлечения внимания будет и вычурность, необычность, абстрактность и разнообразие форм. Непредметная форма может легко привлечь внимание и произвести сильное впечатление. На восприятие информации оказывают влияние и формы линий (вертикальные, горизонтальные прямые – спокойствие, умиротворенность, ясность; изогнутые – изящество, непринужденность, легкость; зигзагообразные – впечатление резкого изменения, напряженность).



С точки зрения психологической эффективности, по воздействию на получателя, наиболее удачны желтый, бирюзовый, сиреневый, сине-фиолетовый и рубиновый цвета. К тому же, если восприятие чёрно-белого изображения принять за 100 %, то эффективность двухцветного 120 %, а многоцветного –140 %. Любая реклама будет успешной, если правильно использовать цветовую гамму.

Для выявления того, какое воздействие оказывает цвет на поведение потенциального потребителя, было проведено исследование с использованием анкетирования. Опрошено 35 студентов третьего курса факультета МиМ ХНЭУ, из них 30 девушек и 5 юношей. Возраст респондентов от 18 до 20 лет. Результаты исследования, полученные с помощью анкетирования, для наглядной демонстрации приведены в таблицу.

Таблица

**Анкета "Восприятие цвета"**

Вопрос	Варианты ответа	%
Что вы знаете о цвете?	знаю очень много, знаком с исследованиями, могу дать точное определение	20
	знаю много, могу сформулировать общее определение, что-то слышал	17
	знаю не много, могу попробовать дать размытое определение	20
	знаю мало, что-то слышал, в общем о цвете, точно не скажу	23
	знаю очень мало, способен различать цвета, этого достаточно	20
Что вы получали при смешивании цветов: Красного и желтого Желтого и синего Красного и синего	верно ответили	67
	неверно ответили	33
Самостоятельно ли вы выбирали обои в комнату?	самостоятельно	53
	несамостоятельно	47
Считаете ли вы свой гардероб однотонным, однообразным?	однотонный и однообразный	20
	темный	10
	разнообразный	70
Каким тонам в одежде вы отдаете предпочтение?	темным	43
	светлым	40
	с узорами, разводами (на фоне)	7
	разное	10
Перед вами 3 баночки с краской: красная, желтая, синяя, сможете ли вы нарисовать семицветную радугу?	Смогут нарисовать радугу	93
	не уверены нарисуют радугу коричневой	7 40 (из 93)
Любите ли вы яркие цвета ("кричащие", "режущие глаз", такие, как: розовый, салатный, жёлтый)?	Любят	37
	не очень	13
	не любят	50
Как вы считаете, может ли цвет каким-то образом влиять на нашу жизнь?	да	83
	нет	17
Важно ли для вас в рекламе выразительность цветовых решений?	важно	77
	неважно	23
Реклама, с использованием каких цветов, привлекает ваше внимание больше всего?	яркие цвета	50
	разноцветные, светлые	30
	не привлекают	20
Может ли цвет упаковки товара оттолкнуть или привлечь ваше внимание?	может привлечь	77
	не может	23
С каким цветом у вас ассоциируется экономика на сегодняшний день?	темно-коричневый	35
	серый	30
	черный	20
	белый, зеленый, синий	15

Цвета, которые вызывают наиболее неприятные ассоциации, проранжированы от большего к меньшему:

1. Болотный.
2. Коричневый.
3. Серый.
4. Красный.
5. Грязные, тёмные.
6. Не знаю.

Цвета, которые успокаивающе воздействуют на студентов, указаны на рисунке.

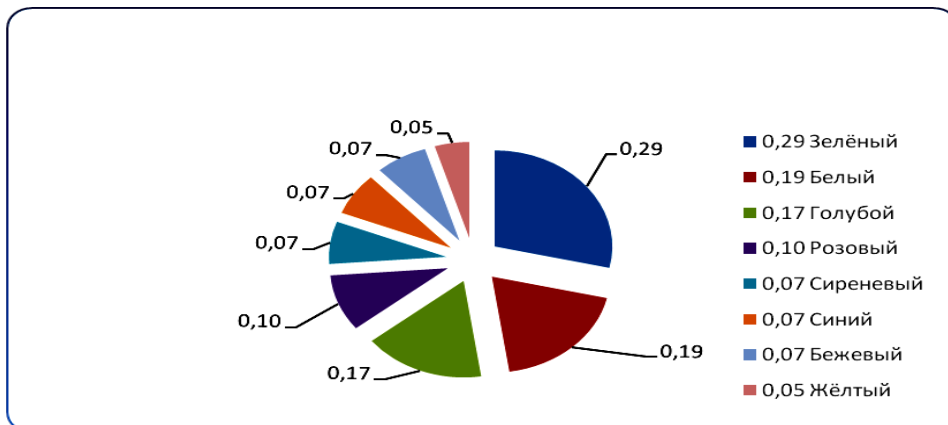


Рис. 2. Цвета, успокаивающе воздействующие на студентов

Следует обратить внимание на то, что синий и красный цвета для 48 % респондентов успокаивающие, а для других 52 % – раздражающие.

На вопрос о цветах, что чаще всего привлекают внимание, при рассмотрении рекламы, были признаны: 48 % – яркие цвета (бросаются в глаза, маркие, кричащие), 19 % – белый и красный, 15 % – синий и зеленый, 11 % – желтый и розовый, 7 % – золотой. Исследование показало, что сегодня экономика у студентов ассоциируется с такими цветами: темно-коричневый и различные его оттенки, серый и его оттенки, черный, белый, зеленый, индиго и синий. Для многих экспертов зеленый цвет – это деньги, поэтому восприятие экономики в этом ракурсе немного искажено.

Таким образом, цвет – это мощнейший инструмент, используемый при рекламе продукта, которым нужно уметь грамотно распоряжаться. Для этого необходимо учитывать, каким образом воспринимается человеком каждый цвет, его семантика, значения с точки зрения экономики, медицины и психологии, колориметрия, сочетание цветов, отношение к определенному цвету в конкретной стране, насколько их значения и разнообразие соответствуют рекламируемому продукту, потенциальному покупателю данного товара, имиджу компании, стилю и бренду.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что на поведение студентов третьего курса, как потенциальных потребителей влияет множество факторов, связанных с восприятием цвета и цветовым воздействием.

1. Место проживания студентов, большинство живет с родителями, цвета в их домах – символизируют их детство и привитое им цветовое воспитание.

2. Эмоциональная привязанность к определенным цветам, оттенкам и спектрам.

3. Предпочтение кричащих цветов – признак недостаточного внимания, желания выделиться из толпы, быть признанным.

4. Неприятные ассоциации, возникающие при виде ярких зеленых, красных и оранжевых цветов.

5. Красный цвет потерял много позиций относительно предпочтений – это связано с тем, что рекламодатели стали слишком часто его использовать и он перешел в категорию раздражающих.

6. Цветовосприятие студентов третьего курса достаточно сформировано и сходно с данными статистических исследований, проведенных ранее, но знания о влиянии цвета ниже среднего.

7. Наиболее предпочтительными являются цвета из "синего" спектра. Это свидетельствует о том, что чрезмерное раздражение, которое вызывается красным цветом, требует нивелирования.

Следует предположить, что ряд факторов оказывают негативное влияние на поведение человека (раздражающе и угнетающе), в результате чего он становится психологически нестабильным, безрадостным и неуравновешенным. Полученный образ – это люди в ярких одеждах, но приглушенных тонах. Они, будто живут под серым куполом из дыма не видя солнца.

Таким образом, проведенное исследование показало, что на поведение человека цвет оказывает сильное влияние. Потребитель при выборе товара всегда обращает внимание на цветовое оформление продукта и ассоциации, которые он вызывает. Дальнейшее изучение особенностей цвета в перспективе приведет к более глубокому пониманию проблематики и использованию накопленных знаний в этой сфере, для лучшего продвижения товаров производителями на рынке.

Научн. рук. Стативка О. Н.

**Литература:** 1. Артюшин Л. Ф. Основы воспроизведения цвета в фотографии, кино и полиграфии / Артюшин Л. Ф. – М. : Изд. Искусство, 1970. – 207 с. 2. Шуванов В. И. Психология рекламы / Шуванов В. И. – Ростов н/Д. : Изд. "Феникс", 2003. – 315 с. 3. Мокшанцев Р. И. Психология рекламы : учебное пособие / Мокшанцев Р. И. – М. : Изд. ИНФРА-М, 2006. – 230 с. 4. БСЭ "Франкфурт-Чага". – 3-е изд. – М. Изд. "Советская Энциклопедия", 1978. – 615 с. 5. Вавилов С. И. Глаз и Солнце: О свете, Солнце и зрении / Вавилов С. И. – М. : Изд. "Наука", 1981. – 128 с. 6. Шуванов В. И. Психология дизайна упаковки [Статья] / Шуванов В. И. – Ростов н/Д. : Изд. "Феникс". – 2005. 7. Шуванов В. И. Психология цвета в рекламе [Статья] / Шуванов В. И. – Ростов н/Д. : Изд. "Феникс". – 2005.



Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ У ВИВЧЕННІ РЕФЛЕКСІЇ ЯК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

*Анотація. Розглянуто основні аспекти, особливості та проблеми у вивченні рефлексії, показано необхідність дослідження її соціально-психологічних аспектів.*

*Анотация. Рассмотрены основные аспекты, особенности и проблемы в изучении рефлексии, показана необходимость исследования её социально-психологических аспектов.*

*Annotation. The main aspects, features and problems in the study of reflection was considered, research shows the need for social and psychological aspects.*

*Ключові слова: рефлексія, управління персоналом, психологічний підхід, усвідомлення, пізнання.*

Вивчення рефлексії є актуальним питанням у наш час, оскільки в сучасній системі управління персоналом переважає використання соціально-психологічних методів. Метою цієї статті є обґрунтування необхідності виділення в межах комплексного підходу до дослідження рефлексії соціально-психологічного аспекту.

Слово "рефлексія" походить від пізньолатинського "reflexio", що в перекладі означає "звернення назад". Історія терміна "рефлексія" починається з 19-го століття у Західній Європі, коли ідеї класичної німецької філософії розповсюдилися в суспільстві досить широко. Але навіть тоді це поняття довгий час залишалося малозрозумілим, адже в ті часи термін вживався здебільшого у філософських дослідженнях. Це створювало ситуацію "чистого поля" для його інтерпретації, і саме така свобода була тією передумовою, яка дозволила терміну надалі набути свого сучасного змісту. У сучасному науковому співтоваристві під рефлексією розуміють міждисциплінарне поняття, звернення уваги суб'єкта на самого себе і, зокрема, на продукти власної активності, а також будь-яке їх переосмислення [1].

Рефлексія є міждисциплінарним поняттям, тому вона досліджується багатьма науками, такими, як філософія, психологія, фізіологія, антропологія. Її вивчали Р. Декарт, Дж. Локк, П. Тейяр де Шарден, Е. Гуссерль, Е. Кассирер, А. Бузман, С. Степанов, І. Семенов, А. Карпов, В. Петренко та ін. Найбільші можливості застосування рефлексії у сфері управління персоналом відкривало її дослідження на перетині двох наук – соціології та психології.

У сучасних психологічних дослідженнях існують такі напрями вивчення рефлексії [2]:

- 1) соціально-перцептивна рефлексія;
- 2) комунікативна рефлексія;
- 3) соціально-психологічна рефлексія.

Дослідження проблеми рефлексії в зазначених (а також інших) напрямках чітко визначило дві основні особливості її сьогодишнього стану. З одного боку, накопичено величезний фактичний матеріал, отримані експериментальні результати, що розкривають важливі закономірності та механізми рефлексивних феноменів; сформульовано ряд пояснювальних концепцій у цій області. З іншого – у міру розвитку цих уявлень усе більш виразно проявляються і певні негативні особливості й труднощі, без подолання яких неможливий подальший конструктивний розвиток проблеми. Найбільш значимі, на думку автора, з них такі.

По-перше, це домінування так званого абстрактно-філософського підходу до дослідження проблеми рефлексії над конструктивно-науковим. Категорія рефлексії має дуже довгу філософську передісторію і досить коротку психологічну історію (перший систематичний виклад цієї проблеми як психологічної було дано А. Марком у "Психології рефлексії" в 1948 році) [3]. У зв'язку з цим і сам предмет дослідження – рефлексія – більшою мірою розкритий лише в загальному плані і в гносеологічному аспекті, а не як онтологічно представлена і володіюча системою власних закономірностей психологічна реальність.

По-друге, істотні труднощі теоретичного характеру обумовлені також надзвичайною широтою і варіативністю підходів до вивчення проблеми рефлексії. До теперішнього часу відсутня цілісна узагальнююча психологічна концепція рефлексії.

По-третє, ще більш принциповим є те, що рефлексія має досить виражену невизначеність свого статусу в системі психологічних понять. Він переважно розглядається з позиції різних базових психологічних категорій (діяльності, дії, процесу, стану тощо). Однак при цьому рефлексія не-



достатньо чітко осмислена щодо своєї якісної суб'єктності і специфіки. Така ситуація – явний індикатор невизначеності уявлень про сам предмет, свідомство його недостатньої диференційованості.

Рефлексія в соціальній психології виступає у формі усвідомлення діючим суб'єктом – особою або спільнотою – того, як вони в дійсності сприймаються і оцінюються іншими індивідами або спільнотами. Рефлексія – це не просто знання чи розуміння суб'єктом самого себе, а й з'ясування того, як інші знають і розуміють "рефлектуючого", його особистісні особливості, емоційні реакції і когнітивні (пов'язані з пізнанням) уявлення. Коли змістом цих уявлень виступає предмет спільної діяльності, розвивається особлива форма рефлексії – предметно-рефлексивні відносини. У складному процесі рефлексії є, як мінімум, шість позицій, що характеризують взаємне відображення суб'єктів: сам суб'єкт, який він є в дійсності; суб'єкт, яким він бачить самого себе; суб'єкт, яким він бачиться іншому, і ті ж самі три позиції, але з боку іншого суб'єкта [4].

Знання про предметно-рефлексивні відносини дозволили підвищити дієвість соціально-психологічних методів управління. Звертаючи увагу на представлені у статті проблеми, слід встановити комплекс заходів із систематизації знань про рефлексію. Треба виділити основні напрями досліджень цього питання та гармонійно їх розвивати. Особливого значення в умовах сучасного менеджменту набуває вивчення соціально-психологічних аспектів рефлексії. Така постановка питання обумовлена можливостями в подальшому впровадити теоретичні доробки в практику управління персоналом і підвищити ефективність останнього.

Наук. керівн. Сасіна Л. О.

---

**Література:** 1. Карпов А. В. Рефлексивність як психічна властивість і методика її діагностики / Карпов А. В. // Психологічний журнал. – 2003. – № 5. 2. Карпов А. В. Психология рефлексии / Карпов А. В. Скитязева И. М. – М. : ИП РАН, 2002. 3. <http://psychology.net.ru>. 4. Гиппенрейтер Ю. Б. Введение в общую психологию / Гиппенрейтер Ю. Б. – 2-е изд. – М. : Питер, 2002. – 181 с. 5. Міріманова М. А. Рефлексія як механізм розвитку самоорганізованих систем / Міріманова М. А. // Розвиток особистості. – 2001. – № 1.

УДК 658. 011.1: 304.4

**Суліменко К. К.**

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ**

*Анотація. Досліджено сучасні тенденції в здійсненні соціальної політики виробничої організації. Визначено потребу в управлінні опором працівників змінам і нововведенням у процесі формування соціальної політики підприємства.*

*Аннотация. Исследованы современные тенденции в осуществлении социальной политики производственной организации. Определена потребность в управлении сопротивлением работников изменениям и нововведениям в процессе формирования социальной политики предприятия.*

*Annotation. Contemporary trends in the proceedings of social policy on enterprise were analyzed. There is a need in workers' resistance management to changes and innovations an enterprise's social policy was determined.*

*Ключові слова: соціальна політика підприємства, управління соціальним розвитком організації, план соціальної політики, програми пільг, послуг і виплат, добробут працівників.*

У ході радикальних перетворень у всіх сферах суспільного життя, які впливають на кожного члена нашого суспільства, усе більш зрозумілим для теоретиків і практиків стає потреба у розробці ефективних заходів соціальної політики. Соціальна політика є важливим напрямом зниження негативного впливу кризових явищ на життя людей.

Соціальна політика становить проведення державними структурами, громадськими організаціями, органами місцевого самоврядування, а також виробничими колективами системи заходів, спрямованих на досягнення соціальних цілей і результатів, пов'язаних із підвищенням суспільного





добробуту, поліпшенням життя населення і забезпеченням соціально-політичної стабільності, соціального партнерства в суспільстві.

Питанням соціальної політики присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: Е. Лібанової, О. Новікової, В. Міхеєва, Н. Волгіна, А. Котляра, А. Пудде, Т. Сулімової, А. Гурової, Г. Осадчої, Ю. Афоніна, В. Скуратівського, О. Палія, Е. Ліанової, Г. Спенсера, Х. Сімона та ін. Але, на жаль, в існуючих наукових працях недостатньо уваги приділяється соціальній політиці на рівні підприємства.

Підвищення значення соціальної політики виробничих організацій сприяє поліпшенню якості життя не тільки персоналу підприємства, але й споживачів, суспільства загалом.

Тому дослідження напрямів розвитку соціальної політики та їх впровадження на українських підприємствах є актуальним науковим завданням.

Метою статті є визначення напрямів удосконалення соціальної політики підприємства.

Ефективність діяльності підприємства, виконання ним своєї місії, стійкість функціонування в умовах ринкових стосунків прямо пов'язані з удосконаленням і розвитком його соціальної організації [1].

Управління соціальним розвитком організації – це сукупність способів, прийомів, процедур, що дозволяють вирішувати соціальні проблеми трудових колективів на основі наукового підходу, знання закономірностей протікання соціальних процесів, обґрунтованих аналітичних розрахунків та вивіреніх на практиці соціальних нормативів. Воно становить організаційний механізм заздалегідь продуманого, спрогнозованого, планомірного і комплексного впливу на соціальне середовище, використання різнобічних факторів, що впливають на це середовище [2].

Одним із головних засобів управління соціальними процесами на підприємстві є план соціальної політики, при розробці якого в центрі уваги стоять проблеми поліпшення умов праці для всіх категорій персоналу, створення сфери соціального обслуговування безпосередньо на виробництві, розвитку соціальної інфраструктури і забезпечення умов для здорового побуту, відпочинку працівників і їх сімей [3].

У ході реалізації планів соціальної політики підприємства розробляється низка заходів, спрямованих на поліпшення діяльності і добробуту як трудових колективів, так і працівника зокрема.

Практика соціальної політики рекомендує такі структурні елементи плану [4]: удосконалення соціальної структури виробничого колективу; поліпшення умов і охорони праці, зміцнення здоров'я працюючих; забезпечення справедливого матеріального винагородження працівників; поліпшення житлово-побутових і соціально-культурних умов працюючих та членів їх сімей; виховна робота в колективі і підвищення трудової та громадської активності працівників.

Реалізація цих елементів плану спричиняє ряд організаційних змін, які потребують грамотного управління. Упровадження у сфері соціальної політики підприємства охоплює заплановані, організовані і контрольовані зміни в цій області, носять адаптивний характер і є одним із найголовніших напрямів формування і розвитку організації.

Як показують дослідження, проведені на підприємствах України [5], пріоритетним напрямом соціальної політики має бути забезпечення достатнього для відтворення робочої сили рівня матеріального винагородження персоналу. У сучасних умовах для більшості працівників оплата праці є єдиним джерелом доходу, тому саме від її рівня залежить добробут населення. Тому запропоновані заходи щодо розвитку соціальної політики підприємства орієнтовані на матеріальний аспект взаємин між роботодавцем і робітником.

Дослідження зарубіжного та вітчизняного досвіду у сфері соціальної політики на підприємствах дозволяє скласти приблизний укрупнений перелік виплат, пільг та послуг соціального характеру, які надаються в матеріальній і нематеріальній формах [5; 6].

Матеріальна (грошова) форма передбачає: виплати підприємства на придбання власності та майна (придбання акцій підприємства за номінальною вартістю); звільнення від праці, яке компенсується виплатою (під час вступу до шлюбу, смерті батьків тощо); компенсація скороченого робочого дня літнім людям; оплата проїзду до місця роботи та по місту (у вигляді оплати проїзних білетів); оплата та надання навчальних відпусток особам, які суміщають роботу з навчанням відповідно до трудового законодавства (практикується переважно на державних підприємствах); дотації та допомога у зв'язку з непрацездатністю, що виплачуються лікарняною касою; грошова винагорода, що надається у зв'язку з особистими урочистостями, датами трудової діяльності або святами (грошові суми або подарунки); оплата робочого часу при скороченому передсвятковому дні; прогресивні виплати за виступи років; "золоті парашути" – виплата декількох посадових окладів при виході робітника на пенсію. Диференціація сум виплат залежить від посади та стажу працівника на цьому підприємстві.

Негрошові виплати (у формі використання соціальними організаціями підприємства): дотації на харчування в їдальнях підприємства; зменшена квартплата за службове житло; користування будинками відпочинку, санаторіями, дитячими оздоровчими таборами (для дітей співробітників); оплата навчання робітників на різних курсах або в навчальних закладах різного рівня (середніх, спеціальних, вищих); надання на пільгових умовах місць у дитячих дошкільних закладах тощо. Соціальна політика є складовою частиною механізму вдосконалення якості робочої сили та умов її ефективної реалізації.

Через те що люди з недовірою ставляться до всього, що може вплинути на їх матеріальні інтереси, важливого значення набуває питання подолання опору персоналу змінам. Упровадження нового в організації завжди супроводжуються опором її членів, унаслідок чого виникають відстрочення початку процесу впровадження, саботаж заходів, пов'язаних із впровадженням нововведень,



а отже, відбувається відставання в порівнянні з наміченими термінами досягнення цілей, а то їх повний зрив [7].

Тому для впровадження програм пільг і послуг для працівників з найменшою часткою опору необхідно пам'ятати, що організаційний опір є реакцією соціальної системи на вплив, тобто може розглядатися як зворотний зв'язок. Таким чином, він є одним із природних явищ життя організації, якого потрібно не уникати і з яким доцільно не боротися, а спробувати зрозуміти й використати для більш ефективного управління організаційними змінами [8]. Для зменшення негативних реакцій у процесі впровадження програми пільг і виплат слід провести ряд заходів з підготовки персоналу до змін у соціальній політиці. Насамперед слід роз'яснити учасникам програм особливості функціонування системи пільг і виплат. Кожен працівник повинен визначити для себе доцільність отримання пільг або грошового еквіваленту самостійно, це матиме важливе психологічне значення і буде сприяти підвищенню відповідальності кожного учасника. Після роз'яснення необхідно дати можливість працівникам обдумати, обговорити свою участь у цих програмах і лише після цього остаточно відповісти на запропоновані питання.

Для найбільш ефективного і комфортного впровадження таких програм відмінною особливістю на рівні підприємства повинен стати їх вільний вибір, тобто ці програми мають бути "гнучкими", які б надавали працівникам свободу вибору тих або інших виплат, послуг залежно від стану здоров'я, інтересів, сімейного стану кожного члена трудового колективу. Для цього доцільно визначити етапи впровадження цих програм (рисунок).

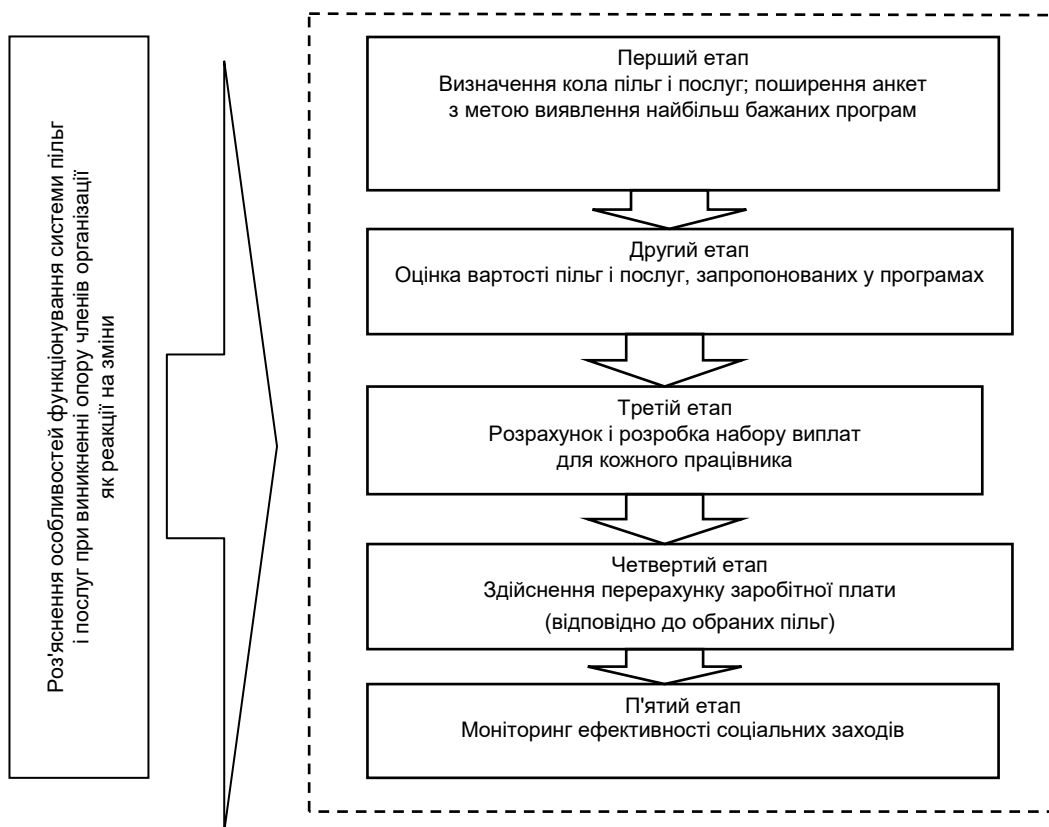


Рис. Етапи впровадження програми пільг і послуг на підприємстві

Отже, на першому етапі необхідно визначити коло пільг і послуг, які може надати підприємство; поширити анкети з метою виявлення програм, найбільш прийнятних для працівників. Для цього можна скористатись таким методом, як бальна оцінка.

На другому етапі слід провести оцінку вартості пільг і послуг, запропонованих у програмах, та визначити джерела фінансування.

На третьому етапі на підставі отриманих даних треба зробити розрахунки і розробити для кожного набори виплат. Для зручності занести в заведену на кожного працівника спеціальну облікову карту, дані якої можуть накопичуватись у комп'ютері.

На четвертому етапі відповідно до вибраних пільг здійснити перерахунок заробітної плати.

На п'ятому етапі провести моніторинг для визначення ефективності соціальних заходів.

Таким чином, правильне впровадження соціальних програм сприятиме вдосконаленню структури соціального забезпечення підприємства з найменшою часткою опору з боку працівників, а соціально орієнтована кадрова політика підприємства буде вигідна всім учасникам і сторонам колективного процесу праці.



Як перспективи подальших досліджень у цьому напрямі можна розглядати дослідження особливостей соціальної політики підприємств Харківського регіону та розробку програм соціального розвитку для цих підприємств.

Наук. керівн. Лугова В. М.

**Література:** 1. Лопушняк Г. Соціальна політика як визначальний напрям внутрішньої політики держави / Лопушняк Г. // Вісник національної академії державного управління при Президенті України. – 2011. – № 2. – С. 244–251. 2. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навчальний посібник / Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шкалова О. М. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с. 3. Соціальна політика та економічна безпека / під заг. ред. Є. І. Крихтіна. – Донецьк : Каштан, 2004. – 336 с. 4. Лихачева О. Н. Социальное планирование на предприятии : учебное пособие / Лихачева О. Н. – М. : ООО "ТК Велби", 2009. – 264 с. 5. Механізм мотивації управлінського персоналу : наукове видання / М. С. Дороніна, Л. О. Сасіна, В. М. Лугова та ін. – Х. : АдВА, 2009. – 240 с. 6. <http://knowledge.allbest.ru/management>. 7. Осипова Е. Стратегический подход к планированию и проведению организационных изменений / Осипова Е. // IT Manager. – 2000. – № 3.– 348 с. 8. Методы преодоления сопротивления изменениям со стороны персонала // Журнал организационных изменений. – 2008. – № 21. – С. 113–117. 9. Социальная политика : учебник / под общ. ред. Н. А. Волгина. – М. : Издательство "Экзамен", 2003. – 736 с.

---

**Щоткіна О. В.**

УДК 159. 9. 37

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ДІАГНОСТИКА МІЖСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН У КОЛЕКТИВІ**

*Анотація. Розглянуто основні аспекти, поняття та зміст міжособистісних відносин у колективі, проаналізовано складові, які їх визначають.*

*Аннотация. Рассмотрены основные аспекты, понятия и содержание межличностных отношений в коллективе, проанализированы составляющие, которые их определяют.*

*Annotation. The main aspects of the concept and content of interpersonal relationships in the team analyzed the components that define them.*

*Ключові слова: трудовий колектив, характеристики, міжособистісні відносини, інструменти впливу, корпоративна культура.*

На сьогоднішній день успішність будь-якої організації залежить від того, наскільки керівник може не тільки активізувати трудову поведінку підлеглих, а й об'єднувати їх зусилля. Згуртованість колективу особливо важлива, якщо його діяльність є інформаційно та інтелектуально насиченою. Міжособистісні відносини стають головним фактором згуртованості, оскільки вони здатні суттєво впливати на спілкування, на ефективність обміну важливою інформацією в моменти прийняття важливих швидких рішень. Дана тема є актуальним предметом дослідження багатьох наук, але поки що не отримала належної уваги спеціалістів з управління персоналом.

Вітчизняні підприємці, керівники великих і малих організацій чи цілих мереж організацій також не приділяють особливої уваги міжособистісним відносинам, які є в колективі. Час від часу вони змушені реагувати на непорозуміння, чвари, конфлікти в колективах, які негативно впливають на діяльність організації. Однак ні постійними спостереженнями за джерелами цих проблем, ні методичними науково обґрунтованими технологіями подолання негативних емоцій у колективах вони поки що не користуються.

Передумовою визначення теми даної статті, розкриття її змісту стало вивчення та узагальнення досліджень людських стосунків відомих авторів. Наприклад, таких, як: Ерік Берн, який був членом Американської асоціації психіатрів та Індійського психіатричного товариства [1], Чарльз Кулі, Аркадій Урсул, Мойсей Каган, Тамотсу Шибутані, Пол Сміт, Кріс Беррі, Алан Пулфорд, Андрій Зверінцев, Альвіна Панфілова [2] та інших. Їх висновки дозволили визначити деякі аспекти міжособистісних відносин, механізми їх забезпечення, на яких зосереджена увага у цій статті.

---

© Щоткіна О. В., 2012



Метою статті є визначення основних аспектів міжособистісних відносин, які доцільно досліджувати в колективах для посилення їх згуртованості та інтенсифікації внутрішніх комунікацій.

У статті міжособистісні відносини або стосунки розглядаються як взаємозв'язки між людьми, що об'єктивно проявляються в характері і способах взаємних впливів, які здійснюють люди один на одного в процесі спільної діяльності і спілкування [3].

Кожна людина приносить у трудовий колектив певний досвід: це може бути досвід спілкування, чи досвід ефективного реагування на певні ситуації. Для того щоб забезпечити синтез такого досвіду, людина повинна вміти керувати своїми почуттями та емоціями в колективі, де від її діяльності та унікальних рішень залежить виконання певних обов'язків та успіх організації в цілому. На сьогоднішній день міжособистісні розбіжності в сприйнятті ситуацій дуже часто призводять до порушення морально-психологічного клімату, розділу колективу на частини, іноді до його руйнування.

Керівник колективу повинен враховувати той факт, що емоційне навантаження може зростати під впливом критичних ситуацій, конфліктів, чвар, неприємних подій, що можуть виникнути не тільки на робочому місці співробітника, але й вдома. Для попередження будь-якого різновиду неконструктивної поведінки підлеглих та її контролю керівник повинен володіти певними методичними інструментами її дослідження, в складі яких можуть бути спостереження, бесіди, тести, опитувальники, аналіз результатів діяльності та інші, перелік яких залежить від специфіки діяльності організації чи колективу.

Будь-який колектив має певні характеристики, на які слід звертати увагу при організації впливу на міжособистісні відносини (узагальнено за роботами [4; 5]):

- 1) спільна мета;
- 2) стійкість, тривалість;
- 3) єдність інтересів;
- 4) відчуття власної гідності;
- 5) стабільний склад;
- 6) відчуття захищеності.

За будь-яких умов керівник повинен розуміти, що в міжособистісних відносинах є два аспекти: діловий і емоційний [4]. Ділові відносини обумовлені технологією праці, безпосередньо пов'язані з її розподілом і кооперацією, а емоційні залежать від особистих симпатій та антипатій працівників. Негативні емоційні відносини здатні негативно впливати на ділові, тому керівнику необхідно подбати про максимальну насиченість соціально-психологічного клімату в колективі позитивними компонентами.

Треба відзначити, що сьогодні управління колективом передбачає вирішення не тільки його управлінських та економічних проблем, але й психологічних. Для того щоб забезпечити високу результативність роботи колективу, керівник повинен бути компетентним в нових сферах та інструментах впливу на міжособистісні відносини в колективі.

Аналіз літератури показав, що міжособистісні відносини і згуртованість колективу значною мірою залежать від корпоративної культури. Її зміст і роль М. Армстронг охарактеризував таким чином: "Сукупність переконань, стосунків, норм поведінки і цінностей, загальних для всіх співробітників даної організації. Вони можуть бути не чітко виражені, але за відсутності прямих інструкцій визначають спосіб дій і взаємодій людей та значною мірою впливають на хід виконання роботи" [6]. Тобто керівник колективу в першу чергу повинен вміти діагностувати характер організаційної культури, її силу, знати засоби зміни її цінностей і норм. При цьому слід зауважити, що в управлінні міжособистісними стосунками, комплектуванні інструментів впливу на них необхідно орієнтуватися на ту культуру, яка вже існує. Формування нової культури – досить тривалий процес, який потребує втручання спеціалістів.

Опір нововведенням не означає, що з існуючим кадровим складом зміни не можливі, оскільки завжди можна знайти докази, які переконують людей у необхідності й доцільності перебудови [7, с. 107].

Особливості міжособистісних стосунків зумовлені характером спільної діяльності індивідів, наявністю спільної мети. Слід відзначити, що важливим фактором розвитку міжособистісних відносин в колективі є етап його життєвого циклу (формування, становлення, зрілість, старіння колективу) [8], толерантність індивідів, лояльність відносно один до одного.

Для кожного етапу формування трудового колективу характерні різні типи відносин, норми поведінки, правила, дисципліна, тому керівник повинен контролювати ситуацію. Діагностика міжособистісних відносин колективу повинна виконуватися систематично, а не після виникнення якогось конфлікту чи конфліктної ситуації. Для цього необхідно організувати певний відділ, який займатиметься моніторингом колективу, завчасним виявленням та запобіганням конфліктів.

Виділяють кілька інструментів, які мають певний перелік етичних, моральних правил, що регламентують поведінку персоналу, реалізують різні завдання з управління поведінкою персоналу й виконують роль інструментів управління цією поведінкою. Серед них: психологічний контракт, моральний, етичний і корпоративний кодекси. Кожен з них має свій зміст і складність реалізації [9, с. 187].

Психологічний контракт – угода щодо права й привілеїв, обов'язків і зобов'язань, які не включаються у формальну угоду, проте впливають на поведінку людей [10, с. 39].

Моральний кодекс – документ, що описує норми, які декларуються організацією, а також правила поведінки, очікувані компанією від своїх працівників (альтруїзм, свідомість, громадська доброзичливість, терпимість, люб'язність) [9, с. 189].



Етичний кодекс – збірка основних для організації моральних норм і принципів, процедур їхнього впровадження в бізнес-процеси організації, а також механізмів контролю за їхнім виконанням (місія, моральні цінності, процедури впровадження цінностей, система контролю за дотриманням цінностей) [8, с. 15].

Корпоративний кодекс – унікальний документ конкретної організації, який описує: правила корпоративної культури, процедури впровадження правил поведінки й управління в бізнес-процесі організації, механізми контролю за дотриманням цих правил [11].

Також важливим аспектом формування міжособистісних відносин є гендерні особливості, тобто чоловічий чи жіночий склад колективу. Тоді коли для чоловічого колективу буде більш сприятливим моральний кодекс з нормами поведінки та моральними нормами, то для жіночого – психологічний контракт, де прописані права, обов'язки та привілеї. Не варто відкидати дану характеристику при формуванні стійких міжособистісних відносин. Сам процес формування та розвитку міжособистісних відносин на будь-якому етапі потребує клопіткої, постійної уваги та активної діяльності керівництва в цьому напрямку. Багато напрацювань та інструментів для такої діагностики можна запозичити з інших наукових дисциплін. Так, наприклад, емпіричну перевірку в колективі ПАТ Банк "Національний кредит" пройшли такі інструменти збирання інформації, як: анкети (бажаний, реальний, можливий стан відносин в колективі), опитувальники (Вільяма Шута: людські взаємини на трьох основних рівнях: поведінка, почуття і Я-концепція), тести (на визначення стилю керівництва; визначення стилю управління керівника з допомогою самооцінки; методика Т. Лірі: виявлення переважаючого типу відносин до людей в самооцінці та взаємооцінці).

Слід зазначити, що одного будь-якого із представлених інструментів збору інформації буде замало для правильного визначення міжособистісних відносин в колективі. Треба враховувати деякі похибки інструменту та неповну щирість респондентів, тобто при застосуванні, наприклад, однієї анкети можна дізнатися певну інформацію, проте з великою вірогідністю результат буде не підкріплений реальними фактами. Тоді як при застосуванні ряду інструментів збору можна дізнатися більш точну інформацію, яка відповідає реаліям колективної взаємодії.

Результати показали, що міжособистісні відносини в досліджуваному колективі є досить позитивними, проте керівнику потрібно закріпити свої позиції відносно колективу та свого авторитету і знань у сфері діяльності.

Банк "Національний кредит" – яскравий приклад того, що треба підтримувати міжособистісні відносини в колективі, а також звичайно розвивати їх та удосконалювати. В програму продовження дослідження обов'язково ввійде розробка тренінгу та більш детальне дослідження обраного колективу, детальний аналіз колективу. Хоча, з першого погляду, в колективі організації все добре, то при аналізі інструментів збору інформації стало зрозуміло, що не всі співробітники задоволені керівництвом, системою заохочень та покарань, системою праці. Тобто треба зазначити, що керівнику необхідно змінювати або удосконалювати обраний курс розвитку ПАТ "Банк Національний кредит".

Для попередження будь-якого виду несприятливої поведінки співробітників, керівником повинні бути організовані та проконтрольовані певні комплекси методик дослідження, такі, як: спостереження, бесіди, тести, опитувальники, аналіз результатів діяльності та інші, які будуть сприятливими до специфіки діяльності організації чи колективу як такого.

Значна кількість авторів розглядали у своїх роботах значення міжособистісних відносин у колективі та висвітлювали основні проблеми, проте мало хто з керівників приділяє особливу увагу даному аспекту діяльності. Саме це і визначило актуальність теми міжособистісних відносин. Треба відзначити, що вміння знаходити спільну мову з людьми – важливий аспект, котрий має бути присутнім у кожного індивіда колективу, бо робота колективу багато в чому залежить саме від міжособистісних відносин. Бо як писав Гомер: яке слово ти скажеш, таке у відповідь і почувеш!

*Наук. керівн. Дороніна М. С.*

**Література:** 1. Берн Ерік [Електронний ресурс] / Берн Ерік. – Режим доступу : [http://www.koob.ru/berne\\_eric/](http://www.koob.ru/berne_eric/). 2. Соціальна комунікація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна\\_комунікація](http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_комунікація). 3. Міжособистісні стосунки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Міжособистісні\\_стосунки](http://uk.wikipedia.org/wiki/Міжособистісні_стосунки). 4. Колектив та його роль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ebooktime.net/book\\_112\\_glava\\_32\\_6.3.\\_Колектив\\_та\\_його\\_роль.html](http://www.ebooktime.net/book_112_glava_32_6.3._Колектив_та_його_роль.html). 5. Колектив, его признаки и структура // Педагогика / под ред. Ю. К. Бабанского. – М. : Просвещение 1983 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.detskiysad.ru/ped/ped198.html>. 6. Определение корпоративной (организационной) культуры : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru/pages/okk/ook.php>. 7. Тесакова Н. В. Миссия и Корпоративный кодекс / Н. В. Тесакова. – М. : РИП-холдинг, 2003. – 188 с. 8. Етапи створення та розвитку трудового колективу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/15800119/management/etapi\\_stvorennja\\_rozvitku\\_trudovogo\\_kolektivu](http://pidruchniki.ws/15800119/management/etapi_stvorennja_rozvitku_trudovogo_kolektivu). 9. Дороніна М. С. Управління поведінкою персоналу. Гендерний аспект : наукове видання / М. С. Дороніна, В. І. Ковальова. – Х. : Адва тм, 2009. – 284 с. 10. Маллинз Л. Менеджмент и организационное поведение : учебн.-практ. пособ. / Лори Маллинз ; пер. с англ. Т. Цеханович и др. – Мн. : Новое знание, 2003. – 1039 с. 11. Славинская О. Н. Значение корпоративного кодекса этики в бизнес-сфере / О. Н. Славинская // Экономика развития. – 2004. – № 3(31). – С. 39–41. 12. Гозман Л. Психология эмоциональных отношений [Електронний ресурс] / Гозман Л. – Режим доступу : [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/gozm/01.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/gozm/01.php).

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **РОЗВИТОК КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКА**

*Анотація. Розглянуто питання розвитку комунікативної компетентності керівників, окремі напрями підвищення комунікативної компетентності керівників в управлінській діяльності.*

*Аннотация. Рассмотрено вопросы развития коммуникативной компетентности руководителей, отдельные направления повышения коммуникативной компетентности руководителей в управленческой деятельности.*

*Annotation. The article examines the development of communicative competence of managers, some ways to increase communicative competence in the management of administrative activity was considered.*

*Ключові слова: комунікація, компетентність, комунікативна компетентність, керівник, професійна компетентність.*

Кадри є вирішальною ланкою в організації суспільства, його функціонуванні та подальшому прогресивному розвитку. Від того, наскільки вміло підібрано зокрема керівний склад, наскільки він компетентний у професійному відношенні, наскільки раціонально реалізується наявний кадровий потенціал державної служби і державних установ, залежить успіх і стабільність Української держави. Становлення ринкових відносин в Україні вимагають розвитку нових форм професійної та соціальної компетентності управлінців. Від цього загалом залежить ефективність менеджменту в різних сферах професійної діяльності. Особливого значення в цій діяльності набуває комунікативна компетентність керівників. Вона стає пріоритетною формою компетентності в управлінських відносинах на Україні.

Локальні аспекти поставленої в статті проблеми розглядалися в джерелах різних наукових напрямів. Проблему професійної підготовки, зміст методів та форм підготовки кадрів досліджували: О. Бондарчук, Л. Даниленко, Ю. Ємельянов, О. Винославська, Л. Карамушко, Н. Коломінський, С. Максименко, Л. Орбан-Лембрик, Л. Петровська, В. Семиченко та ін. [1 – 5]. Проблеми теорії та практики формування комунікативної компетентності керівників за допомогою інтерактивних технологій розглянуті в працях Н. Богомолової, О. Винославської, Ю. Ємельянова, А. Ковальова, С. Петрушина, Л. Петровської, Є. Сидоренка, Н. Хрящова та ін. У зарубіжній літературі розробкою проблеми комунікативної компетентності займалися такі вчені, як А. Бандура, Е. Берн, Т. Гордон, Д. Джуард, А. Маслоу, Я. Морено, Д. Хант, Д. Хоманс. Величезна праця вчених і талановитих експериментаторів-практиків сприяла підвищенню комунікативної компетентності багатьох людей, з якою, як відомо, пов'язані їх пізнавальні горизонти.

Однак загалом рівень професійної компетентності керівників у нашій країні на сьогодні все ще залишається недостатнім. Існує суперечність між достатнім напрацюванням з цих питань у літературі та низьким рівнем обізнаності з ними керівників. Це можна пояснити: падінням якості освіти, низькою мотивацією навчальної і професійної діяльності, невідповідністю системи освіти потребам економіки. Із вказаними проблемами пов'язані питання професійної діяльності: низький рівень професійної підготовки керівників, невідповідність знань потребам професійної практики, низька комунікативна культура зокрема. У прямій постановці проблема розвитку та підвищення комунікативної компетентності менеджерів в Україні не отримала поки що повного і всебічного розгляду. Метою цієї статті є теоретико-методичне обґрунтування розвитку комунікативної компетентності керівника.

Такий інтерес до вказаної проблематики не є випадковим на сучасному етапі розвитку суспільних умов, а є логічним задоволенням наявних потреб суспільства у підготовці фахівців нового типу. Комунікативна культура керівника виражається у знаннях ним мовного етикету, основ ефективного спілкування, ведення переговорів та прийому відвідувачів, змісту ділового одягу тощо. Керівник має вміти слухати співрозмовника, контролювати себе під час розмови, дотримуватись правил мовного етикету у спілкуванні, вести переговори, влаштовувати прийом відвідувачів, вести розмови по телефону, спілкуватися через візитки, підбирати одяг. Основними мотивами та цінностями виступають: можливість знаходити спільну мову з людьми, необхідність володіти собою у будь-яких управлінських ситуаціях, використовувати власні здібності, постійно самовдосконалюва-





тися. Про наявність комунікативної культури свідчать такі якості, як: володіння собою, висока культура, комунікативна компетентність [6].

У даний час складаються передумови поглибленого вивчення проблеми розвитку та підвищення комунікативної компетентності сучасного менеджера. Однак увага до питань комунікативної компетентності менеджерів виявляється недостатньою. Не отримав поки що належного висвітлення вплив комунікативної компетентності на управлінську діяльність менеджерів. У той же час спроби ряду дослідників розкрити роль та особливості окремих компонентів комунікативної компетентності менеджерів у підвищенні ефективності їх управлінської діяльності можна розцінити як відображення глибокої і нагальної потреби у вивченні змісту та форм прояву комунікативної компетентності менеджерів у системі підприємництва і владних відносин загалом.

Реалізація поставленої мети та завдань дозволяє істотно поглибити в соціології управління теоретико-методологічне розуміння комунікативного потенціалу менеджменту. Це може істотно допомогти в досягненні глибоких результатів як у реформуванні системи управлінських відносин в Україні, так і в отриманні глибоких висновків і вироблення комплексу пропозицій щодо підвищення комунікативної ефективності діяльності корпоративних структур у країні.

Зважаючи на складність управлінських проблем, що спостерігаються сьогодні в суспільстві, особлива увага повинна надаватись урахуванню різних умов та шляхів оптимізації управлінського процесу, серед різноманіття яких найважливішою можна виділити спеціальну психологічну підготовку керівників загалом і комунікативну зокрема. Реалізація керівником своєї суб'єктивності в спілкуванні пов'язана з наявністю у нього необхідного рівня комунікативної компетентності.

Аналіз літератури показав неоднозначність визначення сутності поняття "комунікативна компетентність". Пропонуються варіанти: "здатність встановлювати й підтримувати необхідні контакти з іншими людьми", "сукупність навичок та вмінь, необхідних для ефективного спілкування", "ситуативна адаптивність і вільне володіння вербальними та невербальними засобами соціальної поведінки" [4; 7 – 9]. Узагальнюючи ці варіанти визначення поняття з урахуванням мети і завдань даного дослідження, пропонуємо свій варіант: "сукупність комунікативних здібностей, комунікативних вмінь та комунікативних знань, які адекватні комунікативним задачам і достатні для їх вирішення", тобто комунікативну компетентність доцільно розглядати як систему внутрішніх ресурсів, необхідних для побудови ефективної комунікації у певному полі ситуацій міжособистісної взаємодії.

Комунікативна компетентність постає як інтегральна якість особистості, що виконує функцію адаптації й адекватного функціонування особистості в соціумі, містить у собі установки, стереотипи, позиції спілкування, ролі, цінності тощо особистості, "інструмент, що рефлексує", творчий потенціал особистості [7 – 9; 11].

Комунікативну компетентність не можна вважати константною особистісною характеристикою і уявляти її як замкнений індивідуальний досвід, її необхідно розвивати. На даний момент практика підготовки керівників організацій у цьому контексті має низку недоліків. По-перше, при підготовці і підвищенні кваліфікації керівників недостатня увага приділяється саме комунікативному аспекту підготовки, що викликає ряд проблем, які проявляються у сфері взаємостосунків і особливо гостро відчуються молодими керівниками на початку професійної діяльності. По-друге, орієнтація комунікативної підготовки управлінців лише на формування комунікативних знань, а не на розвиток комунікативної компетентності й відповідних особистісних якостей. Як наслідок, серед труднощів, які відчувають керівники в реальному управлінському процесі, одне з перших місць посідають комунікативні труднощі: невміння вибирати оптимальний стиль спілкування, відсутність навичок і вмінь впливати на людей, несприятливий соціально-психологічний клімат в організації тощо. Названі труднощі не лише не сприяють ефективності управлінської діяльності, а й призводять до зниження посадового авторитету керівника і його професійної деформації. По-третє, при підготовці і підвищенні кваліфікації керівників недостатня увага приділяється оснащенню їх психологічними знаннями взагалі та знаннями про власні особливості комунікативної діяльності [4].

Посиленню комунікативної підготовки керівників сприятимуть такі заходи: формування комунікативних умінь на основі визначення власних комунікативних можливостей, розвитку комунікативних здібностей; прагнення бачити у кожному суб'єкті спілкування унікальну особистість із власним буттям і неповторною своєрідністю; оволодіння новітніми технологіями спілкування, взаємодії та взаємин з персоналом; формування рефлексивного спілкування та міжособової сензитивності; створення демократичної і гуманної атмосфери управлінського спілкування через забезпечення позитивного емоційного настрою, налагодження контактів та формування впевненості у підлеглому; цілеспрямованого і систематичного вивчення керівником підлеглих, розуміння особливості їх внутрішнього світу, сильних та слабких сторін їх характеру.

Деякі вчені вважають, що реалізацію вказаних заходів дозволяє вирішити цілеспрямований розвиток комунікативної компетентності з використанням спеціально організованого соціально-психологічного тренінгу [1; 5; 9; 10].

Особливий інтерес у контексті комунікативної підготовки керівників викликає інтерактивне, або взаємодіюче навчання, до якого відносять: дискусії, метод "мозкового штурму", групові дискусії, мозкові штурми, презентації, розробку проєктів, ділові ігри, тренінги [2; 5; 7–10]. Крім того, що ці заняття тісно пов'язані із змістом лекційних занять, вони ще й спрямовані на забезпечення пізнання керівниками своїх індивідуально-психологічних особливостей, пов'язаних з комунікативною діяльністю.

При вдосконаленні теоретичного і практичного забезпечення розвитку комунікативної компетентності необхідно брати до уваги такі особливості: вона належить до сфери відносного, а не абсолютного, тому що залежить від взаємодії всіх осіб, що є учасниками комунікативного процесу; вона охоплює і письмове, і усне мовлення; вона контекстуально обумовлена; вона входить еле-

нтом до сфери знань людини, її можна розвивати, підтримувати, оцінювати через мовленнєву діяльність. Складові комунікативної компетентності подані на рисунку [11].

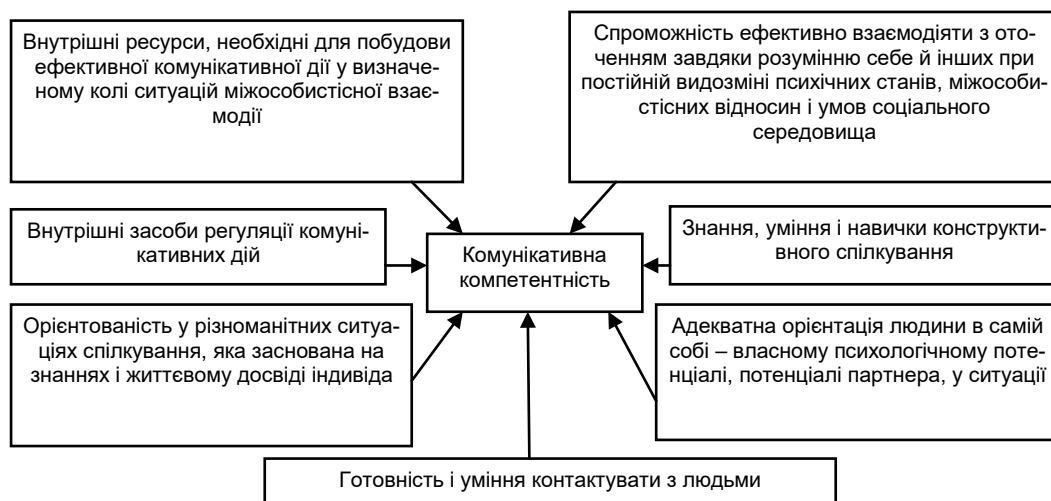


Рис. Складові комунікативної компетентності керівника

Діагностувати рівень розвитку комунікативної компетентності доцільно з використанням таких засобів, як: тести-опитувальники, анкети, спостереження, індивідуальне і групове інтерв'ю, аналіз результатів практичної діяльності, експертна оцінка комунікативних знань, умінь, навичок і особистих якостей, різні діагностичні методики, самооцінка, тренінги, ігри. Проблема діагностики компетентності не вирішується одним лише інформуванням випробуваного про результати тестування. Сучасний підхід до проблеми розвитку і вдосконалення комунікативної компетентності керівників полягає в тому, що навчання розглядається як саморозвиток і самовдосконалення на основі власних дій, а діагностика компетентності повинна стати самодіагностикою, самоаналізом. Суть її в тому, щоб організувати процес діагностики таким чином, при якому його учасники отримують дієву інформацію, тобто таку, на основі якої люди змогли б самі здійснювати необхідну корекцію своєї поведінки.

До найважливіших передумов і факторів якісного розвитку комунікативної компетентності керівників можна віднести: комплекс знань в області психології особистості; уміння та навички спілкування; здатність адекватно і повно сприймати себе та інших людей, знання психологічних закономірностей, індивідуально-психологічних і соціально-психологічних особливостей підлеглих.

Проведений аналіз дав змогу рекомендувати такі заходи щодо оптимізації розвитку комунікативної компетентності керівника:

1. Планувати заняття необхідно у певній послідовності – від підвищення рівня теоретичних знань через обговорення та програвання типових управлінських і службово – ділових ситуацій у процесі спеціально підібраних вправ та рольових ігор до вдосконалення теоретико-методичного і практичного потенціалів комунікативної компетентності учасників тренінгу.

2. При розробці змістовного наповнення психотренінгів необхідно надати кожному учаснику можливість для самоаналізу досягнутого рівня комунікативної компетентності у службово-діловому спілкуванні шляхом зворотного зв'язку групи, особливо у разі виникнення труднощів. Іншими словами, у процесі тренінгу кожний учасник повинен мати можливість побачити свої сильні і слабкі сторони та зорієнтуватися щодо напрямку подальшого розвитку своєї комунікативної компетентності.

3. Фахівці, яким буде доручено проведення тренінгів, повинні мати високорозвинені професійні і особистісні якості, розуміти своє місце і роль у групі, дотримуватися принципів групової роботи, створювати у групі атмосферу взаємної довіри і товариської підтримки.

4. При формуванні складу тренінгової групи необхідно визначати потребу кандидатів у розвитку комунікативної компетентності саме в тренінговій формі, проводити моніторинг мотивації учасників та у разі необхідності – її корекцію, враховувати соціально-демографічні критерії кандидатів, включати до складу тренінгової групи керівників одного управлінського рівня.

У подальших дослідженнях необхідно засередити увагу на діагностиці комунікативної компетентності керівника, а також систематизувати найважливіші психологічні умови і фактори якісного розвитку комунікативної компетентності керівника й надати рекомендації щодо оптимізації розвитку комунікативної компетентності керівника.

Наук. керівн. Ковальова В. І.

**Література:** 1. Бондарчук О. І. Зміст психологічної компетентності менеджера освіти шкільного рівня : метод рекомендації / Бондарчук О. І. – Рівне, 1995. – 23 с. 2. Карамушка Л. М. Психологія освітнього менеджменту / Карамушка Л. М. – К. : Либідь, 2004. – 424 с. 3. Кузьмин Е. С. Психотехнологии и эффективный менеджмент / Кузьмин Е. С. – М., 1994. – 192 с. 4. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління / Орбан-Лембрик Л. Е. –



К., 2003. – 568 с. 5. Оліфіра Л. М. Психологія управління в освіті : Курс лекцій та завдання навчального практикуму для слухачів очно-дистанційної форми навчання в системі післядипломної педагогічної освіти / Оліфіра Л. М. – К., 2006. – 160 с. 6. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні / Бутенко Н. Ю. – К. : КНЕУ, 2004. 7. Жуков Ю. М. Диагностика и развитие компетентности в общении : спец. практикум по социальной психологии. – М. : МГУ, 1990. – 104 с. 8. Заброцкий М. М. Комунікативна компетентність учителя : сутність і шляхи формування / Заброцкий М. М. – К. ; Житомир : Волинь, 2000. – 32 с. 9. Петровская Л. А. Компетентность в общении : социально-психологический тренинг / Петровская Л. А. – М., 1989. – 216 с. 10. Карамушка Л. М. Використання інтерактивних технік у процесі підготовки менеджерів та персоналу освітніх організацій до управління : методичні рекомендації / Карамушка Л. М. – Рівне, 2003. – 20 с. 11. Жуков Ю. М. Диагностика и развитие компетентности в общении / Жуков Ю. М., Петровская Л. А., Растьянников П. В. – М., 1990.

---

**Пересада А. С.**

УДК 658.8

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

*Анотація. Розглянуто сутність понять "комунікація" і "комунікаційний процес", структуру комунікаційного процесу; систематизовано бар'єри на шляху комунікаційного процесу; узгальнено принципи побудови системи комунікацій на підприємстві; запропоновано шляхи підвищення ефективності комунікаційних процесів.*

*Анотация. Рассмотрена сущность понятий "коммуникация" и "коммуникационный процесс", структура коммуникационного процесса; систематизированы барьеры на пути коммуникационного процесса; обобщены принципы построения системы коммуникаций на предприятии; предложены пути повышения эффективности коммуникационных процессов.*

*Annotation. Clarified the essence of the concepts of "communication" and "communication process", the structure of the communication process was considered; systematic barriers to communication process; the principles of construction of system of communications within the undertaking are generalized; the ways of increasing the efficiency of communication processes was suggested.*

*Ключові слова: комунікація, комунікації в організації, комунікаційний процес, ефект комунікаційного процесу.*

Суспільство завжди володіло тими або іншими засобами розповсюдження інформації. У ході спільної діяльності люди обмінюються різними уявленнями, ідеями, поглядами, пропозиціями, знаннями, установками. Усе це можна розглядати як інформацію, а сам процес комунікації представити як процес обміну інформацією. Саме тому, що без обміну інформацією сьогодні не обходиться жодна організація, комунікації можна назвати ключовим процесом. А одним із найважливіших інструментів управління в руках менеджера є інформація, що перебуває в його розпорядженні. Використовуючи і передаючи цю інформацію, а також отримуючи зворотні сигнали, він організовує, керує і мотивує підлеглих. Тому багато залежить від його здатності передавати інформацію таким чином, щоб досягалася найбільш адекватне сприйняття цієї інформації тими, кому вона призначена.

"Ми живемо у світі комунікації, – пише Почепцов Г. Г., – 70 % свого часу людина витрачає на спілкування" [1]. Без ефективної комунікації зупинилося б багато виробничих процесів. Тому питання організації комунікаційного процесу є важливим для творення суспільства. Але правильна організація будь-якого процесу неможлива без з'ясування його природи, побудови моделі процесу, що пов'язано з вивченням структури, факторів, які впливають на цей процес.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що питаннями управління комунікаційними процесами, визначенням місця комунікацій у системі управління підприємством присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких, як: Д. Аакер, Дж. Бернет, Б. Берлесон, Г. Стейнер, Лейхіф Дж. Л., Мільнер Б. З., А. Войчак, Т. Примак, Г. Почепцов, О. Фисун, Н. Григор'єва, М. Плотніков, В. Різун, В. Рева та ін. Проте варто відмітити, що зазначені автори досліджують переважно теоретичні питання комунікацій, не розглядаючи проблеми організації комунікаційних процесів на підприємствах. Проблемність ситуації полягає ще й у тому, що недостатньо розглянуто організаційно-методичні основи комунікацій стосовно до українських підприємств.

---

© Пересада А. С., 2012



Актуальність і практична значимість проблеми організації комунікаційних процесів на підприємствах, а також їх недостатній ступінь вивченості визначили вибір мети цієї статті.

Мета роботи полягає в узагальненні теоретичних засад дослідження комунікаційного процесу та розробці необхідних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Дослідження теоретичних засад комунікаційного процесу насамперед потребує визначення сутності поняття "комунікація". Трактують терміна "комунікація" досить багато, і залежать вони від підходів, що використовуються авторами (лінгвістичний, філософський, психологічний, соціальний, економічний, маркетинговий) (табл. 1).

Таблиця 1

**Підходи до визначення поняття "комунікація"**  
(систематизовано за матеріалами робіт [1 – 18])

Автор	Трактування поняття "комунікація"
1	2
Лінгвістичний підхід	
Плотніков М. В.	Комунікація – процес і результат обміну інформацією
Почепцов Г. Г.	Комунікація є передачею інформації між двома автономними системами, якими є дві людини
Берлесон Б., Стейнер Г.	Комунікація – передача інформації, ідей, почуттів тощо ... шляхом використання символів – слів, зображень, цифр і таке інше
Філософський підхід	
Філософський словник	Комунікація – категорія ідеалістичної філософії, що позначає спілкування, за допомогою якого "Я" знаходить себе в іншому
Філософська енциклопедія	Комунікація – смисловий та ідеально-змістовний аспект соціальної взаємодії
Петрук Н. К.	Комунікація – універсальна реальність соціального існування, вираження здатності суспільної людини до співіснування, яке є незаперечною умовою життя
Психологічний підхід	
Рева В. Е.	Комунікація – це багатогранний процес, в основі якого лежить спілкування, у яке відправники вклали відповідний зміст
Цуруль О. А.	Комунікація – процес двостороннього обміну ідеями та інформацією, який веде до взаємного розуміння
Кулі Ч.	Комунікація – механізм, завдяки якому людські стосунки можуть існувати і розвиватися, тобто будь-які символи розуму, разом із засобами передачі їх у просторі і часі
Беляков О. О.	Комунікація – це також вербальні та невербальні стосунки, обмін інформацією, поведження, порозуміння і його спроба, зв'язки, взаємозалежність тощо
Соціальний підхід	
Бурцева Т. А.	Комунікація – це взаємодія, діяльність людей або тих чи інших організацій один з одним
Різун В. В.	Комунікація – це зумовлений ситуацією й соціально-психологічними особливостями комунікаторів процес встановлення і підтримання контактів між членами певної соціальної групи чи суспільства загалом на основі духовного, професійного або іншого єднання учасників комунікації...
Льюїс Д., Гауер Н.	Комунікація – це, перш за все, спосіб діяльності, який полегшує взаємне пристосування діяльності людей... Це такий обмін, який забезпечує кооперативну взаємодопомогу, роблячи можливою координацію дій більшої складності
Економічний підхід	
Мільнер Б. З.	Комунікація – це процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації, передачі відомостей великій кількості людей у середині організації та окремим індивідуумам та інститутам за її межами
Кузьмін О. Е.	Комунікації – процеси зв'язку між працівниками, підрозділами, організаціями тощо
Хміль Ф. І.	Комунікація – обмін інформацією, у результаті якого керівник отримує інформацію, необхідну для прийняття ефективних рішень, і доводить її до відома співробітників
Лейхіф Дж. Л., Пенроуз Дж. М.	Комунікація – засіб співробітництва, взаємодії, забезпечення досягнення цілей працівників, організації та суспільства через те, що сучасний бізнес становить складне виробництво, колективний характер праці, використання значних ресурсів

1	2
Маркетинговий підхід	
Примак Т. О.	Комунікація – це інформаційно-психологічні зв'язки між ринковими суб'єктами (споживачами, постачальниками, посередниками тощо), які встановлюються для забезпечення їх господарської діяльності з метою підтримання довготривалих взаємовигідних стосунків між ними в процесі створення певних цінностей
Гірченко Т. Д., Дубовик О. В.	Комунікації – це ефективне спілкування з фактичними чи потенційними покупцями продукції
Яловега Н. І.	Комунікація – це комплекс заходів, спрямований на встановлення двостороннього зв'язку між підприємствами споживчої кооперації та іншими суб'єктами ринку за допомогою відповідних інструментів, для посилення ефективності та впливової діяльності на ринку

Розглянуті підходи є свідченням міждисциплінарності і різнобічної спрямованості поняття "комунікація", що, у свою чергу, говорить про необхідність урахування системного підходу при побудові комунікаційного процесу в організації.

Про важливість і необхідність ефективного функціонування комунікацій в організації свідчить ряд положень, а саме:

1. Комунікація – основна умова існування і розвитку організації.

2. Комунікація здійснює взаємодію із зовнішнім середовищем, визначаючи рівень і якість прийняття управлінських рішень.

3. Комунікації характеризують стан внутрішнього середовища організації шляхом забезпечення функціонування і взаємодії людей, структури, цілей, технології та завдань організації.

4. Комунікація створює неформальну структуру в процесі функціонування організації і сприяє зближенню з нею формальної структури [19].

Дж. Лафта виділив ряд моментів, на які повинні бути насамперед спрямовані комунікації в організації:

1. Забезпечення ефективного обміну інформацією між об'єктами і суб'єктами управління, а також між організацією та її оточенням.

2. Удосконалення міжособистісних відносин у процесі обміну інформацією.

3. Створення інформаційних каналів для обміну інформацією між окремими співробітниками і групами та координація їх завдань і дій.

4. Регулювання та раціоналізація інформаційних потоків [20].

Хоча комунікації мають величезне значення для успіху організацій, опитування показали, що 73 % американських, 63 % англійських і 85 % японських керівників вважають комунікації головною перешкодою на шляху досягнення ефективності їх організаціями. Згідно зі ще одним опитуванням, приблизно 250 тис. працівників 2000 різних компаній обмін інформацією вважають однією з найскладніших проблем в організаціях. Ці опитування показують, що неефективні комунікації – одна з головних сфер виникнення проблем [21].

Щоб визначити основні причини зниження ефективності комунікацій, слід враховувати кожний етап комунікаційного процесу. Перш за все визначимо елементи комунікаційного процесу:

відправник, особа, яка генерує ідеї або збирає інформацію і передає її;

повідомлення, власне інформація, закодована за допомогою символів;

канал, засіб передачі інформації;

одержувач, особа, якій призначена інформація і яка інтерпретує її.

У процесі комунікацій основні елементи проходять ряд взаємопов'язаних етапів:

Зародження ідеї. Обмін інформацією починається з формулювання ідеї або відбору інформації. Відправник вирішує, яку значущу ідею або повідомлення слід зробити предметом обміну.

Кодування і вибір каналу. Для того щоб передати ідею, відправник повинен за допомогою символів закодувати її, використавши при цьому слова, інтонацію і таке інше. Кодування перетворює ідею в повідомлення.

Передача. На третьому етапі відправник використовує канал для доставки повідомлення одержувачу.

Декодування. декодування – переклад символів відправника до думки одержувача.

Зворотний зв'язок. При наявності зворотного зв'язку відправник і одержувач міняються ролями.

Перешкоди (Шум). Джерела шуму, які можуть створювати перешкоди на шляху обміну інформацією, різні – від використання мови та відмінностей у сприйнятті, за яких може змінюватися сенс інформації в процесах кодування і декодування.

Коли комунікації в організації проходять всі етапи комунікаційного процесу, виникає ряд бар'єрів як міжособистісного характеру, так і організаційного та технічного походження. Ці бар'єри подані у табл. 2.



**Бар'єри на шляху ефективних комунікацій**  
(систематизовано за матеріалами робіт [1; 22])

Види бар'єрів	
Загальні	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- труднощі в отриманні зворотного зв'язку;</li> <li>- інформаційні перевантаження – перевищення реальних можливостей системи комунікацій та людей, які до неї входять, обробляти інформацію;</li> <li>- спрощена інформація, що несе в собі мало конструктивних ідей, слабо пов'язана з контекстом повідомлення;</li> <li>- конкуренція між повідомленнями (одночасний вплив на отримувача декількох джерел інформації);</li> <li>- велика кількість напрямків отримання інформації;</li> <li>- кодифікаційний бар'єр – втрата частини повідомлення під час кодування та декодування повідомлення</li> </ul>	
Міжособистісні	Організаційні
<ul style="list-style-type: none"> <li>- індивідуальне сприйняття та інтерпретація змісту повідомлення;</li> <li>- неточність у тлумаченні значення слів, жестів, інтонації, міміки тощо;</li> <li>- обмеженість інформаційної місткості сприйняття (короткочасної пам'яті);</li> <li>- різний рівень знань;</li> <li>- різний емоційний стан;</li> <li>- різниця в статі, расі, соціально-економічному статусі;</li> <li>- різні потреби, інтереси, накопичений досвід;</li> <li>- психологічна несумісність осіб, що беруть участь у процесі комунікації;</li> <li>- невміння слухати іншу людину;</li> <li>- велика кількість напрямків отримання інформації → труднощі для людини у виборі основного напрямку спілкування;</li> <li>- одержувачі інформації сприймають насамперед ту інформацію, яку вони сподіваються одержати, й іноді ігнорують дані, які суперечать уявленням, які у них склалися;</li> <li>- психологічне налаштування відправника інформації щодо отримувача та навпаки;</li> <li>- упереджене ставлення обох контрагентів комунікації до теми обговорення та наведеної аргументації;</li> <li>- притаманні людині властивості перебільшувати те, що стосується її самої, та зменшувати те, що стосується інших;</li> <li>- схильність співвідносити свою реакцію на повідомлення з реакцією на нього інших індивідів;</li> <li>- бажання отримувача, щоб повідомлення отримав хтось інший;</li> <li>- адаптаційний;</li> <li>- інстинктивне почуття протесту проти нав'язування чужої волі</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- спотворення змісту повідомлення;</li> <li>- невідповідність способу передачі інформації її сприйняттю;</li> <li>- некомпетентність працівників;</li> <li>- неефективність організаційної структури;</li> <li>- проблема адресності повідомлення;</li> <li>- неефективна структура організації: чим вища в організації вертикаль влади, тим більша ймовірність спотворення інформації;</li> <li>- комунікативна, професійна та методологічна некомпетентність персоналу;</li> <li>- неефективний спосіб організації робіт і розподілу завдань;</li> <li>- конфлікти як між підрозділами, так і між людьми;</li> <li>- авторитарне ставлення адміністрації до підлеглих;</li> <li>- нечіткість виконання або небажання керівників виконувати свої обов'язки;</li> <li>- відсутність здорової атмосфери у розробленні ділової політики і мотивації для спілкування працівників між собою;</li> <li>- неправильне визначення прав і відповідальності;</li> <li>- страх керівників та підлеглих за наслідки при передачі надто відвертої інформації тощо</li> </ul>

Усі ці бар'єри повинні бути враховані при побудові комунікаційного процесу та вирішенні. Це складний процес, але одним із шляхів подолання ряду зазначених бар'єрів є дотримання принципів формування системи комунікацій на підприємстві (табл. 3).

Таблиця 3

**Принципи побудови системи комунікацій на підприємстві**  
(систематизовано за матеріалами роботи [23])

№	Принцип	Сутність
1	2	3
1	Системності	Передбачає організування системи комунікацій як комплексу взаємозв'язаних елементів, що утворюють систему й її подальшу консолідацію із системами вищого порядку
2	Стандартизації	Передбачає впорядкування та регламентацію організування системи комунікацій підприємства
3	Планування	Базується на планах здійснення загальної комунікаційної політики
4	Вимірювання та оцінок	Функціонування системи комунікацій, її організування та стан повинні постійно вимірюватися та оцінюватися

1	2	3
5	Зобов'язаності й політики	Полягає в обов'язковому формуванні та здійсненні підприємством власної комунікаційної політики
6	Комплексної автоматизації	Передбачає автоматизування таких процесів: збору та обробки інформації із внутрішніх та зовнішніх джерел; оцінювання ефективності діяльності комунікаційної системи підприємства
7	Спеціалізації	Використання як інструментів комунікації спеціалізованих інформаційних систем
8	Доступності	Система комунікацій підприємства повинна бути організована таким чином, щоб усі задіяні у процесі комунікацій особи мали вільний доступ до інформації
9	Розвитку та вдосконалення	Передбачає постійне вдосконалення системи комунікацій та відстеження рівнів найбільш ефективно працюючих підсистем та підрозділів; упровадження нових технологій
10	Неперервності	Раціональне організування процесів функціонування системи комунікацій

На ефективність комунікаційного процесу значний вплив також має запас знань персоналу, рівень його інформаційної культури. Ефект комунікаційного процесу – це зміни в поведінці "одержувача", які відбуваються в результаті прийняття повідомлення.

Для підвищення ефективності комунікаційних процесів в організації необхідно: вміти чітко визначати ідею процесу комунікації; обдумати мету здійснення кожної комунікації; чітко пояснювати повідомлення, демонструвати розуміння, відвертість у розмові; регулювати інформаційні потоки; звертати увагу на інтонацію повідомлення та однозначність його інтерпретації; включати в повідомлення корисну та цінну інформацію для одержувача; постійно дбати про наявність зворотного зв'язку; вживати управлінські дії, які сприятимуть полегшенню обміну інформацією по вертикалі і горизонталі; розгортати системи збору пропозицій; використовувати внутрішньоорганізаційні інформаційні системи: корпоративні друковані видання, стінгазети, стенди тощо; планувати комунікаційний процес на перспективу; застосовувати досягнення сучасних інформаційних технологій.

Удосконалення комунікаційних складових бізнес-процесів та формування системи ефективних комунікацій на підприємстві спричинить створення якісного комунікативного простору, необхідного для реалізації стратегічних програм розвитку будь-якої компанії. Як рекомендації щодо вдосконалення комунікаційних процесів в організації пропонується таке: забезпечити управління інформаційними потоками в організації, тобто чітко представляти потреби в інформації всіх рівнів управління й організувати потоки інформації відповідно до цих потреб; використовувати при передачі повідомлень паралельно декілька каналів зв'язку (наприклад, письмову і усну мову); проявляти постійну увагу до процесів обміну інформацією (зустрічі з підлеглими, обговорення майбутніх змін, звіти за результатами контролю); організувати системи зворотних зв'язків (досвід працівників, система збору пропозицій від працівників, ротація кадрів); раціоналізувати структуру комунікаційного процесу шляхом усунення зайвих та дублюючих операцій; удосконалювати документообіг; враховувати пропозиції працівників щодо вдосконалення інформаційного обміну, заохочувати зниження ступеня фільтрації негативної інформації; забезпечити підвищення кваліфікації працівників управління; удосконалювати організаційну структуру управління; застосовувати сучасні інформаційні технології та оновлювати технічну інфраструктуру. При підвищенні рівня управління комунікаціями в організації важливим є не просто використання вибіркового впливу, а створення цілого комплексу засобів. Подальших досліджень потребує діагностика комунікаційного процесу в організації.

*Наук. керівн. Ковальова В. І.*

**Література:** 1. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации / Г. Г. Почепцов. – М. : Рефлбук; К. : Ваклер, 2001. – 656 с. 2. Плотников М. В. Эффективные коммуникации в организации [Электронный ресурс] / Плотников М. В. – Режим доступа : [http://www.elitarium.ru/2008/11/26/kommunikacii\\_organizacija.html](http://www.elitarium.ru/2008/11/26/kommunikacii_organizacija.html). 3. Берлесон Б. Коммуникация – это... [Электронный ресурс] / Б. Берлесон, Г. Стейнер. – Режим доступа : <http://www.comanagement.narod.ru/>. 4. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. – 4-е изд. – М. : Политиздат, 1981. – 445 с. 5. Філософська енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic\\_new\\_philosophy/605/](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_new_philosophy/605/). 6. Петрук Н. К. Організація як суспільний феномен: засади соціально-філософського аналізу / Н. К. Петрук. – К. : Центр духовної культури, 2004. – № 43. 7. Рева В. Е. Коммуникационный менеджмент : учебн.-метод. пособ. / В. Е. Рева. – Пенза : Изд. ПГУ, 2003. – 161 с. 8. Цуруль О. А. Менеджмент у державних організаціях : навч. посібн. / О. А. Цуруль. – К. : КНЕУ, 2002. – 142 с. 9. Николаева Ж. В. Основы теории коммуникации : учебн.-метод. пособ. / Ж. В. Николаева. – Улан-Удэ : ВСГТУ, 2004. – 274 с. 10. Беляков О. О. Роль засобів масової комунікації у формуванні екологічної політики [Електронний

ресурс] / О. О. Беляков. – Режим доступу : <http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=book.index&book=28>. 11. Бурцева Т. А. Управление маркетингом : учебн. пособ. / Т. А. Бурцева, В. С. Сизов, О. А. Цень. – М. : Экономистъ, 2005. – 271 с. 12. Різун В. В. Теорія масової комунікації [Електронний ресурс] / В. В. Різун. Режим доступу : <http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=book.index&book=1>. 13. Мильнер Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер. – М. : Изд. "ИНФРА-М", 2003. – 480 с. 14. Хміль Ф. І. Менеджмент / Ф. І. Хміль. – К. : Вища школа, 1995. – 351 с. 15. Лейхиф Дж. М. Бизнес-коммуникации / Дж. М. Лейхиф, Дж. М. Пенроуз. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с. 16. Примак Т. О. Маркетингові комунікації в системі управління ринковою діяльністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. доктора екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / Т. О. Примак. – К., 2004. – 26 с. 17. Гірченко Т. Д. Маркетинг : навч. посібн. / Т. Д. Гірченко, О. В. Дубовик. – К. : Фірма "ІНКІС", Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с. 18. Яловега Н. І. Принципи застосування основних комунікаційних інструментів у діяльності підприємств споживчої кооперації [Електронний ресурс] / Яловега Н. І. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/19\\_NNM\\_2007/Economics/23199.doc.htm](http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23199.doc.htm). 19. Коммуникации в менеджменте [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.Grandars.ru](http://www.Grandars.ru). 20. Лафта Дж. К. Менеджмент : учебн. пособ. / Дж. К. Лафта. – М. : ТК Велби, 2005. – 592 с. 21. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1999. – 800 с. 22. Сурков С. А. Барьеры в маркетинговых коммуникациях [Электронный ресурс] / С. А. Сурков. – Режим доступа : <http://grebennikon.ru/article-MzVU.html>. 23. Основи внутрішньої комунікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrainepublicdialogue.org/?page\\_id=159&langswitch\\_lang=uk](http://www.ukrainepublicdialogue.org/?page_id=159&langswitch_lang=uk). 24. Каймакова М. В. Коммуникации в организации : учебн. пособ., текст лекций / М. В. Каймакова. – Ульяновск : УлГТУ, 2008. – 73 с.

УДК 005.91

**Токар О. В.**

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ КОМАНД

*Анотация. Проанализовано основные отличия управленческих команд и обычных та выделено основные признаки эффективной работы команды.*

*Аннотация. Проанализированы основные отличия управленческих команд и обычных та разработаны основные признаки эффективной работы команды.*

*Annotation. The main differences and common management teams and developed the main features of effective work teams were analyzed.*

*Ключові слова: команда, управлінська команда.*

Останнім часом вчені і спеціалісти у сфері менеджменту говорять, що продуктивність праці залежить не тільки від умов праці, а й від того, чи працює колектив підприємства як команда, тому різні форми командного групового управління є предметом пильної уваги науковців. Основна причина настільки явно вираженого інтересу очевидна. Висока динамічність технологічних, економічних і соціальних процесів вимагає радикального перегляду таких понять, як "управління" та "організація". Керівники та власники сучасних підприємств усвідомлюють, що економічний успіх залежить не тільки від наявності сировини, доступних інвестицій та ефективних технологій, а й від того, наскільки на підприємстві розвинена політика управління персоналом, тому однією із таких політик є організація управління підприємством за допомогою створення високоефективних управлінських команд.

Передумовою формування мети цієї статті, її гіпотез і змісту стало вивчення та узагальнення досліджень таких відомих зарубіжних і вітчизняних учених різних галузей науки, як М. Белбін, Веттен Д. А., М. Геллерт, Р. Кропп, К. Новак, Г. Паркер, Пейро Х. М., Уест М. А., К. Фопель. Різні аспекти діяльності команд вивчалися російськими дослідниками Т. Грабенко, Єгоршиним А. П., Т. Зінкевич-Євстігнєєвою, Г. Сартан, Тідором С. Н., Д. Фроловим, Файбушевичем С. І. та ін. Окремі аспекти формування команд на матеріалі діяльності українських організацій досліджували В. І. Барко, Карамушка Л. М., М. Коваленко, Ложкін Г. В., Максименко С. Д., Л. Слободянюк та ін. Вони показали, що формування управлінських команд на підприємстві є необхідною умовою життєдіяльності підприємства, але мало розкритими питаннями залишилися характерні відмінності управлінських команд від звичайних команд, ефективність формування управлінських команд.

Метою цієї статті є формування критеріїв відмінностей управлінських команд від звичайних та ефективність формування управлінських команд.



Об'єктом є управлінська команда.

Предметом є ефективність формування управлінської команди.

Команда – це невелика кількість людей (найчастіше 5 – 7, рідше до 15 – 20), які поділяють цілі, цінності і підходи до реалізації спільної діяльності та приналежність свою і партнерів до цієї групи. Крім того, члени команди мають взаємодоповнюючі навички, беруть відповідальність за кінцеві результати, здатні виконувати будь-які внутрішньогрупові ролі [1].

Управлінська команда – це група впливових осіб компанії, створена на тривалий або короткий час для допомоги власнику в прийнятті та реалізації рішень, що стосуються діяльності всієї компанії [2].

Управлінська команда формується за ознакою довіри, рівноправності і професіоналізму.

Однак не варто вважати, що всі учасники управлінської команди мають той же статус, що й основний керівник. Так, у них достатньо повноважень для прийняття управлінських рішень, але по своїй суті жоден з них не управлінець у певному сенсі. Вони помічники керівника.

Вищезазначене означає, що управлінська команда – це єдиний організм, у якому протікають складні соціально-психологічні процеси.

Функціями управлінської команди є:

1. Вироблення перспективних рішень (планування, можливі маркетингові стратегії на ринку, зміни в організаційній структурі, призначення або відставка ключових співробітників тощо). Поточною роботою займатися не слід. Це пояснюється тим, що робочий час кожного з учасників управлінської команди коштує занадто дорого в порівнянні з оплатою праці тих співробітників, у чий обов'язки входять подібні питання.

2. Прийняття колективних рішень. Зазвичай це відбувається у вигляді голосування. У цьому і полягає сенс існування управлінської команди – колективно розглядати будь-яку ситуацію або проблему, і приймати більш зважені рішення.

3. Взаємовиручка. Будь-яка управлінська команда складається з вузькопрофільних фахівців, які у певній сфері – професіонали своєї справи. Зразковий склад управлінської команди може виглядати так: генеральний директор, виконавчий директор, фінансовий директор, комерційний директор і таке інше.

4. Одній людині (керівнику) дуже складно орієнтуватися у всіх сферах бізнесу. Якщо є кому довіряти і вислухати авторитетну думку – управління відбувається завжди більш оперативно, результативно і ефективно [2].

У таблиці наведено відмінності управлінських команд і звичайних.

Таблиця

**Відмінності управлінських команд і звичайних**

Критерії	Управлінська команда	Звичайна команда
Причетність до рішень найвищого рівня	+	–
Доступ членів команди до будь-якої інформації, що стосується діяльності компанії	+	–
Більш неформальний стиль взаємодії	+	+
Власник підприємства сам формує команду і сам звільняє з посади	+	–
Розробка перспективних рішень	+	–
Формується для реалізації конкретного проекту	+	+
Відсутність чіткої ієрархії	+	-
Відсутність статусної диференціації членів групи	+	–

Отже, головна відмінність управлінської команди від звичайної полягає в наділенні членів управлінської команди повноваженнями, які мають вкрай важливі функції щодо діяльності підприємства загалом. Члени управлінської команди підпорядковуються лише власнику підприємства, і рішення щодо звільнення їх з посади приймає сам власник. У звичайній команді рішення щодо звільнення приймає керівник відділу, де працює робітник. Члени управлінської команди мають доступ до майже будь-якої інформації, що стосується діяльності компанії, оскільки члени звичайної команди інформуються керівниками відділів і знають лише загальноприйнятту інформацію. Спільною рисою управлінської та звичайної команди є неформальний стиль взаємодії, тобто члени команди мають одну мету, досягнення якої знімає всі бар'єри спілкування. Управлінська команда займається розробкою перспективних рішень, плануванням діяльності підприємства, проводить зміни в організаційній структурі, назначає керівників відділів тощо, тоді як звичайна команда займається поточними рішеннями.

Очевидно, що відмінності суттєві і їх необхідно обов'язково враховувати.

Що забезпечує ефективність діяльності команди? До цих пір неможливо сформулювати повний і категоричний набір правил, дотримання яких обов'язково призведе до бажаного результату. Однак, узагальнюючи теоретичні доробки і практичний досвід, можна виділити основні ознаки ефективної роботи команди:

- 1) задовольняються особисті інтереси членів команди;
- 2) успішно здійснюється взаємодія в команді;
- 3) забезпечується рішення поставлених перед командою завдань;
- 4) створюється неформальна і доброзичлива атмосфера;
- 5) члени команди прислухаються один до одного;
- 6) завдання обговорюються із залученням усіх учасників;
- 7) висловлюються як власні ідеї, так і почуття;
- 8) конфлікти і розбіжності присутні, але виражаються і центруються навколо ідей і методів, а не особистостей;
- 9) група усвідомлює, що робить, рішення ґрунтується на згоді, а не на голосуванні більшості.

Підсумовуючи викладене, можна зробити такі висновки: сильна управлінська команда – запорука ефективної діяльності будь-якої структури, тому питанням формування управлінської команди приділяється велика увага. У команді протікають складні соціально-психологічні процеси, отже, ефективність її роботи залежить від правильної політики керівника та від того, наскільки він уважний до свого персоналу. Подальші дослідження необхідно виконувати в напрямі визначення особливостей формування управлінських команд у великих компаніях, оскільки основна частина досліджень орієнтована на середні за масштабом компанії.

*Наук. керівн. Сасіна Л. О.*

**Література:** 1. <http://www.cfin.ru>. 2. <http://www.e-executive.ru>. 3. Гамага О. О. Внутрішньогрупові відносини як регулятор успішної діяльності управлінської команди / О. О. Гамага // Актуальні проблеми психології : збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. акад. С. Д. Максименка. – К., 2008. – С. 54–61. 4. Гамага О. О. Психологічні якості особистості сучасного керівника як суб'єкта управління / О. О. Гамага // Теоретичні і прикладні проблеми психології : збірник наукових праць СНУ ім. В. Даля. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2008. – № 2(19). – С. 23–29. 5. Карамушка Л. М. Технологія формування конкурентноздатної команди / Карамушка Л. М., Філь О. А. // Технології роботи організаційних психологів. навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядиплом. освіти / за наук. ред. Л. М. Карамушки. – К. : ІНККОС, 2005. – С. 85–110. 6. Філь О. А. Формування конкурентоздатної управлінської команди освітньої організації : навчальна програма для підготовки менеджерів освітніх організацій та практичних психологів / Філь О. А. // за наук. ред. Л. М. Карамушки. – К. : Міленіум, 2004. – 40 с.

УДК 657.375.2

**Федь В. М.**

Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ БЕЗНАДІЙНОЇ І СУМНІВНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Розглянуто питання нарахування резерву сумнівних боргів, відображення та списання безнадійної дебіторської заборгованості у бухгалтерському та податковому обліку.*

*Аннотация. Рассмотрены вопросы начисления резерва сомнительных долгов, отображения и списания безнадежной дебиторской задолженности в бухгалтерском и налоговом учете.*

*Annotation. The calculation of reserve for doubtful debts, reflection and writing off bad debts in the accounting and tax accounting was considered.*

*Ключові слова: сумнівна дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, коефіцієнт сумнівності, строк позивної давності.*

Актуальність даного дослідження полягає у тому, що у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України необхідно уважно ставитися до вимог бухгалтерського та податковому обліку, що можуть відрізнятися та мати певні особливості та протиріччя.

Питанням обліку безнадійної дебіторської заборгованості присвячено багато праць науковців, серед яких В. Бабіч [1], А. Поддєрьогін [1], Г. Нашкерська [2], Боярко І. М. [3] та багато інших, однак це питання потребує подальшого вивчення.

© Федь В. М., 2012





Метою даного дослідження є визначення особливостей нарахування резерву сумнівних боргів та списання безнадійної дебіторської заборгованості у бухгалтерському та податковому обліку.

Для досягнення поставленої мети потрібно виконати такі завдання: визначити поняття сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості; розглянути методи нарахування резерву сумнівних боргів; визначити порядок списання безнадійної дебіторської заборгованості згідно з чинним законодавством України.

Об'єктом дослідження є методологічні та правові засади обліку дебіторської заборгованості.

Предметом дослідження є безнадійна та сумнівна дебіторська заборгованість підприємства.

Поняття безнадійної заборгованості визначено в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість". Безнадійна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [4].

У Податковому кодексі України визначення безнадійної дебіторської заборгованості більш деталізоване. Згідно з пп. 14.1.11 п. 14.1 ст.14 до складу безнадійної відноситься та заборгованість, що відповідає хоча б одній з таких ознак: заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності; прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна фізичної особи; заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією; заборгованість, яка виявилася непогашеною внаслідок недостатності коштів, одержаних після звернення кредитором стягнення на заставлене майно відповідно до закону та договору; заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин) [5].

Узагальнюючи обидва визначення, можна сказати, що безнадійна дебіторська заборгованість – це заборгованість, ймовірність стягнення якої втрачена з різних причин, однією з яких є строк позовної давності.

Строк позовної давності – це строк, протягом якого кредитор може звернутися до суду з вимогами про стягнення боргу з боржника. Цей строк у загальному випадку становить три роки згідно з Цивільним кодексом України [6], або 1 095 днів згідно з пп. 102.1 статті 102 ПКУ. У П(С)БО 10 зазначено, що сумнівний борг – це поточна дебіторська заборгованість, за якою існує невпевненість щодо її погашення боржником [4].

Визначення сумнівної дебіторської заборгованості у ПКУ відсутня, однак, згідно з наказом ДПА № 346, вона визначається як заборгованість за відвантаженими товарами (виконаними роботами, наданими послугами) або заборгованість сплати відсотків, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником і яка відрізняється від безнадійної заборгованості [7].

Оскільки поточна дебіторська заборгованість є фінансовим активом, то вона включається до підсумку балансу за чистою вартістю реалізації. Для визначення чистої вартості реалізації на дату балансу розраховується величина резерву сумнівних боргів. Згідно з П(С)БО 10 величину резерву сумнівних боргів можна визначати за одним із таких методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності [4].

За першим методом величина резерву визначається на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. Цей метод найприйнятніший для підприємств малого та середнього бізнесу, де кількість дебіторів незначна [2].

За другим методом величина резерву сумнівної заборгованості розраховується як добуток суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності. Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися одним із таких засобів: визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3 – 5 років [4].

Найбільш точно можна визначити коефіцієнт сумнівності групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення зі встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи [1]. Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди.

Нарахування резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат. Виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі недостатньої суми нарахованого резерву безнадійна заборгованість списується з активів на інші операційні витрати. Сума відшкодування раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості включається у склад інших операційних доходів.

Згідно з пп. 159.1.1 п. 159.1 ст.159 ПКУ платник податку – продавець має право зменшити суму доходу звітного періоду на вартість відвантажених товарів, виконаних робіт, наданих послуг у разі, якщо покупець таких товарів, робіт, послуг затримує без погодження з таким платником податку оплату їх вартості. Таке право на зменшення суми доходу виникає, якщо протягом звітного періоду платник податку звертається до суду з позовом (заявою) про стягнення заборгованості з такого покупця або про порушення справи про його банкрутство чи стягнення заставленого ним майна або за поданням продавця нотаріус вчиняє виконавчий напис про стягнення заборгованості з покупця або стягнення заставленого майна (крім податкового боргу). Тим самим підпунктом передбачено, що платник податку-продавець зобов'язаний одночасно зменшити суму витрат цього звітного періоду на собівартість таких товарів, робіт, послуг [5].

Платник податку – покупець зобов'язаний зменшити витрати на вартість заборгованості, визнану судом чи за виконавчим написом нотаріуса [5].



Якщо суд не задовольнить позову продавця або задовольнить частково або задовольнить позов покупця про визнання недійсними вимог щодо погашення заборгованості, то продавець, який у минулому зменшив дохід від продажу та витрати, відновлює їх. У цьому разі на суму додаткового податкового зобов'язання нараховується пеня [5].

Якщо у наступних податкових періодах покупець погашає суму визнаної заборгованості або її частину, такий покупець збільшує витрати на суму такої заборгованості за наслідками податкового періоду, на який припадає таке погашення. Одночасно продавець збільшує доходи на суму заборгованості за такі товари, роботи, послуги, погашену покупцем, та збільшує витрати на собівартість цих товарів, робіт та послуг [5].

Варто мати на увазі, що заборгованість, попередньо віднесена на зменшення доходу, яка визнається безнадійною внаслідок недостатності активів покупця, визнаного банкрутом у встановленому порядку, або внаслідок її списання згідно з умовами мирової угоди не змінює податкові зобов'язання як покупця, так і продавця у зв'язку з таким визнанням.

Операції з врегулювання сумнівної (безнадійної) дебіторської заборгованості вимагають коригування і сум податку на додану вартість. У бухгалтерському обліку створення резерву сумнівних боргів не впливає на зміни у сумах податкових зобов'язань чи податкового кредиту з ПДВ. Водночас зменшення доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг при списанні заборгованості вимагає зменшення податкового зобов'язання з ПДВ у підприємства-продавця, а у підприємства-покупця – зменшення суми податкового кредиту.

Таким чином, у бухгалтерському та податковому обліку слід чітко розрізняти поняття сумнівної та безнадійної заборгованості. Також доцільно у П(С)БО 10 розширити ознаки визначення безнадійної дебіторської заборгованості. Підприємства-продавці мають визначити оптимальний спосіб визначення резерву сумнівних боргів та ретельно виконувати вимоги ПКУ щодо списання безнадійної дебіторської заборгованості. Питання відображення у бухгалтерському та податковому обліку безнадійної дебіторської заборгованості залишається відкритим, потребує подальшого розгляду та вдосконалення.

*Наук. керівн. Єфремова Л. В.*

**Література:** 1. Бабіч В. Бухгалтерський і податковий облік безнадійної і сумнівної дебіторської заборгованості / Бабіч В., Поддєрьогін А. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 11. – С. 14–17. 2. Нашкерська Г. Облік сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості / Нашкерська Г. // Бухгалтерський облік та аудит. – 2001. – № 7. – С. 27–32. 3. Боярко І. М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства / Боярко І. М. // Економіка, фінанси і право. – 2010. – № 9. – С. 19–25. 4. П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. 5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2756-VI. 6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. 7. Наказ ДПА № 346 від 11.07.2003 р.

УДК 657.421.1

**Панфілова О. А.**

Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ**

*Анотація. Розглянуто проблеми застосування та визначення справедливої вартості до активів підприємства, зокрема до нерухомого майна.*

*Аннотация. Рассмотрены проблемы применения и определения справедливой стоимости к активам предприятия, в частности к недвижимому имуществу.*

*Annotation. The problems of application and determination of the fair value of the assets the company, in particular to real estate are considered.*

*Ключові слова: нерухомість, класифікація об'єктів нерухомості підприємств, справедлива вартість, ринкова вартість, активний ринок.*

© Панфілова О. А., 2012



Найбільш розвинені системи бухгалтерського обліку, МСБО та US GAAP орієнтовані на широке застосування оцінки активів саме за справедливою вартістю. Українські П(С)БО також пропонують підприємствам вести облік, зокрема облік нерухомого майна, за справедливою вартістю. Проте на практиці використання справедливої вартості викликає певні труднощі, оскільки МСБО та П(С)БО містять лише загальні орієнтири щодо справедливої вартості. Тому питання застосування поняття "справедлива вартість" набуває особливої актуальності.

Питання визначення справедливої вартості майна знайшло відгук у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених – Белової І. В., Кореневої О. Г. [1], Камінської Т. Г. [2], Жука В. М., Кірейцева Г. Г., Пушкаря М. С., Стрибуля О. В. [3], Соколова Я. В. та ін. Однак питання оцінки та обліку майна підприємств за справедливою вартістю залишається дискусійним та водночас ключовим у бухгалтерському обліку.

Метою дослідження є визначення на основі національного та міжнародного досвіду проблем та перспектив застосування оцінки за справедливою вартістю до об'єктів нерухомого майна підприємств.

Виходячи з мети дослідження, у роботі були поставлені такі завдання: визначення об'єктів обліку, які відносяться до нерухомого майна підприємств та їх класифікації; окреслення переліку випадків, коли підприємство визначає справедливую вартість об'єктів нерухомого майна; визначення поняття "справедлива вартість"; окреслення проблем, які виникають у зв'язку із застосування справедливої вартості нерухомого майна.

Об'єктом дослідження є нерухоме майно підприємства.

Предметом дослідження виступає справедлива вартість нерухомого майна підприємства та проблеми її визначення.

Для того щоб правильно відобразити в обліку об'єкт нерухомості, для початку потрібно визначити, чи відносити його до оборотних, чи до необоротних активів. До 2008 року об'єкти нерухомості могли бути відображені в обліку або у складі основних засобів (якщо їх придбавали для використання за призначенням і передбачалося, що строк такого використання більше року), або у складі товарів (якщо їх придбавали для продажу). Інших варіантів не було. Але з 1 січня 2008 року, коли набрали чинності П(С)БО 32 "Інвестиційна нерухомість" і нова редакція П(С)БО 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу", облікове "життя" об'єктів нерухомості стало більш різноманітним. Тепер їх можна відображати в обліку як:

об'єкти основних засобів (або за П(С)БО 32 – об'єкти операційної нерухомості) згідно з П(С)БО 7;

об'єкти інвестиційної нерухомості згідно з П(С)БО 32;

необоротні активи, утримувані для продажу згідно з П(С)БО 27;

запаси (товари) згідно з П(С)БО 9.

Причому у перших двох випадках об'єкти нерухомості потраплять до складу необоротних активів, у четвертому – до складу активів оборотних. Щодо необоротних активів, призначених для продажу, то вони займають особливе (окреме) місце у фінансовій звітності. З часом один і той самий об'єкт нерухомості може змінювати свій обліковий статус і переходити з однієї категорії активів до іншої [4].

Юхименко-Назарук І. А. наводить таку узагальнюючу класифікацію об'єктів нерухомості на підприємстві за різними ознаками (рисунок) [4].



Рис. Класифікація нерухомості для цілей бухгалтерського обліку

Визначимо, у яких випадках підприємству необхідно визначити справедливую вартість об'єктів нерухомості. Така вартісна оцінка потрібна для:

- операцій купівлі-продажу;
- акціонування та перерозподілу майнової частки;
- залучення нових інвесторів;
- кредитування під заставу;
- внесення об'єктів до статутного капіталу підприємств і організацій;
- вирішення майнових спорів;
- оподаткування;
- переоцінки для цілей бухгалтерського обліку відповідно до П(С)БО 7 та П(С)БО 32.

Поняття справедливої вартості у вітчизняній практиці з'явилося у 2000 році у зв'язку з вступом у дію Закону України "Про бухгалтерський облік і звітність в Україні" від 16.07.99 № 996 і введенням Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

Поняття "справедливої вартості" визначається П(С)БО 19 як "сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами" [5, п. 4]

Відповідно до додатка до П(С)БО 19 справедлива вартість основних засобів визнається зокрема для землі і будівель (як об'єктів нерухомості) – як ринкова вартість [5].

Згідно з П(С)БО 32 оцінка інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю ґрунтується на цінах активного ринку. За відсутності активного ринку визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості здійснюється за: останньою ринковою ціною операції з такими активами; поточними ринковими цінами на нерухомість, що може перебувати в різних умовах: стані, місцевості, орендних та інших контрактних умовах, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик; додатковими показниками, які характеризують рівень цін на інвестиційну нерухомість. Тобто фактично також за ринковою вартістю [6, п. 19–20].

Проте на практиці використання справедливої вартості викликає певні труднощі, оскільки МСБО та П(С)БО містять лише загальні орієнтири щодо справедливої вартості. Тому використання оцінки за справедливою вартістю по-різному сприймається у розвинених країнах і країнах з перехідною економікою (таблиця).

Таблиця

#### Пропозиції різних авторів щодо застосування оцінки за справедливою вартістю [3]

Автор, джерело	Дослідження та пропозиції різних авторів
Кутер М. І. Теорія і принципи бухгалтерського обліку	Для обліку оцінка за справедливою вартістю – це одна з основних теоретичних і практичних проблем ХХІ століття
Мізес Людвіг Фон. Людська діяльність: трактат з економічної теорії	Концепція "чесної" і "справедливої" ціни не має ніякого наукового значення; це маскування, що приховує реальний стан справ. Оскільки ринкові ціни цілком і повністю визначаються суб'єктивними оцінками діючих підприємств, ринкова ціна ніколи не співпадатиме з кінцевою ціною
Соколов Я., Соколов В. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і ми	Введення в облік поняття "справедлива вартість" рівнозначно ліквідації бухгалтерського обліку в нашому розумінні
Гудзинський О., Кірейцев Г., Савчук В. Роль економічної теорії у формуванні професійних знань бухгалтера	Нормативне закріплення поняття "справедлива вартість" означає відмову суспільства від етимологічного значення категорії "справедливість" і свідчить про активний наступ капіталу на людину
Палій В. Бухгалтерський облік: суб'єктивні судження і об'єктивні реалії	"Справедлива вартість" – це умовний термін, який визначає достовірно відому ринкову вартість об'єкта, якою є відновна вартість
Кірей О. Вартісне "вбрання" основних засобів	Замість справедливої вартості у національних стандартах правильніше використовувати поняття "ринкова вартість"
Голов С. Справедлива вартість та її місце в системі оцінок бухгалтерського обліку	Поняття "справедлива вартість" у тому сенсі, що застосовується в бухгалтерському обліку, не є синонімом терміна "ринкова вартість"

На думку Стрибуля О. В., різне тлумачення і розуміння поняття "справедлива вартість" викликане відсутністю єдиної чіткої класифікації оцінок, які застосовуються в бухгалтерському обліку та різноманітністю видів оцінок, які передбачені МСБО [3].

Згідно з п. 6 МСБО 16 справедлива вартість відображає суму, за якою актив можна обміняти між обізнаними та зацікавленими покупцями та продавцями ринку. П. 30 та 31 роз'яснює, що справедливою вартістю землі та споруд є їхня ринкова вартість, яку визначають професійні оцінювачі



за результатами експертизи. В Україні аналогічні положення викладені в додатку до П(С)БО 19 "Об'єднання підприємств".

Для практичного застосування таке визначення не достатньо конкретне і позбавлене змісту щодо уявлення про вартість об'єктів нерухомості. І хоча наміри розробників П(С)БО спрямовані на забезпечення достовірної та об'єктивної оцінки основних засобів, але скористатися цим методом оцінки в обліковій практиці досить важко. Уже в самому твердженні, що справедлива вартість – це ринкова вартість, прослідковується методологічна неточність, що пояснюється особливостями ціноутворення в ринковій сфері [2].

Звичайно, у визначенні, наведеному в П(С)БО, йдеться про сучасну ринкову вартість, але ж її не можна називати "справедливою", оскільки згідно з давно відомим положенням "справедлива ціна товарів та справжні відносини між ними встановлюються тільки конкуренцією" [3]. І якщо ринок не працює у подібному режимі, то ніяка його підтримка, навіть з боку дипломованих оцінювачів, не дає підстав називати ціни, що встановлюються на ньому справедливими.

Специфіка монопольної конкуренції, олігополії (ситуації, коли доступ на ринок утруднено, а контроль над цінами визначається взаємозалежністю підприємств) та чистої монополії не дозволяє вважати їх справедливим. Ринки товарів, які можуть застосовуватися як засоби праці, як правило, належать до вказаного типу.

"Справедлива вартість – це ідеал, якого необхідно прагнути. Тому згадування її в МСБО мабуть виправдане, хоча при цьому необхідно зробити деякі роз'яснення. Необґрунтоване ототожнення справедливої вартості з ринковою дало неправильні орієнтири розробникам національних стандартів. У нашій країні чиста конкуренція для більшості груп товарів ще довго буде сприйматися як наукова фантастика. Тому включення до П(С)БО поняття "справедлива вартість" нагадує звичайну примху моди", – зазначає Стрибуль О. В" [3].

Також однією з проблем є нестабільність національного ринку нерухомості, який є базою для визначення ринкової вартості, а отже, і справедливої.

Незважаючи на перераховані проблеми, справедлива вартість має переваги, зокрема:

є більш об'єктивною основою для оцінки майбутніх грошових потоків порівняно з витратами, що дуже важливо для потенційних інвесторів і кредиторів, тобто основних груп зовнішніх користувачів;

це краща основа для зіставлення інформації в процесі аналізу активів;

використовується у фінансовому менеджменті, який орієнтується на реальну вартість активів і зобов'язань [1].

Оцінка об'єктів нерухомого майна за справедливою вартістю дає можливість відносно точно показати (визначити) майнове становище підприємства. Також оцінка за справедливою вартістю забезпечує можливість підприємства до: розширення сфери заставного кредитування; вирішення питання про внесення інвестицій; обґрунтованого визначення орендних платежів; обґрунтування платежів до бюджету.

Питання відображення активів саме за справедливою вартістю набуває сьогодні особливої актуальності, оскільки така оцінка має багато переваг. Проте на практиці використання справедливої вартості викликає певні труднощі, оскільки МСБО та П(С)БО містять лише загальні орієнтири щодо справедливої вартості. Використання поняття "справедлива вартість" в П(С)БО необґрунтоване, оскільки ринкові ціни не можна назвати справедливими, оскільки вони не можуть бути одночасно справедливими для двох учасників ринку – продавця і покупця. Також проблемою є не тільки використання справедливої вартості, а її визначення в умовах кризи, коли ринки змінюють свої параметри, стають неактивними.

Дані дослідження не є вирішеними: потребує більш детального дослідження оцінка ефективності застосування в обліку оцінки активів, зокрема нерухомого майна, на підприємствах України за справедливою вартістю, конкретизація та чітке визначення поняття "справедлива вартість", узгодження застосування понять "ринкова" та "справедлива" вартість тощо.

*Наук. керівн. Єфремова Л. В.*

**Література:** 1. Белова І. В. Справедлива вартість – досвід, проблеми та перспективи застосування [Електронний ресурс] / Белова І. В., Коренева О. Г. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6713/1/Belova%20Koreneva.pdf>. 2. Камінська Т. Г. Справедлива вартість у системі ринкової оцінки капіталу як об'єкта бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Камінська Т. Г. – Режим доступу : [http://elibrary.nubip.edu.ua/7984/1/T.G.Kaminska\\_stat\\_3.pdf](http://elibrary.nubip.edu.ua/7984/1/T.G.Kaminska_stat_3.pdf). 3. Стрибуль О. В. Об'єктивна оцінка основних засобів як база для нарахування амортизації [Електронний ресурс] / Стрибуль О. В. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Tmm/2009\\_33/22.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tmm/2009_33/22.pdf). 4. Юхименко-Назарук І. А. Склад нерухомості: ідентифікація для цілей бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Юхименко-Назарук І. А. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/541/1/491.pdf>. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств". – Х. : Фактор, 2009. – С. 201–210. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 "Інвестиційна нерухомість", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 2 липня 2007 р. № 779. – Х. : Фактор, 2009. – С. 355–364. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92. – Х. : Фактор, 2009. – С. 67–80.



## УЧАСНИКИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ РИНКУ ПОХІДНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

*Анотація. Розглянуто особливості організації біржової форми торгівлі похідними фінансовими інструментами.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности организации биржевой торговли производными финансовыми инструментами.*

*Annotation. The features of exchange trading in financial derivatives was considered.*

*Ключові слова: ф'ючерсна біржа, трейдер, фінансові інструменти, брокер.*

Призначення та основна функція строкового ринку полягає у формуванні механізмів хеджування (мінімізації) цінових ризиків. Як довела практика, з розширенням ринків потреба у зниженні ризиків, а отже проведенні операцій з деривативами, значно зростає.

Метою дослідження є визначення особливостей функціонування ринку похідних фінансових інструментів та роль гравців на цьому ринку.

Об'єктом дослідження є ринок похідних цінних паперів.

Предметом дослідження є організація діяльності учасників ринку похідних цінних паперів.

Процедура трансферу ризиків через деривативи дозволяє згладжувати ризики, внаслідок чого підвищується ефективність фінансової та виробничої діяльності суб'єктів ринкових відносин. З виникненням біржової форми торгівлі похідними фінансовими інструментами створюються сприятливі умови для проведення операцій спекулятивного характеру. На ф'ючерсних біржах доступність для всіх охочих розглядається як основне правило організації діяльності та запорука високої ліквідності і життєздатності біржових контрактів. Такий підхід дозволяє значно розширити коло учасників, якими можуть бути не лише юридичні особи – банки, корпорації, інвестиційні фонди, страхові компанії, пенсійні фонди, – але й фізичні особи [1]. Звичайно, організація біржової форми торгівлі значно спрощує проведення операцій спекулятивного характеру, дозволяючи укладати угоди в значних обсягах у будь-який час. На практиці багато учасників одночасно здійснюють обидва типи операцій (хеджування та спекуляція).

Отже, в сучасних умовах деривативи виконують в економічній системі дві важливі функції, створюючи, з одного боку, механізми для проведення операцій хеджування цінових ризиків, а з іншого – дозволяючи біржовим спекулянтам гарантувати свої прогнози і здійснювати спекулятивні операції з метою отримання доходу від різниці в цінах. Відповідно до цього всіх учасників (залежно від мети, з якою вони відкривають свої позиції на ринку деривативів) розподіляють на дві групи: хеджерів і спекулянтів (трейдерів, торговців), хоча, треба зазначити, на практиці такий поділ досить умовний.

Хеджер – це учасник ринку, який проводить операції з деривативами з метою зниження (уникнення) цінового ризику, пов'язаного з володінням базовими інструментами. Щодо спекулянтів, то зміст їх діяльності у найширшому розумінні можна визначити як: формування певних очікувань на основі прогнозування майбутнього та використання їх для одержання прибутку від різниці в ціні купівлі та продажу фінансових інструментів чи товарів [2].

На строковому ринку спекулянти приймають на себе ризик хеджерів, тобто ризик зміни ціни базового інструменту протягом форвардного періоду, сподіваючись на те, що сформовані ними очікування виявляться правильними, і це дозволить отримати прибутки. Зрозуміло, що прогнози не завжди втілюються у реальну дійсність, а тому спекулянти можуть не лише вигравати, але й програвати, що на практиці трапляється не так вже й рідко. За деякими оцінками, на західних біржах понад 75 % спекулянтів втрачають кошти при проведенні операцій з деривативами. Отже, прибутки спекулянтів за економічним змістом правомірно розглядати як винагороду за прийнятий ризик. І хоча строкові угоди теоретично можуть укладатися між двома хеджерами з полярними позиціями, але на практиці така відповідність є скоріше винятком. Розрив між попитом і пропозицією, створеними хеджерами, можуть усунути тільки спекулянти, а тому ефективна діяльність строкового ринку без їх участі стає досить проблематичною. Тож не підлягає сумніву той факт, що для ефективної роботи строкових ринків необхідні і хеджери, і спекулянти, адже останні забезпечують ринку високу ліквідність, створюючи хеджерам умови для вільної купівлі чи продажу деривативів у великих кількостях у будь-який час.



Крім того, спекулянти на строковому ринку виконують інформаційну функцію щодо майбутньої динаміки цін. Це пояснюється тим, що спекулятивні позиції відкриваються з огляду на певні очікування, які, у свою чергу, формуються в результаті збирання та комплексного аналізу всієї доступної інформації, такої, як дані про обсяги виробництва, урядові звіти, платіжні баланси країн, норми споживання, динаміка ринкових цін тощо. Використання різноманітних сучасних способів прогнозування ринкових цін дозволяє спекулянтам отримувати достатньо надійні прогнози (в іншому випадку спекулянт змушений буде залишити ринок, оскільки він не матиме джерел поповнення своїх ресурсів), якими можуть скористатися інші учасники ринку, аналізуючи відкриті спекулятивні позиції. Таким чином, прибутки спекулянтів можна трактувати і як винагороду за успішне прогнозування.

Розглядаючи операції на строковому ринку, Джон Мейнард Кейнс ще на початку 20-х років XX століття констатував, що "для звичайної ділової людини угода на строк має присмак спекуляції... Ділові люди, які купують і продають товари за іноземну валюту, все ще не визнають за особливий прийом нормальної фінансової техніки (у всякому разі за умови обережного ведення справи) це подвійне придбання іноземної валюти шляхом укладення угод на строк".

Окреслимо поетапно укладання та виконання угоди з фінансових інструментів [3]:

1. Прийняття рішення щодо укладення угоди купівлі-продажу фінансових інструментів.
2. Укладання угоди на брокерське обслуговування.
3. Укладання угоди на обслуговування із членом Клірингової палати.
4. Резервування коштів для здійснення купівлі-продажу фінансових інструментів.
5. Подання торгового доручення.
6. Виконання замовлення.
7. Надання інформації щодо минулих торгів.
8. Здійснення розрахунків за угодами.
9. Здійснення перерахунку маржі.
10. Довнесення коштів за розрахунками із Кліринговою палатою.
11. Поставка базового активу угоди.

Отже, першим етапом у процесі купівлі-продажу фінансових інструментів є прийняття клієнтом рішення щодо укладення угоди з фінансових інструментів. Під час цього етапу клієнт оцінює ліквідність ринку фінансових інструментів, тобто їх вільну і швидку купівлю-продаж, визначає витрати, пов'язані зі здійсненням купівлі-продажу, а саме: внесення маржі, комісійних зборів, що стягуються за укладення угод та їх реєстрацію, й податки.

Другим етапом є укладання договору на брокерське обслуговування. Такий договір передбачає встановлення клієнтом договірних відносин із фірмою, яка є посередником на біржі. Відповідно до договору клієнт довіряє посередницькій фірмі такі повноваження: а) укладати угоди на купівлю-продаж фінансових інструментів від імені та за кошти клієнта (або в іншій дозволений законом формі); б) здійснювати через члена Розрахункової палати всі розрахунки, пов'язані з купівлею-продажем фінансових інструментів за кошти клієнта; в) оформляти від імені клієнта всі необхідні документи для купівлі-продажу фінансових інструментів.

Згідно з договором обслуговування сторони підтверджують свою обізнаність щодо ризику, з яким пов'язана діяльність на ринку фінансових інструментів, і те, що не матимуть претензій одна до одної в разі можливих збитків. Зазвичай клієнт підписує спеціальний документ "Повідомлення про ризик", у якому він бере на себе ризик втрати суми, виділеної ним на торгівлю при несприятливій для нього зміні цін на об'єкт контракту.

Третім етапом є укладання договору на обслуговування із членом Клірингової палати. На цьому етапі посередницька фірма встановлює договірні відносини із членом Клірингової палати шляхом укладення відповідного договору. Як свідчить світовий досвід проведення таких операцій, посередницька фірма має договір із членом Клірингової палати й не переукладає його для кожного нового клієнта.

Четвертим етапом є резервування коштів для здійснення купівлі-продажу фінансових інструментів. На цьому етапі клієнт надає кошти члену Клірингової палати через посередницьку фірму. Кошти резервування повинні бути достатніми для покриття первинної маржі, комісійних зборів і послуг Клірингової палати.

П'ятим етапом є подання торгового доручення. Для того щоб біржовий посередник виконав завдання клієнта, останній повинен надати йому заявку на виконання певних угод протягом біржових торгів.

У практиці біржової торгівлі такі заявки називаються торговими дорученнями. Заявка діє до закінчення торгової сесії, під час якої вона була зареєстрована в торговельній системі, або поки її дію не буде припинено при настанні будь-якої з наступних подій: зняття даної заявки; повного виконання даної заявки; припинення торгів проведенням перерахунку; припинення торгів у зв'язку зі збоєм у торговельній системі; передання даного клієнта на обслуговування іншому брокерові; введення адміністративної заборони на участь у торгах даного клієнта або його біржового посередника; введення для клієнта адміністративної заборони на торгівлю за контрактом, зазначеним у заявці.

Така заявка (торгове доручення) може бути на купівлю або на продаж. Заявки на купівлю й на продаж є стосовно одна однієї заявками зустрічної спрямованості [4].

Заявка подається брокером на доручення його клієнта. При поданні заявки брокер зобов'язаний вказати код торгового рахунку, на якому враховуватимуться позиції, що відкриваються в результаті повного або часткового виконання цієї заявки.

За типом виконання заявка може бути ринковою або лімітованою.

Ринкова заявка виражає намір купити або продати певну кількість строкових контрактів за найкращою в цей момент часу ціною. Такою ціною є: для заявок на купівлю – мінімальна ціна з-поміж

цін активних заявок на продаж; для заявок на продаж – максимальна ціна з-поміж цін активних заявок на купівлю. Лімітована заявка на купівлю виражає намір купити зазначену кількість строкових контрактів за ціною не більшою, ніж вказана в даній заявці. Лімітована заявка на продаж виражає намір продати зазначену кількість строкових контрактів за ціною не меншою, ніж вказана в цій заявці.

Заявки, що надійшли від брокерів, реєструються біржею в торговельній системі й автоматично виставляються в чергу окремо за кожним видом строкового контракту із фіксацією часу їх реєстрації.

Усі заявки, що подаються в торговельну систему, проходять процедуру контролю забезпечення: при виконанні заявки не повинні порушуватися вимоги щодо забезпечення торгового рахунка клієнта.

Заявка, що не пройшла процедуру контролю забезпечення, не реєструється у торговельній системі, а брокер, котрий її подавав, отримує інформаційне повідомлення про причину відмови.

Біржовий посередник або брокер, не допущений до торгів із даного строкового контракту, не має права подавати заявки.

Реєстрація біржею в торговельній системі поданої брокером заявки означає безумовну згоду брокера на здійснення операції від імені біржового посередника, представником якого він є, на умовах, зазначених у даній заявці, а також установлених правилами, регламентом, умовами та специфікаціями, що регламентують розміщення на біржі вказаного в заявці строкового контракту.

У процесі торгів біржею формується реєстр зареєстрованих заявок (реєстр заявок), який включає дату та час реєстрації заявки в торговельній системі; найменування й індивідуальний код біржового посередника, від імені якого було подане заявкою; індивідуальний номер заявки; реквізити та умови заявки; код брокера.

Брокер несе відповідальність за помилки, допущені при поданні заявки на торги і знятті з них, включаючи помилки через необізнаність, недосвідченість і будь-яких інших причин. Помилково подані в торговельну систему заявки беруть участь у торгах на загальних підставах, якщо їхні параметри не суперечать правилам біржової торгівлі.

При організації строкових торгів найчастіше використовуються такі види торгових доручень: а) купити або продати за біржовою (ринковою) ціною (на бланку заявки ціна не ставиться); б) купити або продати за найкращою ціною дня (виконується за найнижчою для купівлі й найвищою для продажу ціною зі результатами сесій біржового дня, як правило, після завершення біржових торгів); в) купити або продати за певною ціною (виконується брокером відразу ж після отримання або в той момент, коли ціна досягне певного рівня).

Шостим етапом процедури укладання та виконання угоди з фінансових інструментів є виконання замовлення (реєстрація угоди Кліринговою палатою). Замовлення виконується у процесі торгів на біржі або між біржовими сесіями. У першому випадку ціна впливає на ціну закриття, а у другому – вона не враховується при котируванні.

Світовий досвід показує, що замовлення виконуються у ході біржових торгів на основі заявок, зареєстрованих у біржовій торговельній системі. Під виконанням замовлення розуміють зареєстрований біржею факт купівлі або продажу певної кількості лотів стандартного контракту за певною ціною в результаті виконання заявки [4].

У такій угоді мають бути зазначені код строкового контракту, ціна операції, обсяг контракту, час укладення контракту, код торгового рахунку.

Угода вважається укладеною в момент перетину зустрічних заявок за даним видом контракту за правилами виконання заявок у ході торгової сесії, а саме коли: а) ціна поданої заявки на продаж збігається або нижча за ціну пріоритетної заявки на купівлю; б) ціна поданої заявки на купівлю вища або збігається з ціною пріоритетної заявки на продаж.

Заявка, до занесення її в чергу заявок, автоматично перевіряється на наявність зустрічних. За відсутності зустрічної заявки подана заявка заноситься в чергу.

Якщо зустрічною є раніше зареєстрована заявка з таким же кодом торгового рахунку, операція не здійснюється, а така зустрічна заявка видаляється з торговельної системи.

Усі зареєстровані біржею в торговельній системі строкові угоди мають юридичну силу й не потребують підписання з боку біржового посередника додаткових документів. Біржовий посередник не має права відмовитися від такої операції за заявкою, поданою особою під персональним кодом, присвоєним брокерові, зареєстрованому на підставі довіреності, виданої біржовим посередником.

За реєстрацію строкових угод, у тому числі й проведення примусового закриття позицій, з біржового посередника стягується біржовий збір у розмірі, що встановлюється біржовою радою. Порядок списання збору встановлюється в договорі між біржею та біржовим посередником.

Усі здійснені протягом торгової сесії строкові операції відбиваються у сформованому біржею в торговельній системі реєстрі операцій.

Реєстр строкових операцій ведеться у ході торгів і остаточно оформлюється після закінчення торгової сесії. Записи в реєстрі строкових операцій мають силу договорів для біржових посередників, від імені яких ці операції були здійснені.

Інформація про всі завершені операції зберігається біржею протягом 3-х років. Список посадовців біржі, що мають доступ до даної інформації, затверджується біржовою радою.

Сьомим етапом є надання інформації щодо минулих торгів. На цьому етапі біржа передає відомості про вже укладені угоди у відповідні інформаційні системи, які поширюють інформацію про котирування цін на весь світ.

Восьмим етапом є здійснення розрахунків за угодами.



Дев'ятим етапом є здійснення перерахунку маржі. Про зміну маржі повідомляється до кінця біржового дня, а після його закінчення починають діяти нові ставки маржі. Термін їх дії – до чергової зміни ставок маржі.

Десятим етапом є донесення коштів за розрахунками з Кліринговою палатою. На основі перерахунків маржі та встановлення дії її нових ставок клієнт зобов'язаний довести через посередницьку фірму та члена Клірингової палати на кліринговий рахунок певну суму для забезпечення подальшої роботи. Ця сума називається змінною маржею.

І останнім, одинадцятим, етапом у процедурі укладання та виконання угод із фінансових інструментів є поставка базового активу. Незважаючи на фіктивний характер угод строкової торгівлі, іноді за стандартними контрактами все ж відбувається поставка товару.

Світова практика біржової торгівлі розрізняє два типи поставки товару – первинну та повторну. Первинна – це поставка товару на склад біржі або отримання товару з біржового складу. Повторна поставка має місце в тих випадках, коли одна й та сама партія товару, без вилучення зі складу біржі, знову постачається за біржовим контрактом протягом того ж місяця. Частка такої поставки на біржах становить 20 – 40 % [1]. На більшості бірж продавець може поставити тільки ті товари, що знаходяться на її офіційних складах, у сейфах зареєстрованих банків, із заводів, що отримали відповідний сертифікат. Якість такого товару повинна бути засвідчена спеціальним сертифікатом і відповідати вимогам, встановленим біржовим контрактом. До поставки дозволена, як правило, лише та частина сортів товару, що надходять у сферу міжнародної торгівлі. Крім того, продавець повинен надати відомості про партію товару, що постачається, зазначивши: а) вид транспорту, яким буде доставлено товар; б) країну походження товару; в) кількість мішків, коробок тощо; г) затверджений біржею склад зберігання товару; г') дату поставки товару на склад; д) загальну вагу партії; е) дату переважування; е) дату взяття зразків тощо.

Для ефективної роботи строкових ринків необхідні і хеджери, і спекулянти, адже останні забезпечують ринку високу ліквідність, створюючи хеджерам умови для вільної купівлі чи продажу деривативів у великих кількостях у будь-який час. Строковий ринок за формою організації поділяється на біржовий, де обертаються стандартизовані інструменти – ф'ючерси та біржові опціони, та позабіржовий (форварди, своп-контракти, позабіржові опціони).

*Наук. керівн. Сердюков К. Г.*

**Література:** 1. Інвест Газета. – 2012. – 2 квітня. 2. Пилипенко І. І. Цінні папери в Україні / Пилипенко І. І., Жук О. П. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2001. – 305 с. 3. Відомості Державної комісії з цінних паперів ті фондового ринку. – 2012. – 26 березня. – № 57(1310). 4. Солодкий М. О. Біржовий ринок / Солодкий М. О. – К. : Джерела М, 2002. – 336 с.

---

**Петрів М. В.**

УДК 658.152

Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотація. Розглянуто основні проблеми оцінки ефективності фінансових інвестицій підприємства; методи і прийоми доцільності вкладень фінансових інвестицій у різні об'єкти.*

*Анотация. Рассмотрены основные проблемы оценки эффективности финансовых инвестиций предприятия; методы и приемы целесообразности вложений финансовых инвестиций в различные объекты.*

*Annotation. The main problem of assessing the effectiveness of financial investment company, methods and techniques appropriate investment finance investments in a variety of objects was considered.*

*Ключові слова: фінансові інвестиції, акції, облигації, депозитні сертифікати, дивіденди, емісія, фондовий ринок.*

Становлення та розвиток України як незалежної держави, її економічної та політичної систем, ринкової моделі господарювання спричиняє самостійне вирішення господарюючими суб'єкта-

---

© Петрів М. В., 2012

ми проблем фінансового забезпечення власної виробничої та інвестиційної діяльності. Основною проблемою багатьох підприємств є відсутність поточного перспективного фінансування. Економічна дійсність та особливості економіки України не дозволяють застосовувати джерела фінансування, які притаманні і доступні підприємствам зарубіжних країн.

Аналіз сучасного стану оцінки ефективності фінансових інвестицій свідчить про відсутність системного підходу до створення інформаційного забезпечення, недосконалість методик, що діють, при формуванні інформації відповідно до потреб потенційних інвесторів. Неузгодженість з міжнародною практикою не дозволяє повною мірою здійснювати й удосконалювати оперативне, тактичне і стратегічне управління фінансовими інвестиціями.

Значний внесок у розробку теоретичних і методичних питань оцінки фінансових інвестицій зробили такі українські та зарубіжні вчені: Бланк І. А., Ботвіна Н. О., Голубка Я. В., Кізо Д. І., Кирильєва Л. О., Терещенко О. О., Уорфілд Т. Д. та ін. Однак на сьогодні оцінка фінансових інвестицій потребує подальшого вивчення й удосконалення.

Метою дослідження є розгляд проблем щодо оцінки ефективності фінансових інвестицій та оцінка інвестиційних якостей фінансових інструментів.

Завданнями дослідження є розгляд та аналіз методів та прийомів оцінки фінансових інвестицій.

Об'єктом дослідження є фінансові інвестиції підприємства.

Предметом дослідження є оцінка ефективності фінансових інвестицій підприємства.

Фінансове інвестування здійснюється підприємством у таких формах: вкладання грошових засобів в цінні папери, в дохідні види грошових інструментів, у статутні фонди інших підприємств і організацій [1].

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що випускаються підприємствами або державою. За умови такого інвестування має місце переміщення титулів власності, котрі дають право на одержання нетрудового доходу. У літературі з питань політичної економії капітал у вигляді цінних паперів називається ще фондовим, або фіктивним капіталом, оскільки він не є реальним багатством і не має дійсної вартості, на відміну від капіталу, вкладеного в різні сфери і галузі суспільного виробництва [2].

Серед численних методів і прийомів аналізу доцільності вкладень у ті чи інші об'єкти фінансових інвестицій виокремлюють дві основні групи методів. Перша призначена для оцінки інвестицій в активи з фіксованою ставкою дохідності та визначеним строком їх утримання. До таких об'єктів інвестування належать вкладення в облігації з фіксованим процентом, привілейовані акції, депозитні сертифікати, векселі тощо. Друга група методів призначена для оцінки фінансових вкладень з чітко невизначеною нормою прибутковості та строками інвестування, якими є, насамперед, інвестиції в акції, інші види корпоративних прав.

При прийнятті інвестиційних рішень інвестори порівнюють очікувані доходи від вкладання коштів у даний об'єкт капіталовкладень з доходами від інших, альтернативних можливостей інвестування. При цьому розрізняють два основні підходи до оцінки інвестицій [3]:

а) статичний аналіз: усі показники, які характеризують об'єкт інвестування, розглядаються в короткостроковому періоді; при розрахунках використовуються величини, зафіксовані в певний проміжок часу (факт зміни вартості грошей у часі не враховується);

б) динамічний аналіз: показники аналізуються в динаміці, з урахуванням зміни вартості грошей у часі за ряд періодів.

При оцінці фінансових інвестицій здебільшого використовують методи, які дають можливість дослідити показники, що характеризують об'єкт інвестицій у динаміці. До основних з таких методів належать: метод дисконтування майбутніх доходів та метод внутрішньої норми прибутковості.

Проведення такої оцінки завжди є достатньо складним завданням, що пояснюється рядом факторів: по-перше, інвестиційні витрати можуть здійснюватися неодноразово впродовж досить тривалого часу (іноді до декількох років); по-друге, тривалий і процес отримання результатів від реалізації інвестиційних проектів (у будь-якому разі, він перевищує один рік); по-третє, здійснення тривалих операцій призводить до зростання невизначеності при оцінці всіх аспектів інвестицій і до ризику помилки.

Саме наявність цих факторів породило необхідність створення спеціальних методів оцінки фінансових інвестицій, що дозволяють приймати досить об'ґрунтовані рішення з мінімально можливим рівнем похибки.

Однією з основних причин виникнення спеціальних методів оцінки фінансових інвестицій є неоднакова цінність грошових коштів у часі. Практично це означає, що гривня сьогодні вважається нетотожною гривні через рік. Причина такого різного ставлення до однієї і тієї ж грошової суми навіть не інфляція, хоча думка про неї може виникнути в першу чергу. Куди більш фундаментальною причиною є те, що гривня, вкладена в будь-які комерційні операції (включаючи депозит у банку), здатна через рік перетворитися в більшу суму за рахунок отриманого з її допомогою доходу.

Ця істина є аксіомою фінансових операцій і зумовлює весь механізм економічного об'ґрунтування та аналізу фінансових інвестицій.

В умовах ринкової економіки з фінансових інвестицій найбільш поширеним є придбання акцій з метою одержання щорічного дивідендного доходу.

Найбільш дієвим способом аналізу фінансових інвестицій в акції є оцінка характеру обігу акцій на фондовому ринку. Цей метод пов'язаний, перш за все, з показниками ринкової ліквідності акцій. Найбільш важливими інструментами в аналізі обігу акцій на фондовому ринку є [4]:





а) рівень виплати дивідендів, який характеризує співвідношення суми дивіденду і ціни акції;  
б) коефіцієнт відношення ціни і доходності описує зв'язок між ціною акції та доходом за нею. Акція виявляється найкращою для інвестування, якщо цей коефіцієнт мінімальний;

в) коефіцієнт ліквідності акції на фондовій біржі. Він характеризує можливості швидкої ліквідності акції у випадку необхідності її реалізації.

Останнім етапом вивчення інвестиційних якостей акції є оцінка умов її емісії. Оцінка фінансових інструментів інвестування здійснюється на основі зіставлення обсягів інвестиційних витрат та сум поверненого грошового потоку. Разом з тим формування цих показників в умовах фінансового інвестування має суттєві відмінності.

Вирішальним аргументом на користь інвестування коштів в інструменти фінансового ринку є оцінка ефективності варіантів і їх порівняння. Різноманіття фінансових інвестицій вимагає вивчення специфіки такої оцінки. Основним етапом у вирішенні вибору фінансових інвестицій є оцінка інвестиційних якостей різних фінансових інструментів, що передбачає вивчення таких питань:

а) оцінки інвестиційної привабливості галузі, регіону (для облігацій регіональних позик), у яких здійснює свою господарську діяльність емітент аналізованого фінансового інструменту;

б) оцінки інвестиційної привабливості, фінансового стану підприємства-емітента (для акцій та облігацій підприємств);

в) оцінки характеру обігу фінансового інструменту – аналізуються обсяг продажів за певний період, включення інструменту в лістинг (допуск до торгів на фондовій біржі) і його ліквідність, термін до погашення по облігаціях, рівень ризику;

г) оцінки умов емісії – цілі емісії, умови придбання, розмір і періодичність виплати дивідендів, відсотків та ін.

Отже, оцінка фінансових інвестицій є важливим інструментом при здійсненні інвестиційної діяльності. Аналіз показників ліквідності та прибутковості інвестицій дозволяє координувати роботу з вкладання фінансових інвестицій, здійснювати контроль за їх використанням та отримати бажані результати, тобто прибуток від інвестиційної діяльності.

Наведені дані дослідження не є вирішальними: оцінка ефективності фінансових інвестицій потребує більш детального розгляду, знаходження нових методів більш чіткої деталізації інвестицій на підприємстві для підвищення його ефективності.

*Наук. керівн. Гіль С. Є.*

**Література:** Інвестиции : учебное пособие / Подшиваленко Г. П., Лахметкина Н. И., Макарова М. В. и др. – М. : КНОРУС, 2006. – 200 с. 2. Ботвіна Н. О. Управління та оцінка ефективності фінансових інвестицій / Ботвіна Н. О., Турчак Н. А. // Бизнес. – 2009. – № 5. – С. 43–46. 3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / Терещенко О. О. – К. : КНЕУ, 2003. – 187 с. 4. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент / Бланк І. А. – К. : Эльга-Н, Ніка-Центр, 2001. – 448 с. 5. Кирильєва Л. О. Інформаційно-методичні аспекти обліку фінансових інвестицій відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності [Електронний ресурс] / Кирильєва Л. О., Кашпур М. В. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal>.

---

**Трубаєва К. О.**

УДК 657.1:69

Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ**

*Анотація. Розглянуто особливості організації обліку на будівельних підприємствах, що зумовлені специфікою галузі.*

*Анотация. Рассмотрены особенности организации учета на строительных предприятиях, обусловленные спецификой отрасли.*

*Annotation. Some features of organization of accounting for construction companies are considered, due to the specificity of the industry.*

*Ключові слова: будівництво, державно-будівельні норми, калькулювання витрат, проектно-кошторисна документація.*

---

© Трубаєва К. О., 2012



Актуальність дослідження полягає у тому, що функціонування будівельних підприємств України безпосередньо впливає на хід економічних процесів як регіонів, так і країни в цілому. Метою діяльності підприємств будівельного комплексу виступає забезпечення населення будівлями житлового значення з високим рівнем комфорту та зручності, та забезпечення підприємств спорудами промислового значення. Нестабільний хід політико-економічних подій, втрата професійних кадрів, старіння виробничо-технічного потенціалу зумовлює необхідність пошуку будівельними підприємствами шляхів підвищення ефективності свого подальшого функціонування. І одним із таких шляхів є підвищення ефективності і достовірності облікової системи на підприємствах даної галузі.

Науковим дослідженням з організації обліку, звітності діяльності будівельних підприємств та проблем їх трансформації відповідно до вимог міжнародних стандартів обліку присвячено роботи таких фахівців, як: С. Андрієнко, А. Галаган, Л. Крамаровський, В. Осипчук, А. Улановський, В. Пархоменко та інші. С. Андрієнко у своїх працях приділяв увагу відображенню витрат будівництва з урахуванням того, що цей процес є досить тривалим у часі і тому має місце коливання ринкової ціни матеріалів, праці, а, відповідно, і самого об'єкта будівництва [1]. Значний внесок у становлення обліку в будівництві зробили вітчизняні вчені Галаган О. М. та Рудановський О. П. Галаган О. М. увійшов в історію бухгалтерського обліку як учений, що намагався трансформувати накладні витрати у прямі з метою більш точного визначення собівартості окремих об'єктів будівництва. Особливо важливе значення для впровадження основ обліку в будівництві є його стаття "Накладні витрати у будівництві, методи їх обліку і розподілу" [2]. Л. Крамаровський, В. Осипчук, А. Улановський виділяли необхідність наближення до міжнародних стандартів обліку у будівництві та деякої трансформації традиційної облікової системи [3].

Метою дослідження є розкриття особливостей відображення господарських операцій на будівельних підприємствах, що зумовлено особливістю їх діяльності.

Для досягнення поставленої мети було поставлено та вирішено такі завдання: виділено особливості, притаманні підприємствам будівельної галузі; визначено нормативну, методичну та законодавчу базу галузі; перелічено та надалі більш детально розглянуто проблеми, які сьогодні стоять перед обліком у будівельній галузі; надано рекомендації щодо удосконалення обліку на будівельних підприємствах у рамках вирішення розглянутих проблем.

Об'єктом дослідження є процес удосконалення бухгалтерського обліку на підприємствах будівельної галузі.

Предметом дослідження виступають особливості обліку на будівельних підприємствах, що зумовлені специфікою галузі.

Після аналізу досліджень з даної теми можна сказати, що будівельним підприємствам притаманний ряд характерних особливостей, зумовлених специфікою галузі.

Період будівництва може продовжуватися декілька звітних періодів і будівельна організація обліковує доходи із врахуванням ступеня завершеності робіт.

Якщо покупець (замовник) є юридичною особою, то він наперед відомий, із ним попередньо узгоджується контрактна ціна. А якщо покупець є фізичною особою і проводить розрахунки через посередників (наприклад, шляхом придбання у них іпотечних сертифікатів), то він є невідомим для фірми-забудовника, як і невідомим залишається майбутнє призначення та шляхи використання об'єкта незавершеного будівництва.

Замовник часто здійснює періодичні платежі в межах загальної контрактної вартості будівельно-монтажних робіт.

Продукт (об'єкт будівництва) знаходиться не за місцем розташування виконавця, а на окремій ділянці.

Ці особливості зумовили необхідність прийняття специфічних для будівництва нормативних актів, що регламентують особливості ведення обліку і фінансової звітності підприємств даної галузі. Законодавча базаю для будівельної галузі слугує Конституція України та Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". У якості нормативної бази використовуються Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 18 "Будівельні контракти" [4], "Загальні умови укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві", "Про затвердження типових форм первинних документів з обліку в будівництві" [5]. Методичною базою обліку незавершеного будівництва є "Правила визначення вартості будівництва ДБН Д 1.1-1-2000" [6].

На сьогодні актуальною є перебудова вітчизняної системи обліку та звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів, впровадження нових господарських механізмів, що призвело до відповідних змін в обліку будівельних підприємств [3, с. 240–241].

На цьому шляху звичайно виникає багато дискусійних питань. Узагальнюючи дослідження фахівців у галузі обліку будівництва, можна вказати такі найбільш гострі проблеми.

Діюча в Україні система кошторисних нормативів державно-будівельні норми (ДБН) не відповідає структурі витрат, визначених системою Положень (стандартів) бухгалтерського обліку України.

Існує специфіка оцінки та визнання доходу у разі сплати замовником виконаних підрядних робіт матеріальними цінностями (наприклад, товарами, об'єктами основних засобів тощо).

Пошук найбільш оптимальних шляхів організації механізму фінансування будівництва є актуальним в умовах сучасної економіки.

Зупинимося детальніше на означених проблемах. Перша з них – діюча в Україні система кошторисних нормативів ДБН не відповідає структурі витрат, визначених системою П(С)БО. Кошторисна система ДБН не є обов'язковою для застосування в тих випадках, коли будівництво фінансується за рахунок недержавних коштів. Тому в таких ситуаціях підрядні підприємства можуть складати кошториси у довільній формі. Як це визнано багатьма фахівцями і підтверджено дослі-



дженнями, похибка планових нормативів вартості будівельно-монтажних робіт за ДБН порівняно з фактичними даними складає близько 5 – 10 %, тому можна зробити висновок, що ДБН-ціноутворення не є достатньо об'єктивним і це, безумовно, впливає на якість економічного планування українських будівельних компаній [7]. Таке становище призводить до неадекватності обліку підрядних компаній у разі застосування державних кошторисних нормативів.

Неякісні планові показники можуть вплинути також на коректність податкового обліку підприємств. П(С)БО № 18 "Будівельні контракти" не надає чіткого тлумачення порядку ведення обліку і надання фінансової звітності підрядними організаціями. Зовсім не висвітлено відображення результатів діяльності в податковій звітності. А це особливо актуально, оскільки у будівництві доходи та витрати визнаються відповідно до ступеня завершеності робіт на дату балансу.

Отже, будівельному підприємству необхідно мати достовірні дані щодо стану будівництва на кожну звітну дату, щоб визначити доходи і витрати для подання звітності. У зв'язку із цим необхідно доповнити аналітичний облік додатковими рахунками: "Незавершені будівельні контракти" та "Проміжні рахунки" і обліковувати на них витрати окремо за кожним контрактом. Це дозволить удосконалити контроль за розподілом та розміром витрат на будівництво та вартістю об'єкта, а також надавати більш достовірну звітність замовникам, статистичним та податковим органам.

Друга проблема пов'язана із специфікою оцінки й визнання доходу через сплату замовником вартості виконаних підрядних робіт матеріальними цінностями (наприклад, товарами, об'єктами основних засобів тощо). Тривалість процесу будівництва і, відповідно, тривалість процесу здійснення розрахунків між замовником і підрядником у будівництві зумовлює зазначення в будівельних контрактах поетапного здійснення оплати замовником виконаних підрядником робіт [1]. Якщо в будівельному контракті передбачена тільки грошова форма оплати, нема труднощів із виконанням зазначеної вимоги. Однак коли оплата здійснюється, наприклад, товарами або об'єктами основних засобів, це викликає необхідність (до повного завершення розрахунків) постійного відстеження їхньої справедливої вартості, у випадку її зміни – переоцінювання доходу за будівельним контрактом. П(С)БО № 18 "Будівельні контракти" не надає ніяких роз'яснень щодо особливостей обліку такого виду оплати за виконання будівельних робіт. Також не надається ніяких рекомендацій щодо проведення переоцінки таких матеріальних цінностей, оскільки будівництво може тривати досить довго. Отже, автор вважає за необхідне доповнити дане положення з обліку прикладами розрахунку переоцінки товарно-матеріальних цінностей, отриманих як плату за виконання будівельного контракту.

Третя проблема – це організація механізму фінансування будівництва. Відповідно до вимог законодавства нині інвестування та фінансування будівництва повинні здійснюватися виключно через: фонди фінансування будівництва (ФФБ); фонди операцій з нерухомістю (ФОН); інститути сумісного (спільного) інвестування (ІСІ); недержавні пенсійні фонди (НПФ); випуск безвідсоткових (цільових) облігацій, за якими базовим товаром виступає одиниця такої нерухомості. Фахівці з обліку у будівництві зазначають, що вказані обмеження, з одного боку, є за своєю суттю прогресивними, оскільки вводять додаткові гарантії для інвесторів та встановлюють цивілізовані правила збору коштів на будівництво через ФФБ, ФОН, ІСІ, НПФ та цільові облігації і цінні папери венчурних пайових інвестиційних фондів. З іншого боку, збільшення витрат на утворення та обслуговування перерахованих фондів зумовить здорожчання будівництва. Отже, необхідно оптимізувати механізм фінансування будівництва з огляду на складні економічні умови, які на сьогодні склалися в нашій державі. На думку автора, найвигіднішим шляхом фінансування на сьогодні є цільові облігації та інвестиційні фонди, оскільки вони забезпечують прямий рух коштів без зайвих посередників та перерозподілів, безпосередньо на ведення будівництва.

Отже, на сьогоднішній день існує чимало невирішених питань в обліку на підприємствах будівельної галузі, які знижують ефективність їх функціонування, адже відомо, що всі управлінські дії ґрунтуються на інформації обліку, тому для побудови ефективного розвитку підприємства завжди залучають принципи й методи обліку. Саме облік забезпечує здатність підприємства здійснювати контроль поточних шляхів розвитку, а також виконувати моніторинг наслідків здійснених управлінських дій. Узгоджена дія методів та прийомів обліку несе в собі потенціал підвищення ефективності діяльності будівельних підприємств. У зв'язку з цим послідовна, ґрунтовна, регульована трансформація обліку та звітності виступає як важіль підвищення ефекту синергізму функціонування підприємств будівельного комплексу України. При вирішенні ряду дискусійних питань трансформації вітчизняного обліку і звітності будівельних підприємств одним із важливих шляхів виступає побудова досконалого механізму ведення бухгалтерського обліку їх діяльності. Резюмуючи проведений аналіз науково-методичних праць із обліку будівництва, можна запропонувати наступні шляхи подолання суперечностей в обліку підприємств будівельного комплексу, які дозволять вдосконалити обліковий процес на підприємствах будівельної галузі та підвищити ефективність їх діяльності.

Доповнення діючого плану рахунків бухгалтерського обліку субрахунками "Незавершені будівельні контракти" та "Проміжні рахунки" (для рахунку 23 "Виробництво") для наочного та зрозумілого відображення вартості кожного контракту на певному етапі його виконання для більш точного визначення витрат, доходів та прибутку за кожним контрактом, а також ведення аналітичного обліку в розрізі кожного контракту.

Доповнення ПСБО № 18 числовими прикладами відносно визнання доходів і витрат та відображення валових заборгованостей щодо будівельного контракту при сплаті за виконані роботи матеріальними цінностями з метою уникнення двоякого тлумачення рекомендацій, наданих у стандарті, з метою фінансових зловживань і правопорушень.

Застосування в якості варіанта залучення фінансування будівництва цільових облігацій та венчурних пайових інвестиційних фондів, оскільки на сьогодні це одні з найбільш економічних шляхів залучення коштів, і вони повністю відповідають вимогам сучасної ринкової економіки.

Запропоновані оптимізаційні процедури трансформації обліку будівельних підприємств, які несуть наукову новизну, покликані спричинити синергетичний вплив на економічні процеси підприємств будівельного комплексу України. Це підтверджує гостру необхідність здійснення багатьох важливих кроків з удосконалення методів і процедур бухгалтерського обліку даних підприємств відповідно до специфіки будівельної галузі.

Одним із напрямів подальших досліджень може стати розробка методики та порядку розрахунку типових калькуляцій собівартості об'єктів незавершеного будівництва згідно із сучасними будівельними нормами та нормативами, ринковими цінами з метою уніфікації таких калькуляцій для запобігання зловживань при оцінці вартості будівництва.

Наук. керівн. Хохлов М. П.

**Література:** 1. Андрієнко С. Облік у будівництві / С. Андрієнко // Дебет-Кредит. – 2004. – № 5. – С. 21–25. 2. Галаган А. М. Накладные расходы в производстве, методика их учета и распределения / А. М. Галаган // Система и организация. – 2004. – № 10. – С. 31–34. 3. Крамаровский Л. М. Бухгалтерский учет в строительстве / Л. М. Крамаровский, В. Н. Осипчук, А. Г. Улановский. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 344 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 18 "Будівельні контракти" : Наказ Міністерства фінансів України № 205 від 28.04.2001 р. // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – № 84(751). – С. 60–61. 5. Про затвердження типових форм первинного обліку документів з обліку роботи будівельних машин та механізмів : Наказ Міністерства статистики України № 149 від 13.06.1997 р. // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – № 103(1136). – С. 29. 6. Державні будівельні нормативи Д.1.1-1-2000. Правила визначення вартості будівництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dbn.at.ua/>. 7. Матеріали Проекту Фонду ІТМ "Розвиток будівельного обліку в Україні". – 2005. 8. Міжнародні стандарти бухгалтерської звітності-2004. Ч. 1. – К. : Фенікс, 2005. – 600 с.

УДК 657.2:004

**Сулик Ю. А.**

Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ПЕОМ**

*Анотація. Розглянуто загальну структуру програми "1С: Бухгалтерія" та представлено інформаційну систему забезпечення організації та обліку виробничих запасів на підприємстві.*

*Аннотация. Рассмотрена общая структура программы "1С: Бухгалтерия" и представлена информационная система обеспечения организации и учета производственных запасов на предприятии.*

*Annotation. The general structure of the program of "1S: Book-keeping" is considered and the informative system of providing of organization and account of production supplies is presented on an enterprise.*

*Ключові слова: виробничі запаси, програма "1С: Бухгалтерія", план рахунків.*

У сучасних економічних умовах невід'ємною складовою успіху підприємства при здійсненні фінансово-господарської діяльності є комп'ютеризація бухгалтерського обліку та аналізу. Аналітична обробка економічної інформації дуже трудомістка та потребує великого обсягу різноманітних обчислень, а персональні електронно-обчислювальні машини поєднані в єдину обчислювальну систему, дозволяють перейти до комплексної автоматизації та комп'ютеризації господарської діяльності підприємства.

Дослідженню актуальних проблем обліку виробничих запасів присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, таких, як Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Кужельний М. В., Мурашко В. М., Савицька Г. В., Петрова В. І., Стражева В. І., Сопко В. В. та інші.

© Сулик Ю. А., 2012



Метою дослідження є удосконалення організації обліку виробничих запасів у практичній діяльності підприємств із застосуванням сучасних інформаційних технологій.

Завданнями дослідження є організація обліку виробничих запасів, насамперед – у частині підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємства, з упровадженням на підприємстві інформаційних технологій обробки економічної інформації.

Об'єктом дослідження виступають виробничі запаси на підприємстві.

Предметом дослідження є організація обліку виробничих запасів на підприємстві з застосуванням сучасних комп'ютерних технологій.

Застосування персональних електрообчислювальних машин дозволяє більш якісно проводити аналітичні розрахунки та аналізувати запаси підприємства.

Запаси відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" – це активи, які:

а) утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

б) знаходяться у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

в) утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також управління підприємством [1].

Облік запасів є одним з найбільш трудомістких, оскільки оперує десятками, сотнями, а часом, і тисячами найменувань запасів, тому застосування програми "1С: Бухгалтерія" значно підвищує ефективність роботи бухгалтера.

Бухгалтерський облік, реалізований у програмі "1С: Бухгалтерія", відповідає прийнятій на сьогоднішній день методології бухгалтерського і податкового обліку в Україні і забезпечує представлення інформації про організацію керівникам, бухгалтерам, менеджерам та зовнішнім користувачам – податковим органам або інвесторам.

Бухгалтерський облік виробничих запасів ведеться тільки в гривнях, крім тих учасників, котрі згідно з діючими методиками обліку повинні вестись у валюті (взаєморозрахунки із зарубіжними контрагентами, облік засобів на валютних рахунках).

Розглянемо принцип дії цієї програми в частині обліку запасів.

Довідник "Запаси" призначений для збереження списку Запасів (товарів, продукції, матеріалів та ін.) і послуг, що виготовляються або одержуються. Він використовується як для заповнення документів, так і для ведення аналітичного обліку по таких бухгалтерських рахунках: 20; 22; 24; 25; 26; 27; 28; 02.

Загальна структура програми "1С: Бухгалтерія" представлена на рисунку.

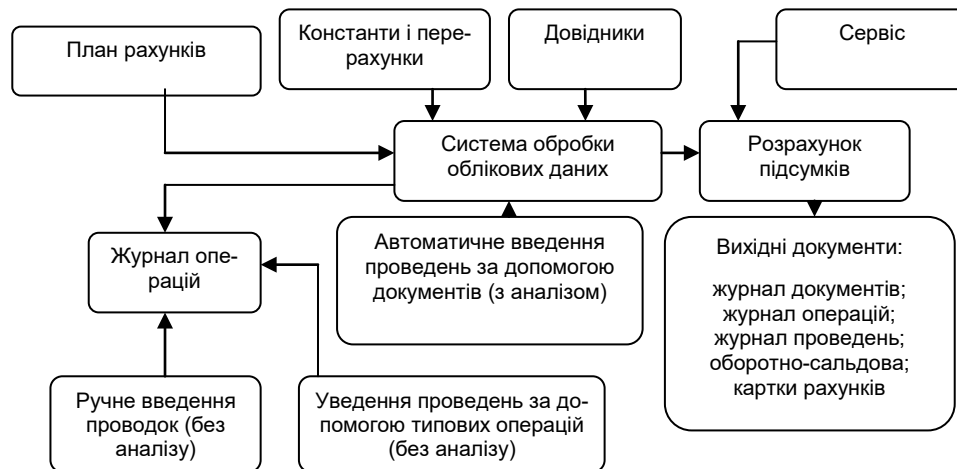


Рис. Загальна структура програми "1С: Бухгалтерія"

Суть її полягає у тому, що склади підприємства та його структурні підрозділи забезпечені комп'ютерними засобами. Це дає можливість працівнику складу вести облік за допомогою інформаційної техніки та заносити в комп'ютерну базу дані усіх відомостей згідно з первинними документами.

Підприємства, які використовують дану сучасну інформаційну систему на практиці, мають можливість ведення обліку декількох організацій в єдиній інформаційній базі та можливість розширення області застосування типового рішення. Крім способу оцінки матеріально-виробничих запасів за середньою собівартістю, стає можливим застосування і таких способів, як ФІФО, незалежно для бухгалтерського та податкового обліку і для кожної організації. Використання сучасної інформаційної системи дозволяє реалізувати аналітичний облік за місцями зберігання: кількісний і кількісно-сумовий, реалізувати можливість обліку товарів у роздрібній торгівлі за продажними цінами, реалізувати розширені можливості настройки типових операцій – засоби групового введення часто використовуваних бухгалтерських проводок, а також дає можливість ведення обліку діяльності індивідуальних підприємств, що застосовують спрощену систему оподаткування.

За допомогою сучасного ергономічного інтерфейсу "1С: бухгалтерії 8.2" стають доступними сервісні можливості "1С: Підприємства 8" навіть для невеликих організацій.

У програмі "1С: бухгалтерії 8" підтримуються такі способи оцінки матеріально-виробничих запасів при їх вибутті: за середньою собівартістю; за собівартістю перших за часом придбання мате-



ріально-виробничих запасів (спосіб ФІФО); за собівартістю останніх за часом придбання матеріально-виробничих запасів (спосіб ЛІФО).

Якщо порівнювати автоматизовану програму "1С: Бухгалтерія" та неавтоматизований облік виробничих запасів, то можна спостерігати ряд таких переваг. По-перше, підвищується продуктивність роботи економістів-аналітиків. Вони звільняються від технічної роботи та більше приділяють увагу діяльності, що дозволяє здійснювати більш глибокі дослідження, вести постановку більш складних економічних завдань. По-друге, більш глибоко та всебічно досліджуються економічні явища, процеси та виявляються резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.

Використання комп'ютерної техніки для ведення бухгалтерського обліку, при здійсненні загального аналізу фінансово-господарської діяльності та аналізу запасів має важливе значення. Для покращення результатів господарської діяльності кожне підприємство повинно систематично оновлювати комп'ютерний парк та використовувати в аналітичній роботі сучасні комп'ютерні програми та інформаційні технології.

*Наук. керівн. Гіль С. Є.*

**Література:** 1. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 5-те вид., доп. і переробл. – Житомир : ПП "Ру-та", 2003. – 726 с. 2. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів / Гетьман О. О., Шаповал В. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с. 3. Петрушина В. Експрес-курс вивчення бухобліку / Петрушина В., Товстоп'ят Ю. – Х. : Фактор, 2010. – 384 с. 4. Основи інформаційних систем : навч. посібн. / Ситник В. Ф., Писаревська Т. А., Єрьоміна Н. В. та ін. – К. : КНЕУ, 1997. – 270 с. 5. Ситник В. Ф. Системи підтримки прийняття рішень / Ситник В. Ф. – К. : Техніка, 1995. – 655 с.

УДК 005.334:334.72

**Брусова І. С.**

Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

*Анотація. Розкрито характеристику основних особливостей оцінки вартості бізнесу в кризовий період; обґрунтовано вибір і використання основних підходів до оцінки та визначено рекомендації зі збільшення вартості підприємства.*

*Аннотация. Раскрыта характеристика основных особенностей оценки стоимости бизнеса в кризисный период; обоснованно выбор и использование основных подходов к оценке и определены рекомендации по увеличению стоимости предприятия.*

*Annotation. The characteristic features of the basic valuation of the business during the crisis period, the rationale for the selection and use of the main approaches to the assessment, determination of recommendations to increase enterprise value.*

*Ключові слова: вартість бізнесу, кризовий ринок, методи оцінки, антикризове управління.*

Актуальність полягає в тому, що справедлива оцінка підприємства – це невід'ємна умова успішного управління організацією в сучасній економіці.

Експертна оцінка бізнесу у кризовий період загалом здатна не тільки допомогти власнику втримати конкурентноспроможні позиції на ринку, вибудувати ділові зв'язки з постачальниками, державою, налагодити ефективні відносини з кредитними організаціями, але і допомогти правильно сформулювати свою поведінку на ринку в разі продажу бізнесу.

Для теоретико-методологічної розробки питань вартісної оцінки бізнесу важливу роль мають роботи Гараникова Л. Ф. [1], Чеботарьова Н. Ф., Т. Роїк [2], О. Куприянчук, Федотова М. А. [3], А. Грязнова, Дж. Бейлі, Е. Гришиної, Т. Уотша.

Метою дослідження є обґрунтування особливостей оцінки вартості бізнесу в кризовий період, визначення основних проблем, методів оцінки та можливостей збільшення вартості підприємства.

© Брусова І. С., 2012



Об'єкт дослідження – ринкова вартість бізнесу. Предмет дослідження – особливості визначення вартості бізнесу в кризовий період в Україні.

У кризовий період вартість бізнесу є однією з ключових проблем для його власника у двох основних випадках: коли цей бізнес він збирається продати або коли керівник намагається зрозуміти, як бізнес повинен розвиватися надалі і як він може приносити стабільний, постійно зростаючий дохід [3].

Методи оцінки вартості активів під час кризи і в умовах стабільності не відрізняються. Відрізняється, скоріше, пріоритетність того або іншого підходу для інвестора. Як відомо, існують три основні підходи до оцінки вартості підприємства – витратний, дохідний і порівняльний [4].

У разі дохідного підходу на першому плані стоїть потенційна прибутковість активу, перспективи його розвитку та інше. Даний підхід включає в себе два методи оцінки вартості бізнесу – метод дисконтування грошових потоків і метод капіталізації прибутку [5]. Оскільки ці методи припускають прогнозування (оцінку) величини грошових потоків підприємства, їх актуальність в умовах кризи сумнівна. Тому інвестори навряд чи будуть у такий період орієнтуватися на подібні методи, оскільки грошові потоки компанії у подібних умовах значно скорочуються або перетворюються на негативні значення. При використанні даного підходу ситуацію посилюють ще й курсові складності.

Другий класичний підхід до оцінки вартості компаній – порівняльний. Він визначає вартість підприємства на підставі порівняння з ціною аналогічних активів на ринку (виходячи з останніх публічних угод). За словами експертів, сьогодні деякі інвестори починають більше орієнтуватися саме на цей метод (оскільки операції з перепродажу активів стає достатньо для того, щоб провести необхідне порівняння). Правда, професійні оцінювачі підкреслюють, що в період кризи цей метод швидше починає працювати як механізм ринкового падіння [5].

І, нарешті, третій підхід в оцінці – витратний – розглядає вартість акцій компанії з точки зору понесених витрат. Вартість акцій визнається рівною вартості активів підприємства, що залишилися після погашення всіх зобов'язань. Саме цей підхід в умовах економічної кризи називають єдино прийнятним. А саме – метод чистих активів (оцінка ринкової вартості всіх активів за вирахуванням ринкової вартості всіх зобов'язань виходячи з припущення про збереження діяльності компанії) і метод вартості ліквідації (оцінка ринкової вартості всіх активів виходячи з припущення про їх раціональної розпродажу в процесі ліквідації за вирахуванням витрат, пов'язаних з ліквідацією компанії) [4].

Цей підхід вважається для покупця найменш ризиковим (бо вартість компанії визначається після вирахування всіх зобов'язань) і найбільш легким для розрахунків. Для стратегічних же інвесторів, на думку експертів, яким буде цікаво і далі розвивати підприємство, найбільш прийнятним, швидше за все, залишиться прибутковий підхід до оцінки. Відповідно, вони будуть звертати увагу на передбачуваний розмір майбутнього прибутку компанії, її потребу в капіталі і стратегічну значущість об'єкта покупки в масштабах всього бізнесу.

Ще один фактор, який стає особливо актуальним і популярним при оцінці бізнесу сьогодні, – скрупульозний макроекономічний і галузевий аналіз. З формального він став ключовим елементом оцінки, на базі якого будуються основні прогнози оцінювача [6].

Використання методів та підходів оцінки у кризовий період та з метою антикризового управління в практичній діяльності оцінювачів у 2010 році представлено на рисунку.

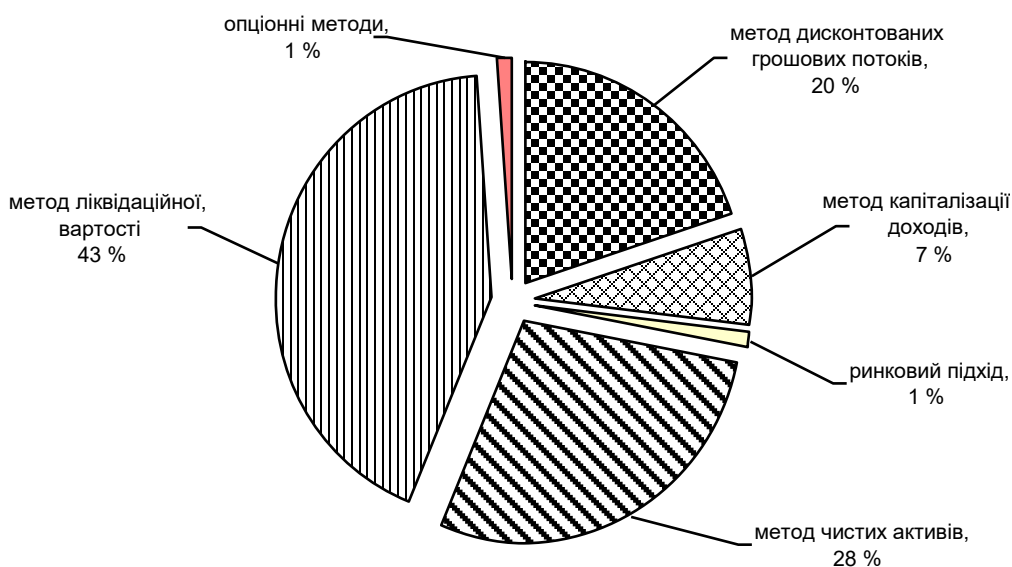


Рис. Використання методів та підходів оцінки в Україні у кризовий період

При оцінці бізнесу у кризовий період або з метою антикризового управління компаніями оцінювачі вважають за краще використовувати витратний підхід, практично не використовують ринко-

вий підхід і в ряді випадків (переважно на стадії зовнішнього управління) в основу розрахунків лягає дохідний підхід.

Практично завжди, а в умовах кризи особливо, враховуються не тільки зазначені вище традиційні методи оцінки, а й психологія цінних очікувань, які можуть формуватися у потенційних покупців. Очікування можливого подальшого зниження ціни формує у покупця стійкий намір дочекатися найнижчої, а у продавця – йти на цінні поступки покупцеві, щоб продати дорожче сьогодні, ніж у майбутньому. Раніше в умовах перевищення попиту над пропозицією так звана "ціна продавця" на цілий ряд українських активів часто перевищувала ціну, обґрунтовану традиційними методами оцінки. Сьогодні ситуація змінилася, і все більшу роль відіграє "ціна покупця", оскільки дефіцитом є грошові ресурси [4].

Крім психологічного моменту в ході оцінки вартості бізнесу слід брати до уваги величину такого нематеріального активу компанії, як "товарний знак", тобто всі елементи, які роблять продукцію або послуги фірми пізнаваною в очах споживачів порівняно з аналогічною продукцією (послугою) фірм. Компанія, що випускає продукцію з "розкрученим" ім'ям, має перевагу порівняно з конкурентами, які не володіють такого роду нематеріальним активом, і в деяких випадках це дозволяє їй втратити в ціні набагато менше. Проте наявність подібного навіть дуже сильного активу не рятує бізнес від падіння вартості в періоди глобальних економічних криз [3].

Недолік оборотних коштів для ведення поточної діяльності, важкий вантаж непрофільних активів, непосильні кредити – це основні причини, через які вартість українських компаній достатньо знизилася за останній час.

Щоб підвищити вартість бізнесу навіть у кризу, необов'язково щось купувати, нарощувати активи і збільшувати обороти. Можна зайнятися внутрішньою реструктуризацією, оптимізацією внутрішньої діяльності та системи управління, налагодити управлінський облік і управління витратами, вибудувати питання бюджетування, почати розробляти стратегічні та оперативні плани.

Позитивно на вартості компанії також може відбитися і реструктуризація заборгованості хоча б на час пошуку інвесторів, а також залучення інвестиційних банків для організації продажу бізнесу. Як не що інше підвищує вартість активів професіоналізм менеджменту. Тому наявність чіткого плану "виведення бізнесу" на високий рівень є цінною перевагою в очах інвестора [7].

Позбавлення від непрофільних активів – ще один інструмент, здатний підвищити передпродажну вартість бізнесу. Особливо це стосується фінансових установ. А в деяких випадках підвищити свою привабливість для інвестора компанії можуть продаючись не цілком, а реалізуючи свої активи окремо [2].

Збільшити вартість бізнесу можна і за допомогою вкладень у нього. Але даний метод є дуже ризикованим у період кризи. Адже сьогодні складно спрогнозувати, в якому обсязі і коли вкладена інвестиція принесе плановану віддачу. Та й не можна бути впевненим в тому, що вкладений капітал значно збільшить вартість бізнесу. Тому варто сконцентруватися на завершенні розпочатих проєктів, а не вкладатися в нові.

На основі зазначеної інформації можна представити такі рекомендації щодо актуалізації фінансової моделі для оцінки компаній на кризових ринках в Україні:

1. Повна "прив'язаність" оцінки до макроекономічного прогнозу. Тобто країнні макроекономічні чинники роблять істотний вплив на характеристики галузей і на фінансово-економічні показники компаній, тому для включення відповідних макроекономічних ризиків у грошові потоки оцінюваної компанії необхідно моделювати основні операційно-економічні показники компаній у "прив'язці" до країнних макропрогнозів.

2. Розгляд декількох сценаріїв розвитку бізнесу та ймовірності їх настання. Для формуються ринків характерні значні коливання як в макросередовищі, так і безпосередньо в тій чи іншій галузі, тому у зв'язку з нестабільністю рекомендується розробляти кілька сценаріїв та додавати для кожної змінної коригувальні коефіцієнти. Зазвичай обмежуються трьома сценаріями: базовим, оптимістичним і песимістичним [7].

3. У бізнесі оцінюваної компанії повинні бути виділені ключові джерела формування вартості. Процес створення вартості бізнесу найпростіше аналізувати, виділивши ключові операційно-економічні змінні, зміна яких безпосередньо впливає на вартість бізнесу [6].

4. Моделювання бізнесу має відбуватися за принципом "з майбутнього – в минуле". Тобто замість того, щоб стартувати з минулого, потрібно уявити, як могла б виглядати ця галузь і дана компанія в майбутньому (коли вона еволюціонує від теперішнього нестабільного стану до стійкого стану з помірним темпам зростання), а потім проробити зворотний екстраполяцію на сьогоднішню ситуацію. Майбутній стан компанії необхідно визначати за такими показниками, як: гранична частка ринку, яка може бути захоплена оцінюваною компанією, середній обсяг продажів на одного клієнта, валовий прибуток [4].

5. Справедливість розрахунку вартості капіталу. Вартість капіталу звичайно розраховується відповідно до структури капіталу оцінюваної компанії за методом розрахунку середньозваженої вартості капіталу (WACC), та вже розраховану вартість капіталу можна скорегувати на інші важливі складові вартості [6].

Представлені рекомендації до фінансової моделі можуть забезпечити власнику отримання актуальної та справедливої інформації щодо вартості компанії та створити тверду базу для прийняття ефективних управлінських рішень у майбутньому.



Отже, основним результатом дослідження даної роботи є, перш за все, визначення багатогранності та особливостей оцінки вартості бізнесу в Україні у кризовий період з точки зору теоретичних, методологічних засад та визначення пріоритетних пропозицій щодо оптимізації фінансової моделі оцінки бізнесу на кризових ринках.

*Наук. керівн. Горобинська М. В.*

**Література:** 1. Гараникова Л. Ф. Оценка стоимости предприятия : учебн. пособ. / Л. Ф. Гараникова. – 1-е изд. – Тверь : ТГТУ, 2007. – 140 с. 2. Роиц Т. Бизнес-гид / Роиц Т. // Управление бизнесом: продажа бизнеса, 2009. 3. Федотова М. А. Оценка недвижимости и бизнеса : учебник / Федотова М. А., Уткин Э. А. – М. : ЭКМОС, 2008. 4. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / Чеботарев Н. Ф. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К<sup>о</sup>", 2009. – 256 с. 5. Національний Стандарт № 3 "Оцінка цільових майнових комплексів", затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 1655 від 29 листопада 2006 р. 6. Оцінка майна та незалежна оцінка вартості бізнесу під час кризи. – Експертно-технічний центр, 2010. 7. Вартість бізнесу в період кризи, Національна колегія оцінувачів-спеціалістів, 2009.

---

**Селина Ю. К.**

УДК 336.763:004.63

---

**Брыхаров Е. И.**

---

Магістри 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМЫ ДЕМАТЕРИАЛИЗАЦИИ ЦЕННЫХ БУМАГ В УКРАИНЕ**

*Анотація. Розглянуто основні проблеми та перспективи процесу дематеріалізації цінних паперів в Україні.*

*Аннотация. Рассмотрены основные проблемы и перспективы процесса дематериализации ценных бумаг в Украине.*

*Annotation. Basic problems and prospects of process of dematerialization of securities are examined in Ukraine was considered.*

*Ключевые слова: ценные бумаги, дематериализация, акция, ГКЦБФР.*

Одной из важных характеристик рынка ценных бумаг является его динамичность. Скорость обслуживания сделок с ценными бумагами не всегда удовлетворяет потребности участников рынка. Это обуславливает возникновение процесса дематериализации ценных бумаг.

Появление новой формы существования ценных бумаг – бездокументарной – повлекло за собой изменения на рынке ценных бумаг: развитие системы учета ценных бумаг и осуществления расчетов по операциям с ценными бумагами, рост объемов торговли ценными бумагами, глобализацию национальных рынков ценных бумаг [1].

До последнего времени документарная форма существования была приемлема и для акций наряду с бездокументарной формой, однако Законом Украины № 1522-VI от 11 июня 2009 в ч. 3 статьи 6 Закона Украины "О ценных бумагах и фондовом рынке" были внесены изменения (вступили в силу с 29 октября 2010), согласно которым акции акционерных обществ должны существовать исключительно в бездокументарной форме. Подобную норму содержит и ч. 2 статьи 20 Закона Украины "Об акционерных обществах" [2]. Необходимость проведения в Украине подобной реформы обусловлена постоянным ростом количества и объемов выпусков ценных бумаг, эффективность обслуживания которых возрастает при условии их существования в виде электронных записей.

Таким образом, в настоящее время законодательство предусматривает исключительно бездокументарную форму существования акций. Но несмотря на это, процесс дематериализации акций остается актуальным для многих акционерных обществ и по сей день.

До сегодняшнего времени процедура дематериализации акций подвергалась существенным изменениям. Сначала Закон об АО предусматривал, что решение о переходе на бездокументарную форму существования акций будет приниматься общим собранием акционеров. И что они сами выберут депозитарий и хранителя, у которого эмитент откроет счета акционерам. Как показал опыт, многим акционерам было трудно разобраться в этих сложных процессах и непонятных терминах, и потому на собраниях обсуждение дематериализации сопровождалось множеством вопросов, а иногда ввиду неясности нужного количества голосов просто не набиралось.

---

© Селина Ю. К., Брыхаров Е. И., 2012

В начале марта 2011 г. вступили в силу изменения в Закон об АО, в соответствии с которыми решение о дематериализации вправе принять наблюдательный совет предприятия. Конечно, это намного упрощает процедуру, но все равно у акционеров вопросы остались, ведь после принятия наблюдательным советом решения, согласно закону, все акционеры должны получить об этом письменные сообщения [3].

И самые последние изменения произошли 06.03.2012 г. Решением № 370 ГКЦБФР она внесла изменения в Положение о порядке перевода выпуска именных акций документарной формы существования в бездокументарную форму существования (решением ДКЦБФР от 30.06.2000 г. № 98). В соответствии с указанными изменениями сертификаты именных ценных бумаг выпуска, который дематериализовался, подлежат изъятию в порядке, установленном уполномоченным органом эмитента, которым принято решение о дематериализации, и уничтожению.

Уничтожению, кроме изъятых сертификатов ценных бумаг, подлежат также погашенные реестродержателем сертификаты ценных бумаг, испорченные и/или неиспользованные бланки сертификатов ценных бумаг. Неотъемлемой частью акта об уничтожении должен быть реестр уничтоженных сертификатов (бланков сертификатов) ценных бумаг, который должен содержать информацию относительно индивидуальных признаков уничтоженных сертификатов (бланков сертификатов) (серии, номера, сквозного номера) [4].

Решение законодателя перевести в обязательном порядке все выпуски акций в бездокументарную форму было вызвано, в первую очередь, именно желанием защитить акционеров от злоупотреблений регистраторов. Иногда у одного АО появлялись так называемые "двойные реестры" и 2 регистратора. А кроме того, бездокументарная форма – более современная и прогрессивная, сертификат акций с водяными знаками и прочими степенями защиты становится ненужным, страхи его потерять уходят, и все обращение таких бездокументарных акций происходит в виде учетных записей на счетах в ценных бумагах и напоминает денежные расчеты в безналичной форме. При этой форме акционер не привязан к единственному выбранному руководством АО регистратору, а сам выбирает хранителя для своих ценных бумаг (торговца ценными бумагами и банк, имеющих соответствующие лицензии) и заключает с ним договор. Но вот только оплачивает услуги хранителя акционер из своего кармана. И когда речь идет об акционере, ставшем таковым в результате вложения в акции своего приватизационного сертификата, во многих случаях вопрос о сопоставимости реальной стоимости "бесплатно доставшихся" ценных бумаг и услуг хранителя выходит на первый план [3].

Предполагалось, что расходы по обеспечению проведения дематериализации акций возмет на себя государство. В странах Западной Европы, где корпоративные отношения развиты существенно лучше, дематериализованный учет ценных бумаг был введен путем реализации программ государственной поддержки уничтожения бумажных сертификатов и перевода ценных бумаг на электронные носители в компьютерной системе учета. Например, в 1985 – 1986 годах во Франции была реализована государственная программа, известная как "план Перузо". Французскому примеру последовали Дания и некоторые другие страны. Централизованное обеспечение депозитарной системы в этих странах приводило к стимулированию рынка, росло количество инвесторов и инвестиций. Однако украинская ситуация значительно отличается от западноевропейской. У нас чрезвычайно большое количество акционеров – около 13 млн. Фондовый же рынок как таковой реально отсутствует [5].

Поэтому несмотря на то, что акции, выпущенные в документарной форме, должны были быть переведены в бездокументарную форму еще до 30 апреля 2011 г., больше половины акционерных обществ в Украине до сих пор не перевели эмитируемые ими акции в бездокументарную форму. После принятых изменений в 2011 году процесс дематериализации стал проходить быстрее, но всё же ожидать его быстрого завершения не приходится. По мнению участников рынка, это связано с нежеланием эмитента выполнить норму закона и отсутствием эффективных рычагов влияния в данном вопросе у регулятора.

Согласно данным Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, в 2011 г. акционерные общества ускорили процедуру дематериализации акций по сравнению с предыдущим годом. Так, на начало 2012 г. более 5,2 тыс. предприятий прошли процесс перевода акций с документарной в бездокументарную форму существования (в результате чего учет прав собственности на акции будет осуществляться не с помощью регистратора, а в депозитарной системе учета прав собственности (хранитель-депозитарий). В начале 2011 г. их количество составляло около 2 тыс. компаний.

Таким образом, на сегодня процесс дематериализации завершил почти 31 % из предприятий с действующими выпусками акций. Еще около 18 % – не нуждаются в дематериализации, так как эмитировали свои акции в бездокументарной форме. Количество же акционерных обществ, выпуски акций которых остались в документарной форме, составляет 51 % (то есть 8 634 АО) от общего их количества.

На сегодняшний день, по словам директора департамента корпоративного управления и корпоративных финансов ГКЦБФР, в случае "выявления нарушения законодательства", а именно неосуществления эмитентами перевода выпуска акций в бездокументарную форму, Комиссия выносит соответствующие предписания об устранении нарушений законодательства о ценных бумагах. В случае невыполнения предписания ГКЦБФР применяются финансовая санкция в размере от 1 тыс. до 5 тыс. необлагаемых минимумов доходов граждан и новое предписание. При этом срок для устранения нарушения в первом случае составляет шесть месяцев, при повторном – три месяца.

Основная проблема при проведении дематериализации акций является сложность и ограниченность во времени данной процедуры, так, например, европейский опыт предусматривал более длительные сроки, нежели два года.





Даже сами работники ГКЦБФР осознают это так же, как и реально оценивают собственные возможности одновременной обработки документов большого количества эмитентов. Поэтому ГКЦБФР, как правило, и не прибегает сразу к применению санкций в отношении эмитентов, которые до сих пор не осуществили дематериализацию акций, а дает им время на устранение нарушения.

Среди других причин невыполнения требований ГКЦБФР экспертами также отмечается необходимость в привлечении внешних специалистов для сопровождения необходимых процедур по дематериализации в связи с их сложностью, что влечет за собой дополнительные расходы на оплату соответствующих услуг. А также восстановление сведений о владельцах акций общества, эмитированных на предъявителя, сведений о правопреемнике акционера в случае его реорганизации, ликвидации, смерти.

Начальник депозитарного отдела инвестиционной группы "Альтера Финанс" считает, что остальные компании, за редким исключением, процесс дематериализации вообще не пройдут. Цифра в 5,2 тыс., перешедших в бездокументарную форму, отображает истинное количество "живых" АО среди общих 15 тыс., плюс общества с изначально бездокументарными бумагами. Остальные, либо вовсе не нужны своим акционерам, либо стоимость проведения дематериализации превышает финансовые возможности этих эмитентов [6].

Таким образом, становится очевидным, что успешный переход акционерных обществ Украины к бездокументарной форме существования акций требует активных действий не только от эмитентов ЦБ, но и от всех профессиональных участников фондового рынка и компаний, оказывающих юридические и консалтинговые услуги.

Построение в Украине эффективной депозитарной системы невозможно без совместных усилий ее участников, а переход к исключительно бездокументарным выпускам именных ЦБ будет следующим качественным этапом развития национального фондового рынка.

*Научн. рук. Сердюков К. Г.*

**Литература:** 1. Лапшина Т. В. Влияние форм существования ценных бумаг на развитие рынка ценных бумаг Украины [Электронный ресурс] / Лапшина Т. В. // Бизнес Информ. – 2009. – № 6. – Режим доступа : <http://www.nbuv.gov.ua/>. 2. Центр правового консалтинга. Дематериализация простых именных акций: порядок и актуальные проблемы. – 11 марта. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cpk.ua/>. 3. Дематериализация: это касается всех акционеров. – 21 июня. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://portmone.name/>. 4. Изменения в порядке перевода именных акций документарной формы существования в бездокументарную. – 6 апреля. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.dtk.com.ua/>. 5. Святненко А. Плюс дематериализация всей страны [Электронный ресурс] / Святненко А. // Зеркало недели. – № 31. – Режим доступа : <http://zn.ua/>. 6. Выговская Л. Более половины акционерных обществ в Украине до сих пор не перевели эмитируемые ими акции в бездокументарную форму [Электронный ресурс] / Выговская Л. – 23 февраля. – 2012. – Режим доступа : <http://bin.ua/>. 7. Пустовит Г. Для тех, кого еще волнует дематериализация акций [Электронный ресурс] / Пустовит Г. – 27 апреля. – 2011. – Режим доступа : <http://pravoto-day.in.ua/>. 8. Мироненко В. Спровоцирует ли коррекцию рынка перевод акций в бездокументарную форму [Электронный ресурс] / В. Мироненко. – 11 февраля. – 2011. – Режим доступа : <http://www.investgazeta.net/>. 9. Курило Ю. О некоторых практических аспектах дематериализации акций [Электронный ресурс] / Курило Ю. О. – 1 февраля. – 2010. – Режим доступа : <http://blog.liga.net/>.

---

**Матющенко С. С.**

УДК 342.211

---

**Стрельченко А. В.**

Магістри 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **РОЛЬ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И КОРПОРАТИВНЫЙ УРОВЕНЬ**

*Аннотация. Рассмотрены проблемы интеллектуальной собственности на государственном и корпоративном уровнях.*

*Анотація. Розглянуто проблеми інтелектуальної власності на державному і корпоративному рівнях.*

---

© Матющенко С. С., Стрельченко А. В., 2012

*Annotation. The intellectual property issues at the national and corporate levels was considered.*

*Ключевые слова: интеллектуальная собственность, информация, предприятие, патент, лицензионные соглашения.*

В условиях рыночной экономики и открытой конкурентной борьбы доходность и стабильность государства и отдельно взятого предприятия можно обеспечить лишь используя самые современные достижения науки и техники, которые нашли свое отражение в интеллектуальной собственности.

Исследованием роли и проблем использования интеллектуальной собственности в своих работах занимались такие ученые: Ю. Капица [1], Н. Бочарова [2], Н. Мироненко [3], Е. Кохановская [4], Н. Паладий [5]. У своих работах они рассматривают отдельные стороны использования интеллектуальной собственности. Однако при этом практически отсутствует всестороннее комплексное теоретическое описание роли интеллектуальной собственности.

Целью исследования является рассмотрение наиболее важных аспектов влияния интеллектуальной собственности на экономический потенциал государства и предприятия.

Задание – изучение роли и проблем интеллектуальной собственности на государственном и корпоративном уровнях.

Объектом исследования является интеллектуальная собственность.

Предмет исследования – роль и проблемы интеллектуальной собственности.

Изменчивость экономических процессов, глобализация рынка, стремление целых государств и отдельных компаний к экономическому лидерству требует создания, внедрения и развития информационных и инновационно-технологических ресурсов – интеллектуальной собственности – для достижения глобальной конкурентоспособности.

Вследствие глобализационных процессов, открытости национальных экономик, которые сопутствуют распространению достижений научно-технического прогресса от стран – технологических лидеров – к менее развитым. Технологическое лидерство является производным элементом имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности подтверждаемых соответствующими патентами [2]. Поставщики новых технологий занимают ведущее место в мировой экономике, поскольку они могут обеспечить свои внутренние, а также международные рынки новой, уникальной, востребованной и, соответственно, конкурентоспособной продукцией. Еще одной государственной статьей доходов в подобной ситуации будет является продажа лицензий на объекты интеллектуальной собственности.

Патенты и лицензионные соглашения являются ключевыми элементами в системе защиты прав интеллектуальной собственности в структуре как национального, так и международного права. Государство с целью своей экономической безопасности должно создавать и совершенствовать законодательную базу в сфере гражданских отношений в области информационно-технологического обмена в экономике. Правовая защита интеллектуальной собственности является финансовым стимулом, необходимым для инвестирования капитала в технологические разработки. Страны с неадекватным уровнем защиты интеллектуальной собственности не могут привлечь значительные объемы инвестиций и технологических потоков, поскольку собственники не имеют стимула для заключения лицензионных соглашений по передаче прав на объекты промышленной собственности. Как следствие, усиливается стратификация стран по уровню производства и реализации высокотехнологической продукции.

Разделение рынка высокотехнологической продукции отражено на рис. 1.

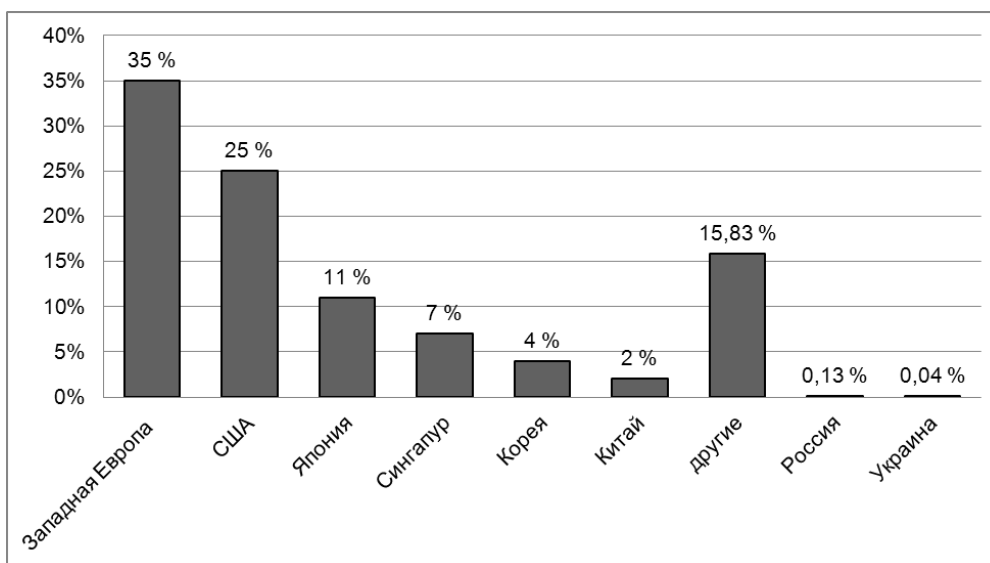


Рис. 1. Доли рынка высокотехнологической продукции в 2010 г. [4]



Однако в случае отсутствия собственных инновационных разработок государство не может претендовать на достойные и устойчивые позиции на мировой экономической арене и будет постоянно зависимым от стран "инновационных лидеров".

В Украине сальдо внешнеторгового баланса услуг, связанных с экономикой знаний, свидетельствует про негативные тенденции: страна превращается в чистого импортера технологий и объектов интеллектуальной собственности, то есть сравнительные преимущества в создании новых индустриальных технологий закрепились за иностранными компаниями-разработчиками. В целом наблюдается рост уровня зависимости Украины от интеллектуальных разработок зарубежных партнеров, что препятствует усилению экспортных позиций высокотехнологической продукции в будущем. Это связано с негативными общеэкономическими тенденциями в Украине, и с разрушением ее собственного научно-технического потенциала. Доля затрат на научно-технические разработки представлена на рис. 2.

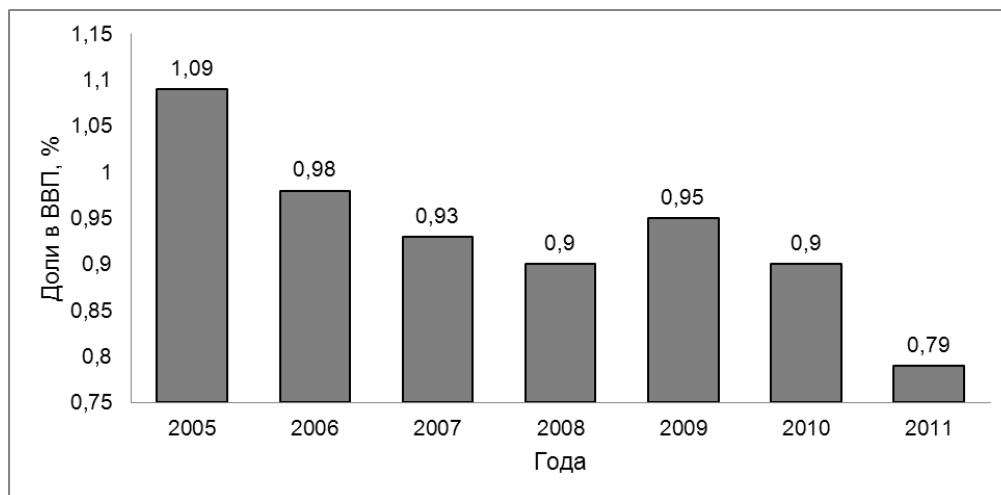


Рис. 2. Доля затрат на научно-технические разработки в Украине [6]

Анализ данных показывает, что доля затрат на научно-технические разработки в Украине в 2011 году по сравнению с 2005 годом снизилась на 0,3 % (в 1,4 раза).

Рассматривая роль и значение интеллектуальной собственности в деятельности отдельных субъектов хозяйственной деятельности, следует отметить, что предприятия, выполняющие научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы (НИОКР), не только создают объекты интеллектуальной собственности, но и приобретают другие конкурентные преимущества. Так, наличие объектов интеллектуальной собственности и эффективное управление ими не только защищает бизнес, а и повышает стоимость компании, увеличивает размер активов и обеспечивает дополнительный доход за счет продажи лицензий.

Общей особенностью всех успешных компаний является акцентирование деятельности на инновациях и четкое понимание ценности своих объектов интеллектуальной собственности. Так компании понимают какую роль играют патенты и товарные знаки в сохранении их конкурентоспособности и усилении рыночных позиций. Известно, что от 45 до 75 % стоимости отдельных успешных компаний составляют их права интеллектуальной собственности, прежде всего промышленной [1]. Управление интеллектуальной собственностью превращается в важнейший элемент корпоративного управления. Акционерные портфели активов объектов прав интеллектуальной собственности широко используются при слиянии и поглощении компаний, в совместных предприятиях, соглашениях о совместных НИОКР, лицензионных договорах и т. д.

Кроме того, интеллектуальные активы компании стимулируют разработку стратегических решений по их внедрению в производственные процессы, увеличению присутствия на рынках новых товаров, услуг и технологий. На уровне компаний распространились методы создания союзов в сфере управления промышленной собственностью для увеличения стоимости активов и получения долгосрочных взаимовыгодных конкурентных преимуществ путем перекрестного лицензирования [5]. Такие союзы позволяют поддерживать приоритеты технологических стандартов и технологических новаций в конкретных сферах инновационной деятельности. Соответственно общей особенностью деятельности всех успешных компаний корпоративного сектора является сосредоточение менеджмента на инновациях и четкое понимание ценностей интеллектуальной собственности [1].

Таким образом, для Украины одной из сложных задач является активизация своего научно-технического потенциала, с целью создания интеллектуальной собственности и переход к ее массовому экспорту на мировой рынок. Предприятиям следует создавать отделы по проведению НИОКР, что позволит привлечь дополнительные капитальные инвестиции, обеспечить конкурентные преимущества и получать дополнительный доход от продажи лицензий на использование объектов интеллектуальной собственности.

Разработка рекомендаций по адаптации национального законодательства в области интеллектуальной собственности к международным требованиям.

Научн. рук. Горобинская М. В.

**Литература:** 1. Капица Ю. Проблемы реализации прав интеллектуальной собственности в Украине / Капица Ю. // Теория і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 1. – С. 3–12. 2. Бочарова Н. Конституційна-правова охорона інтелектуальної власності (сучасний зарубіжний досвід) / Н. Бочарова // Теория і практика інтелектуальної власності. – 2006. – № 4. – С. 37–44. 3. Мироненко Н. Захист прав на торговельні марки: українська практика та європейський досвід / Мироненко Н. // Право України. – 2011. – № 3. – С. 30–39. 4. Кохановська О. Основні теорії права інтелектуальної власності та їх вплив на розвиток сучасного законодавства в Україні / Кохановська О. // Право України. – 2011. – № 5. – С. 52–59. 5. Паладій М. Удосконалення державної системи правової охорони інтелектуальної власності – важлива складова інноваційного розвитку України / Паладій М. // Інтелектуальна власність. – 2010. – № 4. – С. 9–21. 6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 339.727.22(477)

**Світайлова А. І.**

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДО УКРАЇНИ

*Анотація. Проаналізовано перешкоди на шляху залучення прямих іноземних інвестицій до економіки України та запропоновано шляхи їх подолання.*

*Аннотация. Проанализированы препятствия на пути привлечения прямых иностранных инвестиций в Украину и предложены пути их преодоления.*

*Annotation. The obstacles in a way of attraction of direct foreign investments into Ukraine are analysed and the ways of their overcoming are offered.*

*Ключові слова: прями іноземні інвестиції, економічні реформи, Україна.*

Будь-яка держава за певних обставин потребує залучення інвестицій. Це необхідно як для її політичного, так і для економічного розвитку. Основною метою цього процесу є насичення інвестиційними потоками пріоритетних напрямів розвитку економіки держави. Якщо в країні немає сприятливого інвестиційного клімату, то залучення іноземних інвестицій може ставати проблемою, що, у свою чергу, буде гальмувати соціально-економічний розвиток країни. На сьогоднішній день залучення іноземних інвестицій до України – важливий елемент її подальшого розвитку. Тому це питання є актуальним.

Проблемі залучення інвестицій приділяють увагу багато вітчизняних вчених, таких, як А. Бутняров, В. Борщевський, І. Боднар, І. Гайдуцький, І. Польова та інші. Питання ефективності залучення іноземних інвестицій обговорюється багатьма політиками, науковцями та громадськими діячами.

Метою дослідження є визначення шляхів вирішення проблем залучення іноземних інвестицій до України, формування подальшої стратегії розподілу інвестицій між пріоритетними галузями.

Розкриття складових цієї проблеми включає дослідження таких понять, як "інвестиції", "інвестиційний клімат", "інвестиційна привабливість", проблем, чинників і шляхів залучення іноземних інвестицій.

За визначенням Бланка І. О., інвестиція (від лат. *invest* – вкладення коштів) – це вкладення капіталу у всіх його формах у різні об'єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічного чи позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику і ліквідності [1].

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ; англ. *Foreign direct investment (FDI)*) визначаються як "інвестиція, що викликає тривалий інтерес до підприємства, яке діє за межами економіки інвестора". Згідно з методологією МВФ ПІІ, це закордонні інвестиції величиною у понад як 10 відсотків статутного капіталу, що дає зацікавленій стороні право на участь в управлінні підприємством.



Інвестиційна привабливість – це сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на мікро-, мезо- і макrorівнях [2, с. 143].

Поняття інвестиційної привабливості важливе в процесах міжрегіонального та міждержавного переміщення капіталу як одного з основних факторів економічного розвитку. Через значну територіальну нерівномірності розподілу економічних факторів узагалі та капіталу зокрема країни та регіони виступають конкурентами в боротьбі за вільні ресурси.

Часто інвестиційну привабливість певної території ототожнюють з поняттям "інвестиційний клімат".

Інвестиційний клімат – це сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, соціально-культурних, організаційно-правових і географічних факторів, які притаманні певній країні і визначають привабливість її для іноземного інвестора. Характеризуючи сучасний стан інвестицій в Україні, можна зазначити, що наша держава не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Під час економічної кризи інвестиційна діяльність в Україні значно знизилася. Попит на інвестиції падав значно швидше, ніж виробництво валового продукту. Однією з причин цього було те, що інфляція значно знецінювала інвестиційні кошти [3, с. 83].

Згідно з дослідженням І. Гайдуцького, Україна – одна з країн СНД, яка (після Росії і Казахстану) має найвищу інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів за широким комплексом показників. Достатньо повний перелік інвестиційних переваг наводить В. Марцін. До таких показників можна віднести вигідне географічне положення, багаті природні та рекреаційні ресурси, кваліфіковану робочу силу та її надлишок, ненасичений ринок товарів і незадоволений попит населення, низьку конкурентоспроможність місцевих виробників і низький рівень їхньої інноваційності, достатній рівень розвитку інфраструктури, інвестиційну ненасиченість економіки.

За індексом глобалізації, який щорічно складається рейтинговою компанією та журналом Foreign Policy на основі 14 показників технологічного, економічного, соціального та політичного характеру, серед 72 країн світу, у яких проживає 90 % населення та виробляється 90 % ВВП, Україна займає 43 місце. За індексом потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій, який обчислює Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Україна на 48 місці серед 141 обстежуваної країни [4, с. 48–49].

Окремі вітчизняні та зарубіжні дослідники, а також міжнародні організації спробували підрахувати потенціал України в залученні прямих інвестицій. Так, за підрахунками Єпіфанова А. О., щорічна потреба України в інвестиціях сягає 100 – 120 млрд дол. США, у той час як за оцінками Світового банку – 10 млрд дол. США. На думку Драгана І. В., обсяг залучених прямих іноземних інвестицій є лише невеликою часткою від того, що реально потребує Україна для реструктуризації її модернізації промисловості [4, с. 49].

Україна дуже зацікавлена в іноземних інвестиціях, тому уряд проводить певні заходи, націлені на збільшення притоку іноземного капіталу. У 2011 році в економіку України іноземні інвестори вклали 6 млрд 473,1 млн дол. прямих інвестицій, що на 8,13 % більше показника за 2010 рік (5 млрд 986 млн дол.). Згідно з даними Державної служби статистики України, загальний обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій на 31 грудня 2011 року становив 49 млрд 362,3 млн дол. (рисунок). Це доводить, що привабливість України для іноземних інвесторів зростає [5].

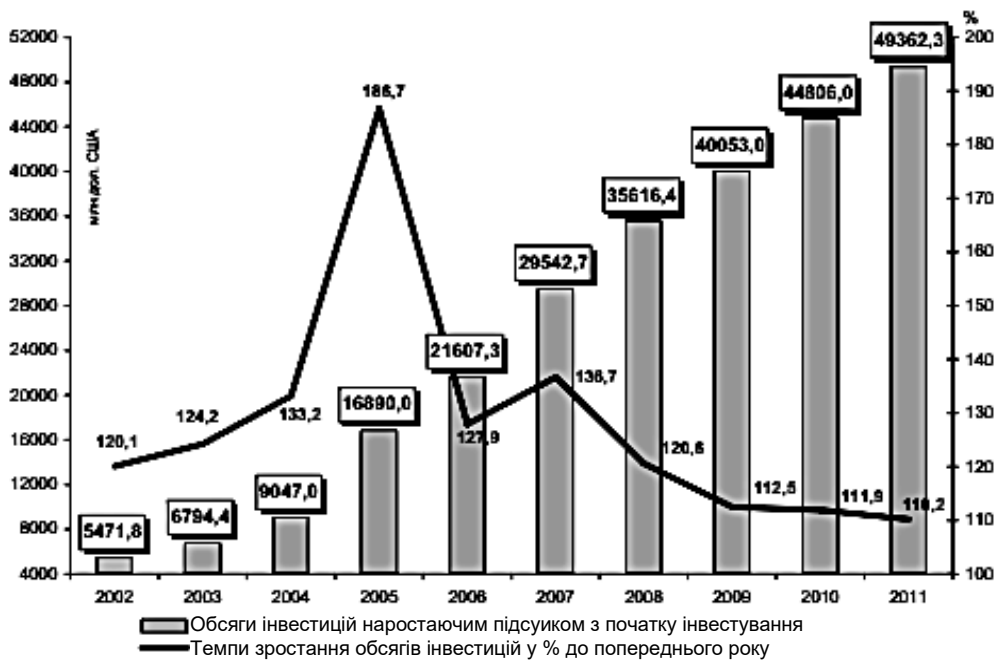


Рис. Обсяги і темпи зростання прямих іноземних інвестицій до України за 2002 – 2011 роки





Проте в Україні склався значний дисбаланс між великим потенціалом залучення іноземних інвестицій і реальними умовами його освоєння іноземними інвесторами. На сьогоднішній день в Україні існує маса перешкод, які гальмують притік прямих іноземних інвестицій.

Найбільш серйозним недоліком інвестиційного клімату в Україні іноземні інвестори вважають політичну, економічну та правову нестабільність. За дослідженням Єпіфанова А. О., Україна належить до країн з підвищеним рівнем політичних та економічних ризиків. Загалом нинішня ситуація в Україні щодо прямих інвестицій не надто втішна. Це зумовлено передусім відсутністю ефективної стратегії із залучення ПІІ. Боднар І. Р. вважає, що до чинників, які об'єктивно стоять на заваді організації інвестиційної діяльності в Україні, належать законодавча нестабільність; відсутність чіткої державної стратегії щодо залучення інвестицій; значний податковий і адміністративний тиск на об'єкти підприємництва, зниження для громадян цінності грошових доходів у вигляді дивідендів і відсотків унаслідок інфляційних чинників; не врегульованість питань захисту прав власності інвесторів; високий рівень корумпованості в органах державної влади; нестабільність роботи фінансової системи країни; неготовність підприємств здійснювати реальні ефективні інвестиції навіть у конкурентоспроможні інноваційні проекти, що дають високий стійкий дохід, достатній для виплати високих дивідендів; низький рівень працевлаштованості в країні [6, с. 68].

Перш за все треба вибрати ті сектори економіки, які найбільш потребують іноземних інвестицій, і ті, у яких капітал буде обертатися найшвидше. Для України як держави з перехідною економікою необхідно розглядати залучення іноземних інвестицій у контексті структурних змін та економічного зростання. Пріоритетними завданнями, які необхідно вирішувати за участю прямих інвестицій, є структурна реформа економіки, технологічне оновлення виробництва, виробництво товарів широкого вжитку, подолання залежності країни від імпорту.

Уряд повинен активно стимулювати іноземні інвестиції в основний капітал. Досить стабільними залишаються пріоритети галузевої (оптова торгівля, харчова промисловість, фінанси, нерухомість) та внутрішньорегіональної структур прямого іноземного інвестування. Згідно з досвідом, саме у фінанси та нерухомість було вкладено найбільше іноземних інвестицій за останні роки, тим часом у легку промисловість, яка найбільше потребує інвестицій, обсяги зарубіжного капіталу не зросли [4, с. 55].

Для стимулювання залучення ПІІ та усунення негативних тенденцій в економіці України слід: досягти стабільності основних законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування, створити прозоре законодавство;

спиратись на принцип диференційованого підходу до податкових та інших пільг для іноземних інвесторів з урахуванням обсягів і форм інвестування, а також пріоритетних напрямів розвитку економіки України;

запобігати проявам недобросовісної конкуренції, враховуючи особливості української сучасності; розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням індивідуальних особливостей;

боротися з корупцією та реформувати фінансовий сектор.

Для залучення до України іноземних інвестицій необхідно проводити економічні та політичні реформи. А. Бутняров вважає, що найважливішими складовими таких реформ повинні бути прийняття єдиного законодавчого акту, що регулює різні аспекти господарської діяльності, замість цілого ряду нормативних актів, що нині регулюють інвестиційну діяльність в Україні (Закони України "Про інвестиційну діяльність", "Про режим іноземного інвестування", "Про захист іноземних інвестицій і України"); введення в Україні фінансової звітності як ефективної мови спілкування з іноземними інвесторами; розвиток системи страхування ф'ючерсних і опціонних ризиків; захист прав споживачів; реорганізація природних монополій [7, с. 31].

На думку автора, до складових реформ необхідно додати зміцнення корпоративного управління; посилення дисципліни виконання контрактів; розвиток банківської системи й інститутів фінансового ринку; побудову відповідних ринкових інститутів; реструктуризацію банківської та страхової систем; відтворення фінансових ринків; перевагу довгострокової оренди земельних ділянок; створення мережі повноцінних інвестиційних банків.

Україна зацікавлена у припливі прямих інвестицій. Іноземний капітал може мати доступ у сфері економіки без шкоди для національних інтересів, оскільки він не збільшує зовнішній борг, а сприяє одержанню коштів для його погашення.

На думку автора за умови проведення урядом економічних, правових та адміністративних реформ, які були запропоновані у роботі, покращиться інвестиційний клімат нашої держави, що підвищить імідж нашої країни на світовому ринку та призведе до притоку іноземного капіталу в економіку України. Це, у свою чергу, сприятиме подальшому розвитку держави, адже інвестиції є основою перебудови національного господарства України. Залучення в Україну іноземних інвестиційних ресурсів дасть змогу покращити загальний соціально-економічний розвиток країни, забезпечити збільшення кількості і модернізацію робочих місць, а також запровадити у виробництво нові технології.

*Наук. керівн. Зайцева І. С.*

**Література:** 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс [Электронный ресурс] / Бланк И. А. – Режим доступа : <http://institutiones.com/download/books/1227-finansovyy-meneditment.html>. 2. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві / Козаченко Г. В., Антіпов О. М., Ляшенко О. М. – К. : Лібра,



2004. – 368 с. 3. Лазебник Л. Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні / Л. Л. Лазебник // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 82–88. 4. Гайдучький І. П. Структурні та інноваційні пріоритети залучення прямих іноземних інвестицій у контексті здійснення регуляторних реформ в Україні // Гайдучький І. П. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 47–62. 5. Сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 6. Боднар І. Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі // Боднар І. Р. // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 62–70. 7. Бутняров А. Сприятливий інвестиційний клімат країни – запорука залучення іноземних інвестицій / А. Бутняров // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 3–4. – С. 29–32.

---

**Бочарова А. О.**

УДК 330.59(477)

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто поняття рівня життя населення та бідності, запропоновано можливі шляхи її подолання. Обґрунтовано значення соціальної політики для підвищення рівня життя населення України.*

*Аннотация. Рассмотрены понятия уровня жизни населения и бедности, предложены возможные пути её преодоления. Обосновано значение социальной политики для повышения уровня жизни населения Украины.*

*Annotation. The concept of poverty was considered, basic measures of fight against poverty were offered. The value of socio-economic policy opens up for the increase standards of living the population of Ukraine.*

*Ключові слова: бідність, якість життя населення, соціальна політика, економічне зростання.*

На сьогодні бідність є однією з глобальних проблем людства. Вона існує на всіх континентах і залишається невирішеною, незважаючи на досягнення науково-технічного та соціального прогресу. Значне поширення бідності в нашій країні свідчить про поширення нерівності, поглиблення диференціації населення за доходами та неможливість проведення необхідних заходів соціально-економічної політики в інтересах усіх верств суспільства.

Наслідки бідності для суспільства вражають. У результаті низького рівня життя погіршується здоров'я дітей і дорослих, зростає дитяча смертність, погіршуються демографічні показники в країні, стримується соціально-економічний розвиток та соціальний прогрес нації. Тому обрана тема є актуальною. Негайного вирішення потребують проблеми значних регіональних відмінностей доходів населення, низьких розмірів соціальних стандартів в Україні порівняно зі світовими, важливими є динамічний розвиток сфери послуг та соціального забезпечення, недопущення погіршення демографічної ситуації, розширення ефективної зайнятості трудових ресурсів.

Метою роботи є узагальнення та уточнення суті категорії "бідність", аналіз заходів боротьби з бідністю та підвищення рівня життя населення до відповідних стандартів розвинених країн світу.

Проблема бідності знаходиться в центрі уваги вітчизняних учених та дослідників. Окремі аспекти цієї проблеми досліджували Кір'ян Т. М., Грішнова О. А., Латік В. В., Лібанова Е. М., Черненко Л. М., Шаповал М. С., Дроздова Л. О. та інші. Різні аспекти рівня та якості життя населення досліджувалися вітчизняними і закордонними вченими: Амошею О. І., Богинею Д. П., Бубенко П. Т., Долішнім М. І., Онікієнком В. В., Л. Девісом, Р. Уолтоном та А. Чернсом, Майєром В. Ф., Жеребіним В. М., Клебановою Т. С., Кузнєцовою О. В., Мандибурою В. О., Новиковою О. Ф., Райциним В. Я. та ін. Значну увагу проблемі бідності приділяють міжнародні організації – Організація Об'єднаних Націй (ООН), Світовий Банк (СБ), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Міжнародна організація праці (МОП). Разом з тим бідність продовжує існувати і залишається неподоланою.

Економічний розвиток будь-якої країни світу, включаючи Україну, визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. У концепції "Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй" (ПРООН) зазначається, що будь-яка держава світу в процесі свого економічного розвитку повинна



в першу чергу створювати сприятливі умови для того, щоб життя людей було довгим, здоровим і наповненим творчістю. У Конвенції МОП № 117 "Про основні цілі і норми соціальної політики" функція держави визначається таким чином: "приймати всі заходи для забезпечення такого життєвого рівня, включаючи продукти харчування, одяг, житло, медичне обслуговування і соціальне забезпечення, а також освіти, які необхідні для підтримки здоров'я та добробуту" [1, с. 124].

Право громадян на достатній життєвий рівень закріплене ст. 46 Конституції України: "Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом" [2, с. 12–13].

У свою чергу, доводиться констатувати, що сьогодні в практиці управління соціально-економічним розвитком регіонів України рівень і якість життя населення ще не стали головною метою.

Рівень життя – це соціально-економічна категорія, яка відображає ступінь розвитку і задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб населення, а також умови в суспільстві для розвитку і задоволення цих потреб.

Потреби людей різноманітні. Потреба – це необхідність у життєвих засобах, яка набуває специфічної форми відповідно до культурного рівня та особистих якостей індивіда. У зв'язку з цим і різний набір потреб кожної людини. Для визначення ступеня задоволення потреб фактичне споживання товарів і послуг співвідносять з мінімальними і раціональними стандартами їх споживання.

Серед науковців поширена думка, що термін "якість життя" у сучасному розумінні був уперше використаний у посланні конгресу американського президента Кеннеді Дж. Ф. в 1963 р. Це поняття базувалося на дослідженнях американських соціологів і психологів, які довели, що зростання доходів і рівня життя людей супроводжується збільшенням частки тих, хто при цьому незадоволений умовами свого життя. У наукових працях цих фахівців обґрунтовано, що такий парадокс пояснюється бажанням людей зі зростанням доходів підвищити задоволення своїх духовних потреб, а ступінь задоволення цих потреб і формує якість життя.

Українські дослідники, зокрема вчені Інституту економіки промисловості НАН України, до структурних елементів якості життя включають задоволення чотирьох груп потреб: прожити довге і здорове життя; здобути знання; мати гідні умови праці та доступ до ресурсів; здоровий спосіб життя та розвиток людини [3, с. 113].

Пономаренко В. С. та Кизим М. О. визначають якість життя з огляду на структуру та взаємозв'язок різних компонентів життя населення. У цих авторів вузьке тлумачення поняття "якість життя населення" збігається із "якістю трудового життя" [4, с. 202].

Підкреслимо величезну роль американських учених Л. Девіса, Р. Уолтона та А. Чернса, які у 60 – 70 роки ХХ століття не тільки методологічно обґрунтували сутність поняття "якість трудового життя", а й довели на практиці, що заходи з поліпшення якості трудового життя є важливим напрямом державної соціальної політики, стратегічним пріоритетом у програмах зростання конкурентоспроможності країни, соціального розвитку суспільства в умовах глобалізації.

Підвищення якості життя населення – це головний спосіб подолання бідності. А що таке бідність? Бідність – це поняття широке, воно залежить від глибини прояву та типу, який обумовлює статус людини, яка потерпає від цього явища. Бідність розрізняють за типами: бідність економічно пасивного населення, бідність зайнятого населення, бідність безробітних і пенсіонерів. За видами бідність поділяють на "умовну" та "абсолютну". "Умовна" бідність характеризує матеріальний стан людини, коли бідність проявляється сезонно, не постійно, тимчасово. "Абсолютна" бідність свідчить, що людина самотужки неспроможна поліпшити свій матеріальний стан через фізичні чи психічні вади.

Бідність – це невідповідність потреб, які виникають, та можливостей, які ці потреби можуть задовольнити. Під потребами розуміються найнеобхідніші, оскільки потреби є різні і вони зростають у міру зростання доходу. Тому варто чітко окреслити коло найнеобхідніших потреб задоволення, які доповнюють піраміду потреб Маслоу: у їжі; в одязі; у житлі; у духовному розвитку (відвідування театрів, кіно, музеїв); в спілкуванні (зустріч з друзями, однодумцями); у якісному медичному обслуговуванні; у підвищенні кваліфікаційного рівня (отримання освіти, кар'єрне зростання тощо); у заощадженнях. Тож бідність є поняттям глибоко соціальним, вона породжує сумніви, страх перед майбутнім, робить суспільство невпевненим і боязким.

Проблему бідності необхідно розглядати крізь призму різносторонніх інтегрованих факторів. Передумовами формування у соціальному просторі бідності можна вважати:

природні та географічні фактори (клімат, інтенсивне використання земель та зниження родючості, неповне використання національних ресурсів чи нестача, енергетичний дисбаланс);

економічні фактори (макроекономічна нестабільність, інфляційні тенденції, відсутність еластичності попиту та пропозиції та невідповідне ціноутворення, відсутність робочих місць та високий рівень безробіття, відповідно неможливість реалізувати власну робочу силу; надмірне податкове обтяження, нівелювання ролі заробітної плати як джерела доходів; неможливість існування вільної приватної ініціативи через правові чи економічні колізії, надмірний адміністративний тиск; невідповідність ціни і вартості робочої сили працівників);

медичне забезпечення (малий доступ до якісного медичного обслуговування, порушення розумових активностей через відсутність хімічних та фізичних компонентів, соціальні хвороби – СНІД, малярія, туберкульоз, алкоголізм, зловживання наркотичними засобами тощо);

адміністративно-урядові проблеми (відсутність демократичних трансформацій, які впливають на рівень поширення соціальної політики та інтегральних базисів соціальної сфери за "залишковим механізмом", слабе правове регулювання проблеми превентивності та усунення бідності,



відсутність необхідної соціальної інфраструктури задля регулювання механізмів виходу із проблеми бідності, неможливість здобуття освіти та відповідних професійних якостей для автономного існування, високий рівень політичної корупції);

соціальні та демографічні фактори (перенаселення та відсутність контролю народжуваності, демографічна транзитивність, поширення злочинності, культурні трансформації вікової, статеві, расової, кастової дискримінації, особисті вірування та власний вибір релігійної концепції зі специфічною базою віровчення; низький рівень соціальних виплат, що є результатом низьких заробітків, а отже, відрахувань до відповідних бюджетів і фондів).

Вирішення проблеми бідності в Україні потребує розробки системи комплексних науковообґрунтованих заходів, які повинні враховувати профіль, специфіку та особливості формування та поширення бідності, причини її виникнення.

В Україні існування бідності пригнічує соціально-економічний розвиток. Поширення бідності серед працюючих перешкоджає стабільному економічному розвитку. Бідні не можуть отримати якісну освіту та медичну допомогу і часто не отримують найнеобхідніших послуг. Вони не спроможні накопичувати і зберігати людський капітал, що є причиною поширення бідності, погіршення показників людського розвитку. Тому економіка відчуває дефіцит кваліфікованих працівників. Для того щоб люди могли ефективно працювати, управляти сучасною технікою, вони мають вести сучасний спосіб життя, зокрема звикнути до технічного обладнання в побуті. Тому національна модель соціальної політики в Україні має постійно оновлюватись та спрямовуватись на подолання бідності, створення нормальних умов життя і праці.

За останніми даними Світового банку, на сьогодні у світі більше 1,4 млрд людей живуть за межею бідності. До 2015 р. їх чисельність може скоротитися приблизно до одного мільярда. Світовий банк визначив нову межу бідності. Відтепер бідними жителями планети вважаються ті, чії доходи не перевищують 1,25 дол. США на день. За оцінками фахівців СБ, за нинішніх темпів скорочення бідності у 2015 р. близько мільярда чоловік будуть жити за межею бідності (кожен шостий житель планети буде бідним). Крім того, більшість з тих, кому в період з 1981 – 2005 рр. вдалося підвищити доходи понад межу бідності в 1,25 дол. США на день, будуть, як і раніше, відноситися до категорії незаможних з огляду на стандарти країн із середнім рівнем доходів. У Східній Європі СБ вважає злиденними людей, що живуть менше ніж на 2,15 дол. на день, а "незахищеними", чи бідними, – тих, кому щодня доводиться задовольнятися 4,3 дол. [5].

Однак слід зазначити, що продуктивність праці в Україні в 4,2 раза перевищує середню заробітну плату, тоді як у розвинених країнах це співвідношення коливається від 1,2 у Німеччині до 2 разів у Франції. На один долар заробітної плати середньостатистичний працівник України виробляє продукції в 3 – 3,5 раза більше порівняно з працівниками розвинених країн. Отже, вартість робочої сили працівників часто не відповідає ціні.

Останнім часом часто проводиться порівняльний аналіз стану наближення України до стандартів Європейського Союзу за трьома групами показників: грошово-фінансової політики; розвитку реального сектору; соціальної сфери. Якщо за першими двома групами показників є значний прогрес у напрямі руху до європейських стандартів, то в соціальній сфері спостерігається найбільше відставання (таблиця) [6].

Таблиця

#### Показники соціальної захищеності населення

Показник	Граничне значення ЄС	Показник в Україні
Співвідношення доходів 10 % найбагатших і 10 % найбідніших громадян	10:1	13:1
Співвідношення максимального і мінімального розмірів пенсії у системі пенсійного забезпечення	5:1	31:1
Частка населення, яке живе за межею бідності	10 %	26,7 %
Ставка оплати праці за одну робочу годину	3 дол. США	20 амер. центів
Частка доходу, що спрямовується на придбання продуктів харчування	20 %	65 %

Серед низки соціальних стандартів, які діють в Україні та впливають на рівень життя населення, мінімальна зарплата відіграє найвагомішу роль. Відповідно до закону, саме прожитковий мінімум застосовується для встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги у зв'язку з безробіттям, інших соціальних виплат. Одна з умов стабілізації рівня життя населення полягає у підвищенні мінімальних державних гарантій, у першу чергу з оплати праці, і доведенні мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму працюючих [7, с. 31–32]. На рисунку видно динаміку зростання мінімальної заробітної плати в порівнянні з прожитковим мінімумом. Ще у 2007 – 2009 рр. розмір прожиткового мінімуму був вищий за розмір заробітної плати, за останні два роки спостерігається збалансування цих показників.

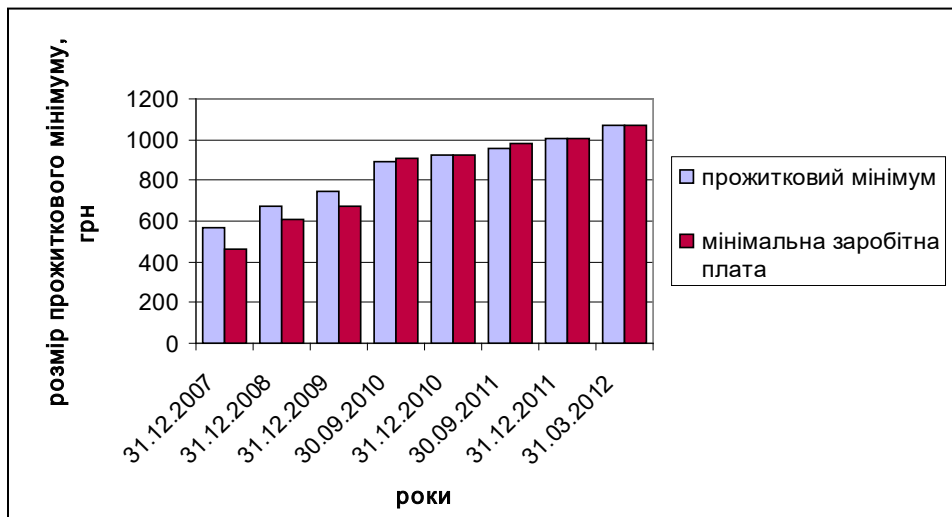


Рис. Порівняльна динаміка прожиткового мінімуму та заробітної плати

Проаналізувавши дані Державного комітету статистики України, можна зазначити, що в останні роки уряд нашої країни для підтримки мінімального рівня життя став активно застосовувати заходи із соціального захисту населення: індексацію доходів, різні види допомоги окремим категоріям населення, соціальні програми. Однак рівень життя знизився, бідність досі є поширеною. Водночас служба соціального захисту населення, виходячи з обмеженості можливостей державного бюджету, не в змозі забезпечити рівень життя багатьох громадян на мінімальному рівні, що викликає занепокоєння державних структур управління та суспільства.

Таким чином, усі урядові заходи останніх років із соціальної підтримки населення, яке перебуває за межею бідності, відсутніх результатів не принесли, вони знижували глибину бідності, але не долали її причин.

Вирішення проблеми бідності в Україні потребує розробки системи комплексних науково обґрунтованих заходів, які повинні враховувати профіль, специфіку та особливості формування та поширення бідності, причини її виникнення.

На думку автора, на сьогоднішній день найбільш ефективними напрямками підвищення рівня життя населення є:

- боротьба з бідністю шляхом розширення зайнятості та зниження рівня безробіття;
- розвиток тимчасової зайнятості і громадських робіт;
- зростання рівня трудових доходів;
- скорочення заборгованості із виплати заробітної плати і соціальної допомоги;
- регулювання мінімальної заробітної плати, збільшення пенсій;
- розробка і реалізація заходів щодо стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;
- підвищення ефективності виробництва за рахунок зростання продуктивності праці;
- перегляд соціальних витрат у бюджеті та зміцнення його соціальної складової;
- посилення ефективності системи соціального захисту населення;
- забезпечення відповідності мінімального розміру заробітної плати величині прожиткового мінімуму;

- розширення програм навчання, підготовки та перепідготовки кадрів;
- збільшення заробітної плати в бюджетній сфері на основі впровадження галузевих систем оплати праці й індексації;
- розробка заходів для подолання бездомності та бездоглядності;
- забезпечення та поліпшення житлових умов бідних категорій населення тощо.

Вирішення складних проблем щодо підвищення рівня життя населення в Україні можливе, на думку автора, тільки з урахуванням економічних особливостей регіонів. При цьому дуже важливо перерозподіляти доходи, застосовуючи зниження оподаткування фонду заробітної плати, збільшення частки заробітної плати у собівартості готової продукції.

Оскільки бідність характеризує низький рівень життя населення, то державна соціальна політика має спрямовуватись на його підвищення, зробивши цю мету пріоритетом розвитку суспільства на довгострокову перспективу. Основними засобами досягнення цієї мети залишаються зростання ВВП й удосконалення механізму його розподілу, підвищення конкурентоспроможності економіки. Треба розглядати підвищення добробуту не тільки як результат економічного зростання, а й як його умову. Сучасному виробництву потрібні принципово нова техніка і технології, висококваліфіковані працівники, власники інтелектуального капіталу. Виконати ці завдання в умовах світової фінансово-економічної кризи можливо лише шляхом проведення державної соціальної політики.

Таким чином, бідність – це масове явище, яке не можна подолати тільки економічними заходами. Проблема бідності в Україні потребує системного підходу для врахування не тільки економічних, соціальних та правових механізмів, але й психологічних аспектів, потребує розгляду в широкому гуманітарному контексті як явище, що обмежує свободу людини.





Проблема бідності вимагає практичних дій щодо її зменшення, потребує об'єктивної та всебічної наукової оцінки поширення в українському суспільстві з боку органів державної влади та органів місцевого самоврядування для розробки ефективних програм соціальної допомоги й упорядкування несправедливої диференціації доходів населення.

Отже, враховуючи все вищезгадане, можна узагальнити, що існує два шляхи зменшення бідності. Перший – це активний спосіб, тобто підвищення доходів працюючих, другий – пасивний через підвищення соціальної допомоги. Виходом має стати соціально орієнтована економіка як механізм переробки ресурсів у товари та послуги для громадян, яка зрештою приведе до створення свідомого власника, зможе подолати масштабну бідність та зробить нашу державу країною зі зростаючим добробутом.

*Наук. керівн. Зайцева І. С.*

**Література:** 1. Конвенції і рекомендації Міжнародної організації праці (1919 – 1999) : в 2-х т. – Міжнародне бюро праці, 1999. 2. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року, зі змінами, внесеними згідно із Законом № 2222-IV від 08.12.2004. – Х. : ФОРУМ, 2008. – С. 12–13. 3. Дроздова Л. Методологічні засади дослідження якості життя працюючого населення / Л. Дроздова // Україна : Аспекти праці. – 2011. – № 4 – С. 24–25. 4. Пономаренко В. С. Рівень і якість життя населення України : монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. Н. Узунов. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 202 с. 5. Каждый пятый житель Земли живёт на 1,25 доллара в день [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.newsru.com/finance/28aug2008/bednost.html>. 6. Продуктивність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/18\\_NiIN\\_2007/Economics/22839.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_NiIN_2007/Economics/22839.doc.htm). 7. Вітер В. Прожитковий мінімум у системі вимірів рівня життя населення України / В. Вітер // Україна : Аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 26–36. 8. Боков О. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки України як передумова підвищення рівня життя населення / О. Боков // Україна : Аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 45–51.

---

**Дрокина А. С.**

УДК 339.923(477)

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И УКРАИНА: ПРОБЛЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ**

*Аннотация. Проанализированы отношения между Европейским Союзом и Украиной. Определены проблемы и перспективы развития этих отношений.*

*Анотация. Проаналізовано відносини між Європейським Союзом та Україною. Визначено проблеми та перспективи розвитку цих відносин.*

*Annotation. The relations between European Union and Ukraine were analysed. The problems and prospects of these relations were detected.*

*Ключевые слова: Европейский Союз, Украина, интеграция, проблемы, перспективы.*

Актуальность данной темы связана с тем, что Украина после получения независимости оказалась перед выбором – определение путей дальнейшего развития, вступление в различные международные интеграционные объединения. Стратегической целью Украины стало получение статуса полноценного члена Европейского Союза (ЕС), так как это способствует построению экономически развитого и демократического государства, укреплению позиций в мировой системе международных отношений.

Цель данного исследования состоит в изучении, анализе и определении проблем и перспектив развития отношений между Европейским Союзом и Украиной.

Исследованием вопроса международных взаимоотношений Украины занимались ведущие отечественные – В. Будкин, И. Бураковский, В. Крамаренко, А. Кредисов, В. Новицкий, А. Поручник, Е. Савельев, Ю. Макогон, А. Филипенко, В. Леонтьев – и зарубежные – П. Линдерт, М. Портер, П. Самуэльсон, Л. Скотт – ученые.

Созданный в 1957 г. Европейский Союз постепенно стал одним из мощнейших финансово-экономических и политических центров мира. На данный момент Европейский Союз состоит из

---

© Дрокина А. С., 2012

27 государств: Австрии, Бельгии, Болгарии, Великобритании, Венгрии, Германии, Греции, Дании, Ирландии, Испании, Италии, Кипра, Латвии, Литвы, Люксембурга, Мальты, Нидерландов, Польши, Португалии, Румынии, Словакии, Словении, Финляндии, Франции, Чехии, Швеции и Эстонии.

В настоящий момент 6 стран являются кандидатами на вступление в Европейский Союз: Исландия, Македония, Сербия, Турция, Хорватия и Черногория. Украина не подавала заявки на вступление и не является кандидатом в члены ЕС.

Для вступления в Европейский Союз страна-кандидат должна соответствовать Копенгагенским критериям, принятым в июне 1993 года на заседании Европейского совета в Копенгагене и утвержденным в декабре 1995 года на заседании Европейского совета в Мадриде. Согласно этим критериям в государстве должны соблюдаться демократические принципы, принципы свободы и уважения прав человека, а также принцип правового государства. Также в стране должна присутствовать конкурентоспособная рыночная экономика, и должны признаваться общие правила и стандарты ЕС, включая приверженность целям политического, экономического и валютного союза [1, с. 214].

Европейский Союз занимает ведущие позиции в мировом хозяйстве. На его долю приходится 41,4 % мирового товарного экспорта и 39,8 % импорта, 41,9 % импорта услуг [2, с. 5]. Благодаря сотрудничеству с Европейским Союзом бедные страны получают множество преимуществ, которые способствуют экономическому росту и повышению жизненного уровня населения.

Важно понимать, что расширение за счет стран с низким уровнем экономического развития для уже действующих членов Европейского Союза невыгодно. Если расширение ЕС за счет приема трех стран ЕАСТ поднимает средний уровень ВВП на душу населения в Европейском Союзе, то его расширение за счет приема трех стран Центральной Европы снизит этот показатель. Они обязательно будут конкурировать со странами Южной Европы и Ирландией за доступ к структурным фондам ЕС, вынуждая другие страны-участницы увеличивать свои взносы в бюджет союза. Экспортируемые ими товары относятся к категориям, затрагивающим интересы стран – членов ЕС. Например, сталь, химическая и сельскохозяйственная продукция. Защищая свои собственные интересы, страны – члены ЕС – держат страны Центральной Европы на расстоянии.

Украина пока еще далека от вступления в Европейский Союз, потому что она не соответствует выдвинутым критериям. Несомненно, Украина стала на путь серьезных реформ – политических, законодательных, экономических, социальных. Базовым правовым документом между Европейским Союзом и Украиной является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, которое было подписано 16 июня 1994 г. Оно состоит из 9 разделов и 100 статей.

В Соглашении установлены общие принципы двустороннего сотрудничества Украина – ЕС в сферах торговли, движения капиталов, осуществления взаимных платежей, кооперирования, научно-технического сотрудничества, в промышленности и агропромышленном секторе. Также Соглашение декларирует поддержку Евросоюзом рыночного реформирования украинской экономики.

Соглашение определяет широкий круг сфер для сотрудничества между Европейским Союзом и Украиной. С целью поддержания процесса экономических реформ и восстановления постоянного развития украинской экономики Соглашение определяет 28 областей, в которых Европейский Союз и Украина хотят увеличить и расширить свое сотрудничество. Основными среди них являются промышленность, защита и поощрение инвестиций, горнодобывающая и сырьевая промышленность, наука и техника и т. п. [1, с. 216].

Евросоюз может стать более значительным рынком сбыта украинских товаров и источником украинского импорта и стать на один уровень с рынком стран СНГ, который на сегодняшний день занимает первое место.

Сотрудничая с Европейским Союзом, Украина рассчитывает на последовательную поддержку со стороны ЕС и его стран-членов в вопросе присоединения Украины к Генеральному Соглашению о тарифах и торговле ГАТТ/СОТ, получения доступа к Общей системе преференций ЕС. Украина надеется на решение вопросов относительно присоединения Украины к отдельным европейским программам, в частности в области энергетики, транспорта, науки и техники, охраны окружающей среды, образования и т. п. Для Украины важно обеспечение недискриминационного доступа основных товаров экспорта Украины на рынки ЕС.

В свою очередь, Европейский Союз ставит перед собой такие стратегические цели относительно Украины, как помощь Украине в создании стабильной и открытой демократии с верховенством закона и созданием условий для нормального функционирования рыночной экономики в интересах народа; сотрудничество с Украиной в деле поддержания стабильности и безопасности в Европе и в остальном мире.

Европейский Союз стремится усилить экономическое, политическое и культурное сотрудничество с Украиной, сотрудничество в области юстиции и внутренних дел [1, с. 220].

Для того чтобы сотрудничество между Украиной и Европейским Союзом было продуктивным, в первую очередь необходимо адаптировать законодательство. Это способствует развитию политической, предпринимательской, социальной, культурной активности граждан Украины и приведет к постепенному росту их благосостояния, то есть необходимо реформировать правовую систему Украины и постепенно привести ее в соответствие с европейскими стандартами. Реформирование должно затронуть частное, таможенное, трудовое, финансовое, налоговое законодательство, законодательство об интеллектуальной собственности, охрану труда, охрану жизни и здоровья, защиту прав потребителей, технические правила и стандарты, транспорт, а также другие отрасли, определенные Соглашением о партнерстве и сотрудничестве.

В Украине должна быть проведена административно-территориальная реформа, которая позволит повысить эффективность осуществления единой государственной политики на всех тер-



риториальных уровнях, что будет способствовать становлению и развитию местного самоуправления [3, с. 145].

Также необходимо провести реформы в системах страхования, охраны труда, здоровья, пенсионного обеспечения, политики занятости и других отраслей социальной политики в соответствии со стандартами ЕС. При помощи этих шагов Украина сможет постепенно достигнуть общеевропейский уровень социального обеспечения и защиты населения.

Согласно Стратегии интеграции должна быть проведена широкомасштабная информационно-просветительская программа, благодаря которой общество значительно улучшило бы знания о сущности европейской интеграции, специфике функционирования ЕС.

Так, в 2010 г. был проведен социологический опрос DW-Trend, согласно которому жители Украины смотрят на Евросоюз прежде всего как на экономическое сообщество с общей системой безопасности. Среди ценностей и целей, которые украинцы в первую очередь связывают с ЕС и считают важными лично для себя, чаще всего называют рост экономики (50 %) и развитие всеобщей системы безопасности (30 %). Лишь незначительная часть опрошенных связывает с ЕС такие основополагающие ценности Евросоюза, как демократия и свобода слова, развитие общеевропейской культуры и самоидентификации.

Отвечая на вопрос, когда Украине выгоднее всего было бы вступить в ЕС, 53 % респондентов высказались за скорейшее присоединение страны к европейскому сообществу в течение десяти лет, 12 % полагают, что вступить в Евросоюз Украине необходимо в следующие 10 – 20 лет, 8 % – не раньше, чем через 20 лет [4].

Европейский Союз представляет собой большой рынок сбыта изделий и источник удовлетворения потребностей Украины в самых разнообразных потребительских и инвестиционных товарах. Как провозглашает Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, особенный интерес для Украины составляет создание зоны свободной торговли с Европейским Союзом. Это открывает огромные перспективы для отечественных производителей.

Кроме того, привлекательными для Украины являются многочисленные отраслевые направления сотрудничества, особенно те, которые связаны с высокотехнологичным производством, внедрением передовых достижений науки и техники. К наиболее важным научно-техническим приоритетам в сфере сотрудничества с Европейским Союзом можно отнести такие:

- развитие микроэлектроники и робототехники;
- взаимодействие в отрасли биотехнологий, в частности генной и клеточной инженерии;
- разработка новых материалов и технологий обработки материалов;
- создание и внедрение в практику новых средств коммуникации и связи;
- общие действия, направленные на улучшение энергосбережения, переход на использование новых и возобновляемых источников энергии [1, с. 217].

Проанализировав данные по экспорту-импорту товаров между странами ЕС и Украиной за 2000 – 2010 г., можно заметить позитивную динамику в структуре как экспорта, так и импорта (рис. 1). Увеличились экспортные поставки масляных семян, главными импортерами которых из Украины являются Нидерланды, Испания. Выросли объемы экспорта органических химических соединений в такие страны, как Финляндия, Германия. Главным потребителем кожного сырья украинского происхождения (а его экспортные объемы значительно выросли) является Италия. Увеличились объемы экспортных поставок одежды в Германию и другие страны. Главным торговым партнером Украины в торговле медью и изделиями из нее является та же Германия [5].

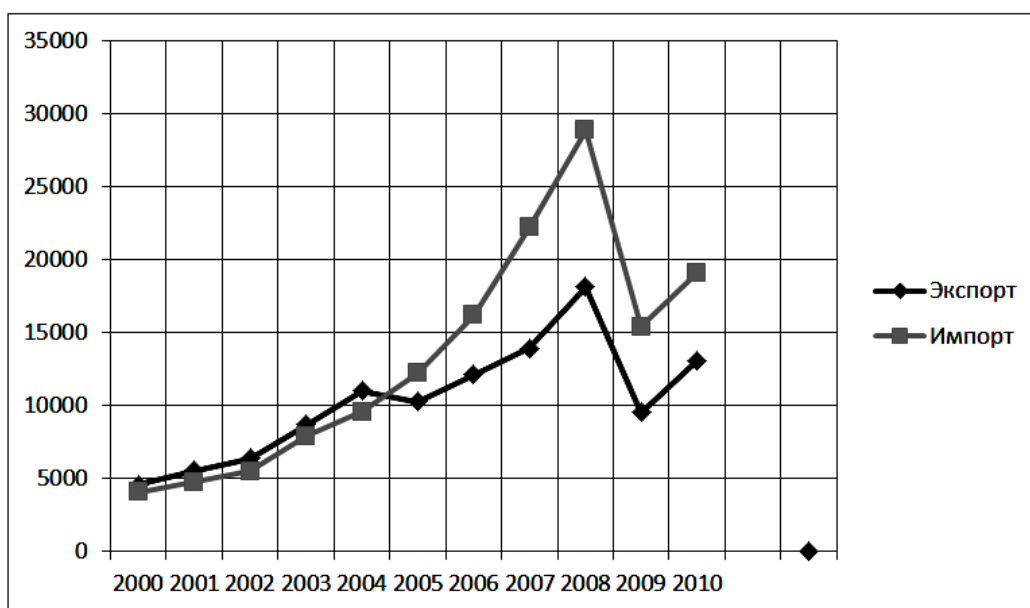


Рис. 1. Структура экспорта-импорта товаров между странами ЕС и Украиной



Главными импортерами за 2010 г. являются Германия (4 605,3 млн долл. США), Польша (2 788,8 млн долл. США), Италия (1 390,3 млн долл. США). В структуре экспорта также преобладают Италия (2 412,4 млн дол. США), Польша (1 787,2 млн долл. США) и Германия (1 499,5 млн долл. США). Внешняя торговля Украины товарами со странами ЕС за 2010 год представлена на рис. 2.

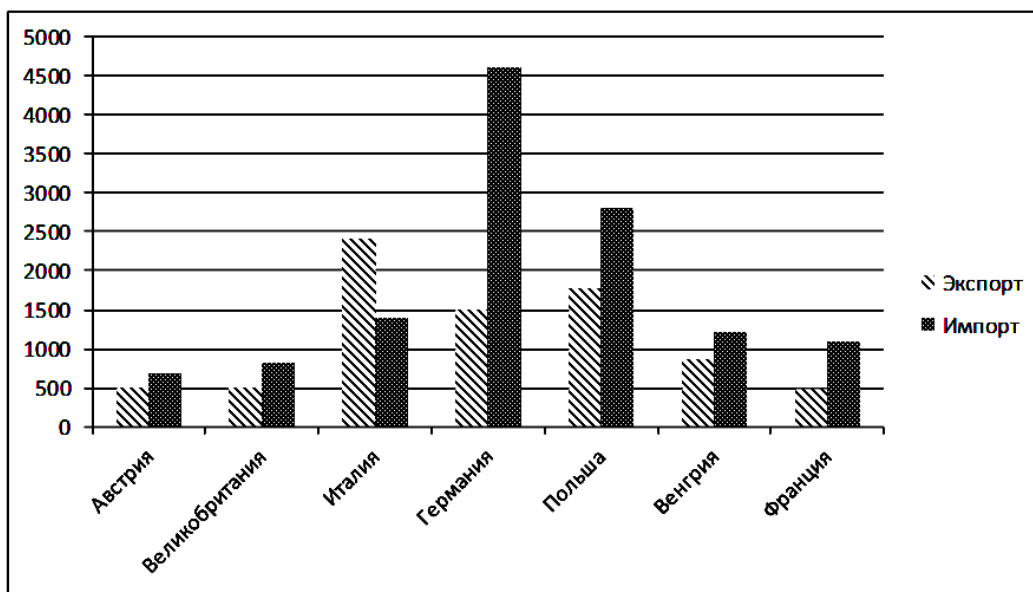


Рис. 2. Внешняя торговля Украины товарами со странами ЕС за 2010 год

В более общем плане можно констатировать, что совокупные объемы торгово-экономического взаимодействия Украины из ЕС в последние годы постоянно растут. Например, в 2010 г. товарооборот товарами и услугами между Украиной и странами Европы составлял 10,5 млрд долл. США (в сравнении с 1999 г. состоялось увеличение на 21 %). При этом экспорт увеличился в сравнении с 1999 г. на 22 %, что составляло 5,7 млрд долл. США, а импорт – на 21 % и составлял 4,8 млрд долл. США [5].

Таким образом, проанализировав отношения между Украиной и Европейским Союзом, можно прийти к выводу, что на данный момент Украина только стала на путь демократического, экономического, политического развития. Хотя о вхождении Украины в ЕС пока говорить рано, Украина тесно взаимодействует со странами – членами Европейского Союза. В Украине должен быть проведен ряд реформ как в законодательстве, так и в социальной политике, отечественные предприятия должны быть реструктурированы для того, чтобы соответствовать высоким европейским стандартам. Позитивными результатами сотрудничества для Украины могут стать: преодоление технологической отсталости, привлечение иностранных инвестиций и новейших технологий, создание новых рабочих мест, повышение конкурентной способности отечественного товаропроизводителя, выход на мировые рынки, прежде всего на рынок ЕС.

Также следует отметить, что интеграция в европейские структуры ни в коем случае не должна ограничивать отношения со странами СНГ и другими странами мира. Чем более широкими и разнообразными являются внешнеэкономические связи, тем более постоянной будет экономика и экономическая безопасность страны.

Научн. рук. Зайцева И. С.

**Литература:** 1. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами : ратифікована ЗУ № 237/94-ВР від 10.11.1994 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 46. – С. 214–220. 2. Плотніков О. Європейський Союз і Україна після виборів: майбутнє двосторонніх відносин / Плотніков О. // Економіст. – 2010. – № 4. – С. 4–9. 3. Жуков С. А. Формування комплексної регіональної моделі входження України в Європейський Союз / Жуков С. А. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 143–149. 4. Независимый исследовательский институт IFAK Ukraine. Социологический опрос DW-Trend [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dw.de/dw/article/0,,6042827,00.html>. 5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2005/zd/g\\_s\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2005/zd/g_s_u.html).



Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВПЛИВ ВСЕСВІТНЬОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

*Анотація. Розглянуто причини всесвітньої фінансово-економічної кризи та її вплив на економіку України. Проаналізовано стан економіки країни на початку кризи та на її кінцевому етапі минулого року. Запропоновано шляхи подолання кризових процесів у країні та подано характеристику перспектив розвитку економіки України.*

*Аннотация. Рассмотрены причины мирового финансово-экономического кризиса и его влияние на экономику Украины. Проанализировано состояние экономики страны в начале кризиса и на его конечном этапе в прошлом году. Предложены пути преодоления кризисных процессов в стране и дана характеристика перспектив развития экономики Украины.*

*Annotation. The causes of world financial and economic crisis and its influence on economy of Ukraine have been studied. State of the economy of the country in the beginning of the crisis and at its final stage in 2011 has been analyzed. Ways of overcoming the crisis have been proposed and the characteristic of outlook of development of economy in Ukraine has been given.*

*Ключові слова: всесвітня криза, фінансово-економічна криза, світова економіка, кредитний бум, зовнішній борг, державний бюджет.*

Міжнародна фінансова та економічна криза охопила майже всю світову економіку. Україна є однією з країн, які найбільше постраждали від кризи. Майже всі залежні від експорту галузі вітчизняної економіки у перші місяці кризи змушені були скоротити виробництво до 30 %. У 2009 році падіння промисловості становило 30,4 %, інвестицій – 43,3 %, ВВП – 20,3 % [1, с. 15].

Актуальність цієї статті полягає у тому, що досягнута нині стабілізація світової економіки не є довготривалою, тому важливо проаналізувати причини та особливості сучасної всесвітньої економічно-фінансової кризи та виявити найбільш ефективні шляхи її подолання та якнайшвидшого покращення життя населення України.

Серед вчених, які займаються вивченням сучасної фінансово-економічної кризи, слід відзначити: лауреата Нобелівської премії з економіки Дж. Стігліца, відомого інвестора У. Баффета, професора Джорджтаунського університету А. Ослунда та головного економіста ЄБРР Е. Берглофа. Вагомий внесок в осмислення питань фінансової нестабільності та кризових явищ зробили такі вітчизняні вчені та науковці з країн СНД, як О. Суєтін, Т. Богдан, А. Чухно, Т. Буковинський, А. Галочинський, О. Петрик, Н. Поляк, О. Вовчак, А. Анікін, О. Василик, А. Грязнова, Л. Дробозіна, І. Дьяконова, А. Єпіфанов, М. Монтес, С. Мочерний, К. Павлюк, В. Попов, К. Рудий, І. Сомо та ін. [2, с. 22].

Метою цієї статті є аналіз причин виникнення економічної кризи в Україні, оцінка сучасної економічної ситуації у країні та виявлення шляхів подолання кризи і майбутніх перспектив розвитку України.

Перш за все необхідно з'ясувати, що саме спричинило стрімкий розвиток кризових явищ у нашій країні. Вплив світової економічної кризи на Україну зумовлений дією низки зовнішніх і внутрішніх факторів. У Декларації саміту "Групи 20" наголошено, що ані політики, ані відповідні державні регулюючі органи належним чином не врахували і не вживали заходів проти зростання ризиків на фінансових ринках, не аналізували фінансові інновації та їх наслідки, не проводили системних дій щодо регулювання економіки як на національному, так і на світовому рівнях [3].

Крім того, до зовнішніх чинників відносяться такі: зростання цін на активи; виникнення кредитного буму; накопичення надмірних боргів; поширення системних ризиків; незавершеність важливих процесів ринкової трансформації; неспроможність передбачити кризовий сценарій розвитку подій [4, с. 3].

Що стосується внутрішньої ситуації, економічне падіння зумовлювалося такими факторами: вузькістю внутрішнього ринку; сильною залежністю від зовнішньої кон'юнктури; відсталістю структурою економіки та її надмірною енергоємністю; значним дефіцитом поточного рахунку; швидким нарощуванням зовнішнього боргу; вразливістю банківського сектору; поступовим зниженням реальних доходів населення; підвищенням реальних процентних ставок за кредитами; скороченням державного фінансування; прив'язкою гривні до долара; спадом виробництва, що скоротив надход-



ження коштів до бюджету у вигляді податків. Усе це супроводжувалось швидким зростанням валового зовнішнього боргу, який переважно спрямовувався не на зміцнення експортного потенціалу, а на збільшення споживчого кредитування [5, с. 5].

Розглянемо характерні риси економіки України у найбільш гострий період кризи. По-перше, восени 2008 року відбулося стрімке падіння зовнішнього попиту на товари, які експортувалися, що призвело до зниження цін на світових ринках. По-друге, різко скоротилося зовнішнє фінансування, припинився приплив дешевих іноземних запозичень. По-третє, зменшився внутрішній попит через скорочення обсягів споживчого кредитування та уповільнення надходження інвестицій у основний капітал, також українські банки зіткнулися з кризою ліквідності через обмеження доступу до закордонних кредитів, які кілька останніх років були основним джерелом збільшення обсягів кредитування. По-четверте, збільшилося навантаження на бюджетну систему, що вимагало від влади своєчасного руху для збереження основ стабільності державних фінансів.

Також виникла криза в житловому будівництві, викликана значним скороченням іпотечного кредитування банками. Через досить значний рівень інтегрованості економіки України в загальносвітову економіку зростання рівня світової інфляції суттєво впливає на динаміку інфляції в Україні. Крім того, недостатньо виважена політика щодо запозичень призвела до різкого зростання державного боргу [6, с. 11].

Нарешті негативно вплинуло те, що останні кілька років напередодні кризи банківський сектор демонстрував на диво стрімке, але нестійке зростання – більше 70 % на рік. Такому зростанню сприяло поліпшення доступу до світових ринків капіталу, прихід на український ринок багатьох іноземних банків і м'яка внутрішня монетарна політика. Однак світова фінансова криза перекинула основне джерело такого зростання, а саме доступ українських банків до міжнародних кредитних ринків. У результаті місцеві банки зіткнулися з підвищеним кредитним ризиком та ризиком ліквідності, оскільки стало складно рефінансувати зовнішній борг, який підлягає оплаті, у той час як обсяг кредитів почав стрімко зростати.

Оцінка макроекономічної ситуації у країні свідчить про деяке уповільнення в частині відновлення реального сектору, при цьому ситуація в банківській системі країни залишалась відносно стабільною.

На динаміку та перспективи розвитку вітчизняної економіки продовжували чинити тиск: залежність розвитку реального сектору економіки України від кон'юнктури на світових товарних та сировинних ринках, а також від можливості коливання попиту на продукцію вітчизняного виробника;

зростання обсягу державного боргу та витрат з його обслуговування;  
висока питома вага у видатковій частині державного бюджету поточних першочергових витрат;  
негативне сальдо торгового балансу, що ймовірно приведе до подальшого нарощування валового зовнішнього боргу;  
висока чутливість банківської системи України до системних та індивідуальних ризиків, яка стримує відновлення банківського ринку.

Основні показники подано в таблиці [7].

Таблиця

**Основні макроекономічні показники за 2009 – 2012 рр.**

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р. (прогноз)
Зростання фізичного обсягу ВВП, % відносно минулого року	84,9	104,2	104,7	105,0
Темп зростання промислового виробництва, %	78,1	11	108,6	105,5
Темп зростання с/г виробництва, %	98,2	99	113,7	–
Темп зростання обсягів виконаних будівельних робіт, %	51,8	94,6	11,4	–
Темп зростання обсягів роздрібного товарообороту, %	79,4	107,8	114,6	–
Індекс споживчих цін, %	115,9	109,4	109,0	107,9
Темп зростання дохідної частини держбюджету, %	90,5	114,7	139,4	112,4
Дефіцит державного бюджету, % до ВВП за рік	-3,9	-5,95	-2,7	-1,7
Пряме боргове навантаження держбюджету, %	108,2	134,5	116,5	123,1
Співвідношення прямого боргу центрального уряду до ВВП за рік, %	24,8	29,9	27,1	–
Співвідношення сукупного боргу центрального уряду до ВВП за рік, %	34,6	39,9	36,0	27,6

На рис. 1 можна побачити виконання державного бюджету у 2010 – 2011 рр. [7]. Економічний стан України та сприятлива кон'юнктура зовнішніх ринків країн – основних імпортерів вітчизняної продукції у першій половині 2011 року – сприяли позитивній динаміці надходжень у державний бюджет та виконанню планових бюджетних показників. Таким чином, за рік прибутки державного бюджету виросли на 39,4 % порівняно із аналогічним періодом минулого року. Загальна сума надход-



жень у загальний та спеціальний фонди держбюджету за проаналізований період склала 226,7 млрд грн, а дефіцит зменшився у 6,9 разів – до 7,7 млрд грн.

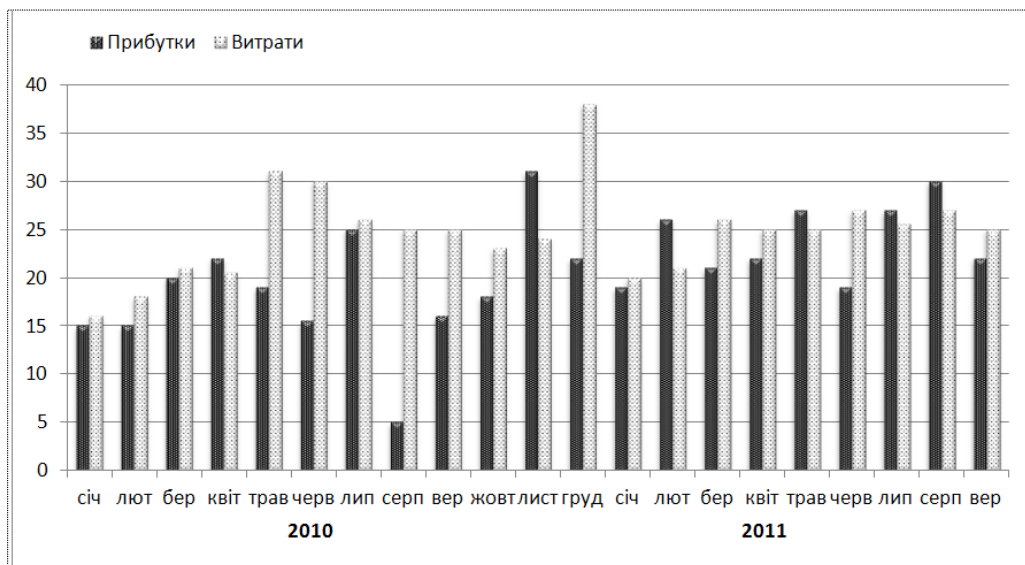


Рис. 1. Виконання державного бюджету у 2010 – 2011 рр., млрд грн

Металургія як одна із основних експортоорієнтованих галузей України, за підсумками 2011 року, продемонструвала приріст обсягів виробництва на рівні 11,7 % порівнянно з аналогічним періодом 2010 року. Проте у вересні спостерігалось деяке уповільнення темпів виробництва. Ця тенденція обумовлюється, перш за все, нестабільним попитом на метал як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, а також погіршенням структури сировинної бази.

Щодо інших галузей виробництва, за результатами 2011 року машинобудування України наростило обсяги виробництва на 20,4 % порівнянно з 2010 роком. За результатами 2011 року, зростання обсягів виконання будівельних робіт в Україні склало 11,4 %, при цьому спостерігалось деяке уповільнення темпів зростання цього показника. Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні за поточний рік збільшилося на 3,7 %, зростання переважно було забезпечене позитивною динамікою виробництва продукції рослинництва. За період 2011 року роздрібний товарообіг в Україні збільшився на 15,2 % у порівнянні з 2010 роком, темпи зростання показника залишилися незмінними порівнянно з підсумками 2010 року. У грошовому виразі роздрібний товарообіг виріс до 482,3 млрд грн.

На рис. 2 наведено рівень державного боргу у 2004 – 2011 роках [7]. Слід зазначити, що прогнозний рівень державного боргу на 2012 рік складає 415,6 млрд грн та враховує отримання запозичень за допомогою євробондів. Однак, незважаючи на збільшення обсягів державного боргу та відповідного зростання витрат на його обслуговування, боргове навантаження уряду продовжує залишатися помірним (близько 27 % прогнозованого ВВП на 2012 рік).

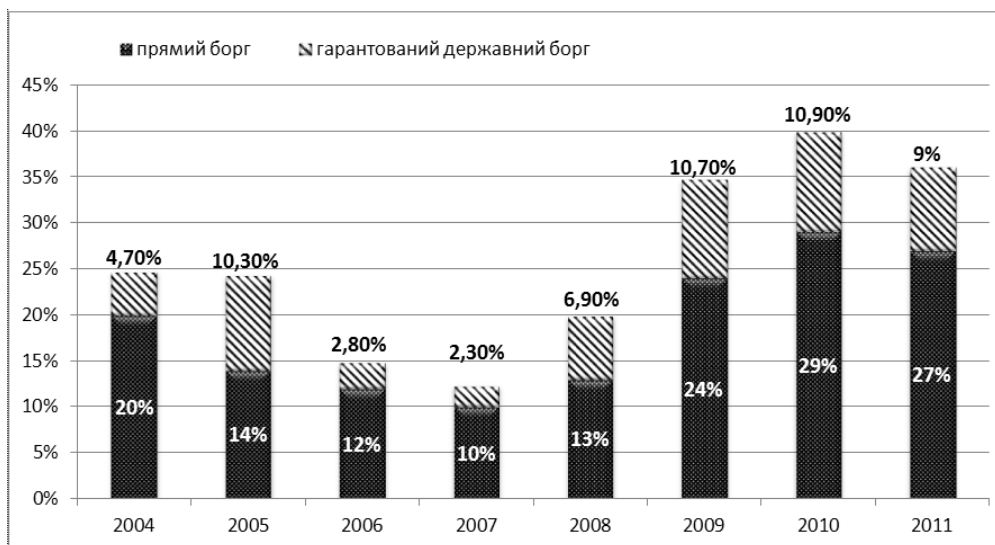


Рис. 2. Рівень державного боргу (у % до річного ВВП)



Операційне середовище в Україні, як і ситуація на світових фінансових ринках, залишається складним, що посилює чутливість банківського сектору до основних індивідуальних ризиків. Основні зміни в роботі банківського сектору насамперед будуть стосуватися операційного середовища. Згідно з даними НБУ, тимчасова адміністрація діє у 2 банках, на стадії ліквідації знаходиться 21 банківська установа. Загальна кількість діючих банків на початок жовтня 2011 року склала 177, серед яких 55 – банки з іноземним капіталом [7].

Таким чином, повне відновлення економіки України після світової кризи досить сильно затягнулося. Адже, за даними Асоціації українських банків, процес пожвавлення економіки України очікувався на 2011 – 2012 рр., проте ймовірніше він здійсниться пізніше – у 2013 або у 2014 рр. У найближчий час відбудеться часткове відновлення світової економіки, а через те що Україна дуже сильно залежить від неї, беручи до уваги частку експорту, наша країна не має імунітету до будь-яких світових катаклізмів. Крім того, українська економіка насамперед пов'язана зі світовою, тому що економіка у країні відкрита через рівень експорту як складової ВВП у 60 % – саме цей фактор несприятливо впливає на економіку України через світові кризові процеси [8].

У Міжнародному валютному фонді вважають, що уряди східноєвропейських країн мають скоротити бюджетні дефіцити, відновити банківські системи та стимулювати економічне зростання після фінансової кризи. Крім того, МВФ зазначив, що ця криза виявила всі базові бюджетні проблеми Східної Європи. Україна зайняла перше місце за обсягом фінансової допомоги серед країн Східної Європи в період світової фінансово-економічної кризи, близько \$32,5 млрд кредитів від МВФ, Всесвітнього банку, ЄС та інших організацій [9]. В Україні, згідно з оцінками деяких вітчизняних вчених, надмірне нарощування державного боргу може спровокувати кризу державної заборгованості у 2012 – 2013 роках.

На сучасному етапі розвитку України необхідно остаточно подолати кризу в нашій країні та запобігти наступній хвилі кризи, аби вийти на новий рівень економічного розвитку. Тому для подолання цього багатоаспектного явища потрібні виважені кроки.

Макроекономічна стабільність та стійкість державних фінансів є необхідною умовою економічного зростання. Крім того, потрібно забезпечити стійкість бюджетної системи до несприятливого зовнішнього впливу, ефективну координацію грошово-кредитної політики. Отже, задля досягнення саме цих цілей та загальної стабілізації економіки треба вжити ряд заходів, а саме:

- удосконалити науково-технологічне виробництво, яке є матеріально-технічною основою виходу з кризи;

- підвищити прозорість бюджетної політики, забезпечити доступну інформацію про стан і тенденції розвитку суспільних фінансів;

- широко використовувати нематеріальні активи, тобто інтелектуальний капітал та інтелектуальну власність, запобігаючи "витоку мізків";

- систематично аналізувати ризики у бюджетно-податковій сфері, підтримувати необхідні фінансові резерви;

- створити ефективну систему міжбюджетних відносин;

- здійснювати інвестиційну політику;

- рекапіталізувати банки за рахунок коштів державного бюджету;

- посилити економічну роль держави шляхом удосконалення фінансового контролю [6, с. 29];

- формувати та розвивати внутрішній ринок товарів кінцевого споживання за рахунок вітчизняної продукції;

- удосконалити інституційні та організаційно-економічні засади функціонування внутрішнього ринку;

- створити середовище для розвитку добросовісної конкуренції між вітчизняними товаровиробниками та імпортерами;

- понижити податкове навантаження, що має привести до підвищення попиту, пропозиції на ринку праці, скорочення витрат на робочу силу;

- проводити ретельну ревізію повноважень центру й регіональних утворень;

- сконцентрувати ресурси бюджетної системи на виконання ключових завдань, а натомість скоротити неефективні видатки, аби досягти збалансованості бюджету [10, с. 4].

Таким чином, можна зробити такі висновки. Серед найголовніших причин фінансово-економічної кризи в Україні слід виділити підвищену вразливість економіки України до зовнішніх фінансових потрясінь. Другим вагомим фактором були значні обсяги зовнішнього боргу, що підлягали виплаті в короткостроковій перспективі. Щодо внутрішньої ситуації, то однією з найвагоміших причин кризи стало зростання інфляції, яка була спровокована посиленням політики на підвищення грошових доходів населення, проте уряд не враховував показники зростання продуктивності праці і зовсім не брав до уваги можливості товарного забезпечення населення продовольством та іншими товарами народного споживання.

Щодо теперішньої економічної ситуації в Україні можна сказати, що макроекономічна стійкість ще не відновилася, інфляція загалом залишається вищою за середню порівняно із іншими країнами, що розвиваються. Іншою особливістю посткризового періоду є активне стимулювання попиту населення замість розширення продуктивних інвестицій. Також за останній час спостерігався посилений приплив прямих іноземних інвестицій. Стабільність валютного ринку, як і раніше, залежить від запасів валютних резервів. В Україні заощадження населення до ВВП збільшуються темпами, близькими до докризових показників. Основним трендом, що забезпечує стійкість економічного зростання, є розвиток приватних інвестицій.

Отже, проведений аналіз та уроки фінансово-економічної кризи спонукають нас до таких висновків. Для подолання і ослаблення наслідків важкої економічної кризи потрібні кардинальні зміни



в економіці держави. По-перше, для забезпечення сталого економічного розвитку України пріоритетом повинні стати не просто грошові доходи, а розвиток виробництва, продуктивність праці і тільки на цій основі – зростання доходів. Необхідно ввести режим економії на всіх рівнях управління, припинити всі приховані та необґрунтовані витрати, посилити контроль над ними. По-друге, треба сприяти розвитку внутрішнього ринку, для чого реформувати політику кредитування відповідних виробництв, по-новому використовувати можливості державних банків та розробити і ввести в дію програму прискореного розвитку виробництва, що мають перспективи попиту на світових ринках. По-третє, уряд має терміново вжити заходів щодо ліквідації негативного сальдо зовнішньої торгівлі, заборони зростання імпорту і підтримки експорту.

Таким чином, тривалість світової фінансово-економічної кризи та поглиблення її впливу на Україну потребують невідкладних антикризових заходів. Водночас, крім рятування банківської системи, постає завдання запобігання загрозам для реального сектору національної економіки, збереження її конкурентоспроможності.

*Наук. керівн. Зайцева І. С.*

**Література:** 1. Сколотяний Ю. Досягнута стабілізація світової економіки не буде тривалою / Сколотяний Ю., Гальчинський А. // Дзеркало тижня. – 2009. – № 34(762). – С. 12–18. 2. Вовчак О. Причини та наслідки впливу світової фінансової кризи на розвиток банківського і реального секторів економіки України / Вовчак О., Полян Н. // Вісник НБУ. – 2009. – № 8. – С. 22–25. 3. Декларація саміту "Великої Двадцятки" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.g20.org/>. 4. Богдан Т. Глобальна фінансова криза та виклики для економічної політики в посткризовий період / Богдан Т. // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 3–14. 5. Петрик О. Фінансова криза в Україні та заходи щодо її подолання / Петрик О. // Вісник НБУ. – 2009. – № 8. – С. 4–10. 6. Буковинський Т. Фінансова криза в Україні: вплив та розвиток економіки та деякі заходи з досягнення фінансової стабілізації / Буковинський Т. // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 10–30. 7. Міністерство фінансів України, Держкомстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>. 8. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua/>. 9. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/index.htm>. 10. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи, методи її подолання / Чухно А. // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 4–13.

---

**Харечко Ю. А.**

УДК 331.57(477)

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ**

*Анотація. Досліджено та визначено основні проблеми безробіття в Україні. Обґрунтовано необхідність застосування певних методів та механізмів, які допоможуть повернути віру населення в краще майбутнє. Запропоновано конкретні заходи боротьби з безробіттям, а також шляхи покращення нинішнього стану ринку праці.*

*Аннотация. Исследованы и определены основные проблемы безработицы в Украине. Обоснована необходимость применения некоторых методов и механизмов, которые помогут вернуть веру населения в лучшее будущее. Предложены конкретные методы борьбы с безработицей, а также пути улучшения нынешнего состояния рынка труда.*

*Annotation. The main problems in Ukraine were investigated and identified. The application of some methods and ways will help to return the believe of population in better future was emphasized. The specific methods of fight with unemployment and ways for improvement of present state of labor market was offered.*

*Ключові слова: безробіття, ринок праці, робочі місця, зайнятість, соціально-трудова політика держави на ринках праці.*

Важливою сферою державного регулювання в умовах соціально-економічного розвитку вважається зайнятість населення – одна із основних життєво необхідних потреб і ознак соціально-

---

© Харечко Ю. А., 2012



го добробуту й благополуччя суспільства. Статус зайнятості визначається для економічно активного населення, до якого входять як зайняті, так і безробітні. На сьогоднішній день повноцінний український ринок праці тільки формується, тому є важливою розробка і реалізація політики зайнятості, де ключова мета розвитку українського суспільства – це зменшення безробіття серед молодих людей. Молоді спеціалісти – це гордість будь-якої розвиненої країни, показник економічного зростання і стабільності, проте через складну економічну ситуацію вони не можуть влаштуватись на роботу і це призводить до зневіри в гідне майбутнє наступних поколінь. Тому обрана тема є надзвичайно актуальною.

Вирішенням проблеми безробіття займались як українські, так і іноземні вчені, серед яких: Л. Вальнева, С. Йолкін, А. Сен, Д. Богиня, О. Грішнова, Н. Нижник, Г. Теренс та ін.

Метою публікації є причин виникнення і поширення безробіття в Україні, розкриття наслідків безробіття та виявлення методів його подолання в сучасних економічних умовах.

Таке явище, як безробіття, характеризує макроекономічну нестабільність і має циклічний характер, тому політика будь-якої держави спрямована на усунення такої актуальної на сьогоднішній день проблеми. Проте якими б тактовними не були дії держав щодо зниження безробіття, жодна з них не може створити умови, за яких їх громадяни можуть легко знайти ту роботу, що принесе максимальний прибуток, підвищить статус людини і зробить її фінансово незалежною. Узагалі, на думку експертів Міжнародної організації праці, найближчими роками рівень безробіття становитиме 10 % і повністю ліквідувати його не зможе жодна з країн.

Для забезпечення гарантій безробітним Верховна Рада України ухвалила два базових закони у цій сфері, зокрема, в 1991 р. Закон України "Про зайнятість населення" та в 2000 р. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття". Вони закладають законодавчу основу для вирішення проблем соціального захисту безробітних, надання їм певної матеріальної та іншої допомоги, а також створення умов для забезпечення їх роботою [1, с. 294].

Згідно зі статтею 2 Закону України "Про загальнообов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття" безробітними визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів і зареєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи. Безробітними визнаються також інваліди, які не досягли пенсійного віку, не працюють та зареєстровані як такі, що шукають роботу [2].

За визначенням Міжнародної організації праці (МОП), безробітними вважаються особи у віці 15 – 70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють такі три умови:

активно шукали роботу або намагались організувати власну справу впродовж останніх 4-х тижнів, що передували опитуванню;

не мали роботи (прибуткового заняття);

готові приступити до роботи впродовж двох найближчих тижнів [3].

Рівень безробіття – це відношення кількості зареєстрованих громадян країни у центрі зайнятості до кількості працездатних.

Працездатне населення – це сукупність людей робочого віку (чоловіки 16 – 59 років і жінки 16 – 54 років), що здатні за своїми психологічними та фізіологічними здібностями до участі в трудовому процесі. Згідно з працею Т. Мальтуса "Досвід про закон народонаселення" виробництво засобів існування зростає в арифметичній прогресії, проте людство розмножується в геометричній. Саме тому певна частина людства з часом стає надлишковою, тобто залишається без засобів існування, і це передбачає необхідність регулювання їх кількості.

Насправді ж "надлишок" працездатного населення є відносним, тобто воно є надлишком лише щодо потреб самозростання капіталу. Там, де суспільне виробництво підпорядковане не потребам капіталу, а працює на благо людей, там не існує "надлишку" робочої сили і зникає таке соціальне явище [3].

Загалом безробіття є не випадковим явищем, а закономірним, воно породжене процесом накопичення капіталу в умовах ринкової економіки, що основана на приватній власності на засоби виробництва. Саме за таких умов ринкова економіка породжує такий показник, як безробіття, що є неминучим у даному випадку і одночасно вважається неодмінною умовою її нормального функціонування.

Щоб зрозуміти всю сутність такого явища, як безробіття, варто розглянути теорії щодо причин його виникнення і шляхів подолання. Найпоширенішою в наш час вважається кейнсіанська теорія, згідно з якою причиною безробіття є недостатній сукупний попит на товари. Представники цієї теорії пропонують звернутись до держави, щоб уникнути незайнятості населення, адже державні методи стимулювання ефективного сукупного попиту є найкращими для подолання такого явища. За класичною теорією, безробіття не є серйозною економічною проблемою, оскільки причина – це надто висока заробітна плата, що в умовах вільного ринку зберігатися довго не може. Тому метод боротьби простий – саморегулювання ринку праці, тобто зниження заробітної плати до рівня економічної рівноваги.

У табл. 1 подано рівень безробіття в Україні у 2011 р. Проаналізувавши цю таблицю, можна зазначити, що найвищим цей показник є серед чоловіків і складає 8,8 % до кількості економічно активного населення, серед міського населення – 8,0 %, серед сільського – 7,5 %. Найменший рівень безробіття зафіксований серед жіночої статі і становить 6,8 % [4].



Таблиця 1

**Зареєстрований рівень безробіття в Україні у 2011 році  
(у середньому за період, у % до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)**

	Усього	У тому числі за віковими групами, років						Працевдатного віку
		15–24	25–29	30–39	40–49	50–59	60–70	
Усе населення	7,9	18,6	9,2	7,3	6,4	5,1	0,1	8,6
Жінки	6,8	18,7	8,2	6,1	5,7	4,2	0,1	7,8
Чоловіки	8,8	18,6	9,9	8,4	7,0	6,0	0,0	9,2
Міське населення	8,0	20,2	9,2	7,3	6,2	5,2	0,1	8,6
Сільське населення	7,5	16,1	9,1	7,3	6,7	5,0	0,0	8,5

У табл. 2 наведено динаміку кількості зареєстрованих безробітних протягом 2011 р., розрахунок здійснено за даними Держкомстату України [4]. Проаналізувавши цю таблицю, можна помітити, що найбільша кількість безробітних була у лютому (616,7 тис. осіб), а найменша – у жовтні (378,9 тис. осіб).

Таблиця 2

**Динаміка кількості зареєстрованих безробітних в Україні у 2011 році**

Місяці	Кількість зареєстрованих безробітних, на кінець звітної періоду			Середній розмір допомоги за місяць, гривень
	тис. осіб		у % до населення працевдатного віку	
	усього	з них отримують допомогу з зв'язку з безробіттям		
Січень	585,6	447,9	2,1	814
Лютий	616,7	466,3	2,2	826
Березень	613,6	456,4	2,2	810
Квітень	579,9	421,6	2,1	815
Травень	549,2	406,1	2,0	817
Червень	506,1	371,2	1,8	838
Липень	469,5	341,5	1,7	854
Серпень	432,4	310,3	1,6	878
Вересень	404,5	281,1	1,5	885
Жовтень	378,9	268,3	1,4	906
Листопад	413,1	298,4	1,5	845
Грудень	482,8	365,3	1,8	879

Головними складовими ринку праці є сукупний попит, що характеризується як загальна потреба роботодавців у найманій робочій силі, та сукупна пропозиція, що охоплює всю найману робочу силу. Попит на робочу силу визначається кількістю та якістю робочих місць, що існують в економіці країни, функціонують та потребують заповнення. Пропозиція на ринку праці формується за рахунок кількості незайнятих працівників [1, с. 294]. У табл. 3 наведено дані щодо попиту та пропозиції робочої сили в Україні у 2011 р. За співвідношеннями цієї таблиці можна зробити висновок, що пропозиція робочої сили перевищила попит. Це пов'язано з нестабільною ситуацією в Україні.

На 1 січня 2011 р. на обліку в центрах зайнятості перебувало 610,3 тис. незайнятих громадян (табл. 3). Цей показник є меншим порівняно з даними за лютий, протягом якого 635,6 тис. осіб перебували на обліку в державній службі зайнятості. Найменшим він був у жовтні – 397,6 тис. незайнятих громадян. Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад була найвищою у травні – 95,0 тис. осіб, а найменшою у грудні – 59,3 тис. осіб [4].

На 1 червня 2010 р. на обліку в центрах зайнятості перебувало 434,7 тис. незайнятих громадян, серед яких 243,8 тис. – молодь; 46 тис. – вивільнені працівники; 88,7 тис. – особи, що не здатні на рівних конкурувати на ринку праці. Статус безробітного мали 419,4 тис. осіб. Із загальної чисельності безробітних 156,6 тис. осіб проживали в сільській місцевості (262,8 тис. – у містах), інформація надана Державним центром зайнятості [5].

Порівнюючи показники незайнятості за 2010 – 2011 рр., можна зробити висновок, що у 2011 р. цей показник значно виріс, адже на 1 червня 2011 р. кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, становила 516,0 тис. осіб.

## Попит та пропозиція робочої сили в Україні у 2011 році

Місяці	Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, тис. осіб	Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад, тис. осіб	Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), осіб
Січень	610,3	68,5	89
Лютий	635,6	72,9	87
Березень	633,2	92,3	69
Квітень	597,3	89,5	67
Травень	565,9	95,0	60
Червень	516,0	90,5	57
Липень	484,3	89,0	54
Серпень	448,3	93,2	48
Вересень	420,0	87,3	48
Жовтень	397,6	82,1	48
Листопад	439,5	73,2	60
Грудень	501,4	59,3	84

Безробіття є чимось більшим, ніж економічне нещастя, адже насамперед це соціальна катастрофа. Депресія, викликана цим явищем, провокує до бездіяльності, яка, у свою чергу, приводить до втрати кваліфікації, занепаду певних моральних надбань, втрати самоповаги, напруженості в суспільстві, розпаду родини і навіть до самогубства. Історія переконує нас в тому, що масове безробіття є причиною дуже швидких соціальних та політичних змін (наприклад, прихід до влади А. Гітлера). Тому кожна держава намагається ввести певні реформи, які б допомогли знизити рівень безробіття, щоб зберегти себе і суспільство від соціальних потрясінь.

Розглянемо такі наслідки безробіття:

Виникнення безробіття означає відкрите недовикористання робочої сили як фактора виробництва.

Безробіття завжди є явищем, що призводить до повної чи часткової втрати кваліфікації.

Нарощення безробіття завжди супроводжується підривом психологічного здоров'я нації.

Безробіття викликає недоотримання сектором домашніх господарств грошового доходу, як наслідок, зменшує споживчий попит.

Держава не в повному обсязі отримує податки.

Як видно, це негативні наслідки безробіття, проте існують позитивні, серед яких:

безробітні, які в будь-який момент готові включитись у процес праці, виконують стабілізуючу функцію резервної армії праці;

наявність вільних виробничих потужностей є типічною для сучасної ринкової економіки;

у період тимчасової незайнятості відкривається можливість організувати перекваліфікацію певної частини робочої сили, її переїзд в інший регіон країни;

безробіття виступає як фактор, що без великих затрат допомагає підвищенню в суспільстві трудової дисципліни.

Щоб уникнути всіх негативних наслідків такого явища, як безробіття, державі слід створити певні умови і вжити термінові заходи, що допоможуть створити нові робочі місця, а також відновити обсяги національного виробництва.

На думку автора, ефективними для подолання безробіття в Україні будуть такі шляхи:

1. Створення нових робочих місць, а також збереження існуючих у тій же кількості за рахунок зниження податків для підприємств для того, щоб припинити скорочення та звільнення робочого персоналу.

2. Збільшення кількості спеціальних центрів зайнятості, де кожен матиме змогу пройти курси перенавчання або підвищення кваліфікації, дізнатись про перспективні професії та галузі діяльності, проконсультуватись зі спеціалістами щодо правильного використання свого робочого потенціалу і професійних навичок тощо. Відомо, що у 2010 році мали попит фахівці з високим рівнем кваліфікації, топ-менеджери, а також економісти, лікарі, бухгалтери, юристи з відповідним досвідом роботи [5]. За даними служби зайнятості протягом 2010 року профорієнтаційні послуги отримали 1 958,7 тис. незайнятих громадян (з них жінки становили 50,8 %, а молодь віком до 35 років – 45 %). Профорієнтаційними послугами було охоплено близько 80 % загальноосвітніх навчальних закладів. У рамках реалізації Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення" здійснювалось надання допомоги по частковому безробіттю. Цю допомогу було надано 23 підприємствам, що сприяло збереженню зайнятості 12,5 тис. працівників. Видатки на ці цілі становили майже 11 млн грн [6].

3. Громадяни мають знаходити ті робочі місця, де матимуть гідну заробітну плату, комфортні та безпечні умови праці, тому державі потрібно створити ефективну систему працевлаштування, яка буде ґрунтуватись на науковому осмисленні правових відносин, які виникають у цій сфері.



4. Державі потрібно сформувати таку політику, яка б сприяла стимулюванню попиту на працю.
5. Економічне стимулювання молодіжної зайнятості, а також створення для забезпечення роботою тільки молоді певних фірм, надання субсидій для первинної зайнятості молодого покоління.
6. Щоб не існував відплив робочої сили, потрібно легалізувати тіньовий сектор економіки.
7. Надання державою підприємцям кредитів для розширення та переоснащення підприємства, для того щоб воно відповідало сучасним потребам ринку.

Зростання кризових явищ у національній економіці України останнім часом обумовило зменшення можливостей зайнятості. Загалом реакція українського ринку праці на світову фінансову кризу демонструє прояви глибших і триваліших фундаментальних суперечностей, які формувалися у сфері зайнятості протягом усіх років незалежності. Світова криза лише посилила чинники диспропорцій у розвитку ринку праці, до яких належать професійно-кваліфікаційні диспропорції попиту і пропозиції робочої сили, неповне використання зайнятої робочої сили, стабільно високий рівень малопродуктивної неформальної зайнятості, невідповідність галузевої структури зайнятості потребам інноваційного розвитку економіки [7, с. 302].

Безробіття є явищем, що показує певні економічні відхилення щодо вимушеної незайнятості населення працездатного віку. На погляд американського економіста І. Оукена, безробіття породжується за умов, коли ринок праці не бажає поглинути осіб, здатних працювати, і тих, що бажають працювати. На його думку, на ринку праці існує порушений баланс між попитом і пропозицією.

Такі категорії, як зайнятість та безробіття, займають важливе місце в аналізі ринку праці. Існує багато видів безробіття, проте всі вони поєднуються у три типи: фрикційне, циклічне та структурне. У розвинутих країнах світу безробіття вважається результатом високих темпів зростання НТП.

Така економічна категорія, як безробіття, є однією з найбільших соціально-економічних проблем, адже її високий показник призводить до морального занепаду суспільства і, як наслідок, до підвищення рівня злочинності.

Держава має розробляти певні заходи для боротьби з цим явищем, а також приймати певні закони, які б допомогли зменшити соціальне напруження в Україні.

На думку автора, наведені у статті шляхи подолання безробіття допоможуть державі зменшити рівень безробіття завдяки збільшенню робочих місць, наданню допомоги молоді, збільшенню кількості спеціальних центрів зайнятості тощо. Використовуючи такі заходи, Україна зможе здійснити соціальну захищеність населення, а також відновить прагнення людей до постійного самовдосконалення та самореалізації.

*Наук. керівн. Зайцева І. С.*

**Література:** 1. Банік О. Б. Проблема безробіття в Україні та шляхи її вирішення / Банік О. Б. // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 691. – С. 293–298. 2. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>. 3. Проблема безробіття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.refine.org.ua>. 4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. 5. Заходи соціального захисту незайнятого населення в січні – травні 2010 р. / Державний центр зайнятості // Праця і зарплата. – 2010 – № 23. – С. 5. 6. Галицький В. Державний захист у разі безробіття / В. Галицький // Праця і зарплата. – 2010. – № 23. – С. 4–5. 7. Лех Г. А. Шляхи подолання безробіття / Лех Г. А. // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – № 20.3. – С. 300–305.

---

**Сторубльовцева А. С.**

УДК 330.15.

Магістр 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто економічне зростання, проаналізовано сутність концепції сталого розвитку в Україні. Досліджено основні принципи, параметри та аспекти сталого розвитку. Доведено зростання актуальності та важливості фінансового аспекту сталого розвитку в сучасних умовах.*

*Анотация. Рассмотрен экономический рост, проанализирована сущность концепции устойчивого развития в Украине. Исследованы основные принципы, параметры и аспекты устойчивого развития. Доказан рост актуальности и важности финансового аспекта устойчивого развития в современных условиях.*

---

© Сторубльовцева А. С., 2012

*Annotation. The economic growth was considered, the essence of the concept of sustainable development were analyzed. The basic principles, parameters and aspects of sustainable development was investigated. The relevance and importance of the growth of the financial aspects of sustainable development in the modern world was argues.*

*Ключові слова: сталий розвиток, економічне зростання, екологічнобезпечна соціально орієнтована економіка.*

Концепції сталого розвитку в науковій літературі приділяється підвищена увага вчених з огляду на те, що усвідомлення людством реальної небезпеки екологічної катастрофи, яка загрожує існуванню цивілізації, привернуло неабияку увагу всесвітніх міжнародних організацій. Актуальним на сьогоднішній момент є обґрунтування необхідності сталого розвитку для України.

Метою цієї статті є дослідження проблеми сталого розвитку як основи економічного зростання в Україні.

Теоретичні основи сталого розвитку суспільства у своїх працях досліджували багато науковців. Так, С. Дорогунцов розглядав сталий розвиток в управлінні еколого-економічними системами, В. Міщенко, Л. Шостак звертали увагу на соціоекологічні орієнтири сучасної екологічної політики, Н. Гребенюк, О. Грянник, В. Трегобчук досліджували концепцію сталого розвитку в Україні.

Економічне зростання є однією з найважливіших суспільних проблем, до якої постійно звертаються економісти і політики. Саме темпи економічного зростання визначають динаміку економічного розвитку країни, її авторитет на міжнародній арені й історичні перспективи [1].

Важливою ознакою ХХ століття було нестримне прагнення людства до забезпечення економічного та технологічного розвитку. Такі нероздільні сфери, як економіка, довкілля та суспільні інститути, функціонували ізольовано одна від одної. Почала руйнуватися сама природна основа існування і внутрішнього світу людини. Як наслідок, на початку ХХІ ст. світ зіштовхнувся з глобальними екологічними проблемами, збідненням більшості населення земної кулі, деградацією моралі, наростанням регіональних і міжнетнічних конфліктів, тероризмом. Ці обставини примусили прогресивну міжнародну громадськість та відомі недержавні міжнародні організації, такі, як Римський клуб, Міжнародний інститут прикладного системного аналізу (IIASA, Люксембург, Австрія), Міжнародна федерація інститутів перспективних досліджень та інші, започаткувати новий підхід до подолання зазначених глобальних проблем, який отримав назву – концепція сталого розвитку. Суть його полягає в обов'язковій узгодженості економічного, екологічного та людського розвитку так, щоб від покоління до покоління не зменшувалися якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля, а відбувався соціальний прогрес, який визнає потреби кожної людини [2].

Потреба переходу на модель сталого розвитку всіх країн світу об'єктивно зумовлена демографічним "вибухом", сучасною науково-технічною революцією, а також нинішнім кризовим станом земної біосфери, вагомим зниженням її відновлювальних, відтворювальних і асиміляційних можливостей унаслідок надмірних антропогенних навантажень на природу. Проте на сьогодні економічне зростання у разі дотримання основних засад сталого розвитку не може відбуватись без науково-технічного прогресу. Оскільки без запровадження новітніх енерго- та ресурсощадних технологій ця мета є нездійсненною.

В Україні перспективи економічного зростання у дотриманні основних засад сталого розвитку є досить невизначеними, принаймні оцінюючи на сьогодні. Основою конкурентоспроможності економіки України, чи точніше виживання, залишаються традиційні чинники, пов'язані з використанням недозавантажених виробничих потужностей, сприятливою світовою кон'юнктурою на базовій низько- та середньотехнологічній категорії товарного експорту України, відносно дешевою ресурсною базою, низькою вартістю робочої сили [3].

Незважаючи на ці тривожні тенденції, українська влада підпорядковує свою політику тільки завданням економічного зростання, що заохочує марнотратне споживання природних ресурсів, забруднення довкілля та імпорт енергоосіїв.

Отже, стан сучасного українського суспільства характеризується великою кількістю різноманітних проблем, більшість яких вимагає невідкладного вирішення. Усі ці проблеми тісно взаємопов'язані, і тому вирішувати їх необхідно комплексно. Але для цього слід подолати стереотипи мислення, наприклад про суперечність екології та економіки, що будь-які екологічні заходи затратні для виробництва, адже існує безліч прикладів, коли гроші, вкладені в екологізацію виробництва, приносять прибуток.

*Наук. керівн. Кліменко О. М.*

**Література:** 1. Захарін С. Стимулювання інноваційної активності корпоративних структур / Захарін С. // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 41–48. 2. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку / Згуровський М. // Дзеркало тижня. – 2006. – № 19. 3. Попова В. Реалії та перспективи економічного зростання в Україні / Попова В., Попов В. // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 23–29. 4. Руденко Л. Україна на пути к устойчивому развитию / Руденко Л. – К. : Институт географии НАН Украины, 2009. – 29 с. 5. Сфремов О. Сталий чи гармонійний (з екосистемою) розвиток – чому віддати перевагу? / Сфремов О. // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 83–88. 6. Петровська О. С. Сучасна модель економічного розвитку національної економіки / Петровська О. С. // Економічна теорія. – 2008. – № 1. – С. 30–40.



Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **КИТАЙ: ВІД ЗАНЕПАДУ ДО ПРОЦВІТАННЯ. РЕЦЕПТ УСПІХУ**

*Анотація. Розглянуто основні напрями реформи економіки Китаю у період політики "реформ та відкритості". Виявлено підходи, завдяки яким трансформації в господарстві КНР стали успішними. Проаналізовано ті аспекти з досвіду китайської модернізації, котрі в перспективі рекомендуються для застосовування в Україні.*

*Анотация. Рассмотрены основные направления реформы Китая в период политики "реформ и открытости". Определены подходы, благодаря которым трансформации в хозяйстве КНР стали успешными. Проанализированы те аспекты из опыта китайской модернизации, которые в перспективе рекомендуются для применения в Украине.*

*Annotation. The main directions of reform in the economy of China during the period of politics of "reforms and openness" are considered. Approaches, due to which the transformations in the economy of the PRC became successful are identified. Those aspects from the experience of Chinese modernization, which in prospect are recommended for adoption in Ukraine are analyzed.*

*Ключові слова: Китай, реформи, змішана економіка, модернізація, економічний розвиток.*

Протягом усієї історії розвитку цивілізацій зароджувались і поступово занепадали десятки моделей економічних систем. Проте за сучасною класифікацією найпоширенішою формою господарювання є змішана економіка. І, звичайно ж, найяскравішим прикладом дієздатності такої системи є застосування її Китайською Народною Республікою.

Актуальність цієї теми полягає у тому, що вдалий досвід перемоги Китаю над наслідками світової економічної кризи сьогодні викликає неабиякий інтерес науковців усього світу до детального аналізу та оцінки економічної ефективності політики реформ і відкритості та до перспектив її розвитку в сучасний перехідний для країни період.

До цієї теми у своїх дослідженнях зверталися такі вітчизняні вчені, як В. Величко, М. Воронів, І. Зуєв, Мінжун Хуан, О. Пожидаєва, З. Щербата, та багато їх зарубіжних колег, зокрема російський вчений В. Карлусов.

Тож основною метою дослідження є: аналіз реформ у народному господарстві Піднебесної, котрі дозволили країні вдало поєднати соціалістичну ідеологію з ринковими відносинами, пройшовши шлях від занепаду до світового лідерства; можливість застосування Україною кращого досвіду Китаю для розвитку та реформування власної економіки.

Дослідження показали, що китайські реформи стосуються практично всіх аспектів розвитку економіки і є потужним стимулом для активізації наукових досліджень. Зокрема, висока динаміка економічного розвитку Китаю за три останніх десятиліття та глибокі трансформації у структурі економіки не могли не вплинути на розробку нових підходів у регіональній економіці, запровадження амбітних та тривалих програм і найоптимальніших моделей подальшого зростання національної економіки [1, с. 141].

Починаючи з 1978 року розпочався новий етап розвитку китайської економіки, що був пов'язаний з запровадженням політики гайге кайфан чженце – "реформ та відкритості", суть якої полягала у поступовому впровадженні ринкових методів господарювання, у розвитку товарно-грошових відносин, створенні сприятливих умов для успішного виходу на зовнішній ринок і залученні іноземних інвестицій. Усі подальші концепції – "три представництва", "гармонійне суспільство" – можуть вважатися еволюцією політики "реформ та відкритості" у нових конкретно-історичних умовах кінця XX – початку XXI століття [1, с. 142].

Тепер проаналізуємо, які ж саме кроки були зроблені на шляху реформування національної господарської системи Китаю.

В першу чергу було визначено регіони пріоритетного розвитку – приморські, адже саме вони мали найбільший потенціал економічного зростання. Пришвиджені темпи розвитку цих районів забезпечили високі темпи зростання економіки КНР загалом ("кумулятивний ефект"), оскільки інші регіони завдяки системі міжрайонних зв'язків тепер також отримали стимули для зростання.

Наступним кроком стало впровадження сімейного підряду у сільському господарстві, реформа механізму управління і господарювання державних підприємств у промисловості, їх перетворення на самостійні суб'єкти господарювання, тобто сільське населення Китаю повернулося до традицій ведення сімейного сільського господарства. Результатом цих зрушень стали:



кардинальне покращення макроекономічних показників;  
підйом продуктивних сил країни;  
підвищення конкурентоспроможності національної економіки;  
зростання продуктивності праці;  
зменшення диспропорцій у розвитку міст та сільських регіонів.

Другий етап аграрної реформи, що розпочався на початку 2000-х років, ознаменувався подальшим удосконаленням ринкових засад аграрно-промислового комплексу, скасуванням сільсько-господарського податку.

Проте не лише в аграрному секторі, а й в усьому господарстві було взято курс на будівництво соціалістичної ринкової економіки, який знайшов втілення у реформі системи оподаткування, ціноутворення й валютного регулювання. Протягом 1990-х років уряд скасував систему фіксованих цін; відмовився від обов'язкового продажу валюти експортерам; забезпечив внутрішню конвертованість юаня; упровадив механізм купівлі-продажу валюти на біржі; види і ставки податків були приведені у відповідність із загальноприйнятими світовими стандартами; було реформовано інші сфери, зокрема страхову, біржову, земельну, інвестиційну, зовнішньоторговельну, банківську тощо [1, с. 142].

Зокрема, Китай винайшов спосіб надання допомоги неконкурентоспроможним галузям економіки, що потребують особливої підтримки, створивши так звані банки розвитку, кожен з яких спеціалізується на своїй конкретній сфері діяльності: Державний банк розвитку, Експортно-імпортний банк Китаю та Банк сільсько-господарського розвитку Китаю [2, с. 31].

Згодом було вирішене і питання власності на землю. Упродовж тривалого часу вона продовжувала залишатися національним багатством, що не підлягало відчуженню. Проте тепер було розроблено механізми купівлі-продажу права на розпорядження землею (однак не права власності) чи надання землі у довгострокову оренду.

Не менш важливими факторами економічного розвитку були й значні внутрішні нагромадження, інтенсивне використання дешевої робочої сили і активне залучення іноземного капіталу в усіх галузях, особливо (у поєднанні із вітчизняними інвестиціями) на територіях пріоритетного розвитку. Економічно освоєна територія держави відкривалася для зовнішніх зв'язків поступово, починаючи зі спеціально створених економічних зон.

У результаті реформування за цими векторами до початку XXI ст. були закладені тенденції сталого розвитку економіки Китаю, найочевиднішою перевагою яких стало досягнення високих темпів розвитку. У середньому за 30 років політики "реформ та відкритості" темпи економічного приросту склали до 10, а іноді й більше відсотків, у той час як середньосвітові показники за той же період дорівнювали 2,4 %. Валютно-фінансова азіатська криза кінця 1990-х не завадила китайській економіці розвиватися стійкими темпами і, більше того, виступити фактором стабілізації економік країн Азійсько-Тихоокеанського регіону. Уже на той час це свідчило про неабиякий антикризовий потенціал економіки КНР.

Керівництво держави не прагнуло відповідного розвитку фінансового сектору економіки, орієнтуючись, насамперед, на модернізацію виробничих потужностей, не допустило широкої приватизації потужних державних підприємств. Саме цей факт і забезпечив стійкість національної економіки [1, с. 143].

Важливою рисою було й те, що масштаби залежності Китаю від зовнішньоторговельних операцій були не такими значними, як решти країн Південно-Східної Азії. У той час як більшість нових галузей промисловості країн ПСА були зорієнтовані на експорт (у результаті чого зростання споживання всередині країн штучно стримувалося, а внутрішній ринок звужувався), позиція Китаю полягала в обмеженні частки експорту в ВВП країни на рівні 20 %. До того ж, для виробництва більшості експортних товарів не потрібно було залучати передові технології та закуповувати комплектуючі деталі з-за кордону. А вже "цільовою аудиторією" китайського експорту були постіндустріальні країни, вітчизняні виробники яких фактично полишили ті галузі, у яких Китай був конкурентоспроможний на міжнародному ринку: текстиль, деякі види продовольства та сировини, електроніка, взуттєва промисловість, виробництво товарів господарського призначення, побутові вироби тощо.

Однак усе ж таки найважливішим фактором, що сприяв стійкому розвитку китайського народного господарства у період кризи, був порівняно низький показник ВВП на душу населення, що був результатом дешевизни робочої сили та практично невичерпних її резервів [1, с. 144].

Таким чином, навіть у час кризи економіка КНР залишалася привабливою для інвесторів, а конкурентоспроможність китайської продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках зберігалася [1, с. 145]. Це пояснюється тим, що антикризові заходи китайського керівництва були і залишаються адекватними з погляду теорії та відповідного світового досвіду, адаптуються до національної специфіки й мають комплексний, збалансований характер [3, с. 136].

Важливе місце у забезпеченні стійкості китайської економіки і стабільності національної грошової одиниці посіли превентивні заходи, метою яких було "підстрахуватися" на випадок несподіванок:

поглиблення співробітництва з фінансовими та банківськими установами Азії;  
удосконалення кредитної політики;  
підтримка програм міжнародних фінансових організацій, покликаних забезпечити стабільність світової фінансової системи;

активна фіскальна політика, метою якої було стимулювання інфраструктурного будівництва.

Навіть під час глобальної економічної кризи, що триває з 2008 року, КНР вдається вдало використовувати додаткові фінансові інструменти, які за умов падіння фондових ринків та відчутного



скорочення експорту дозволяли підтримувати економічне зростання на потрібному рівні та не гальмували економічний підйом, хоча й у менших масштабах.

Передусім, звичайно ж, це стосується істотного збільшення фінансування у внутрішній економічній та – що не менш важливо – соціальній розвитку. Ці заходи отримали назву "масивний інфраструктурний пакет". Їх обсяг склав близько 4 трлн юанів (586 млрд дол. США) [1, с. 145].

Внутрішня політика країни та її пріоритетні напрямки, починаючи з 1990-х років, також позитивно впливають на підвищення конкурентоспроможності Китаю. Це, перш за все, курс на:

- створення сприятливого інвестиційного клімату в країні;
- стимулювання внутрішнього споживання;
- освоєння Заходу;
- реформування державного сектору в економіці;
- піднесення до рівня державної політики захисту вітчизняного виробника;
- підтримку аграрного сектору і підприємництва всіх форм власності [1, с. 146].

Останнім часом феноменальний підйом економіки спирається на зростаючий експорт, який, у свою чергу, стимулював капітальні вкладення в інфраструктуру, будівництво житла і заводів, виробництво ще більшої кількості товарів і створення нових робочих місць для іммігрантів із сіл [4, с. 30]. Нарешті пріоритетним завданням китайського виробництва стала не лише кількість, а й якість: упроваджуються останні досягнення НТР, промисловість та сільське господарство стали на інтенсивний шлях розвитку, більше уваги приділяють науці та міжнародному науковому співробітництву.

Особливістю китайських реформ є їх поступовість, відсутність "шокової терапії", що, на думку експертів, дозволило країні поекспериментувати і знайти найоптимальніший шлях розвитку. Це пов'язано з особливостями менталітету китайської нації, з пануючою ідеологією комуністично-соціалістичного спрямування, оскільки ні для першого, ні для другого чинника не характерні поспіхи чи революційність.

Тож перспективи світового лідерства Китаю виглядають досить привабливо. Вчені та економісти відносять Китай до "великої четвірки" країн, що розвиваються з перехідною економікою (Китай, Індія, Бразилія та Росія), так званої групи BRIC.

За даними Світового банку, КНР – країна, де зростає стабільність системи управління, що постійно вдосконалюється; економіка якої вже довгий час впевнено входить до чільної десятки найбільш конкурентоспроможних країн у світі за умови збереження нинішньої позитивної динаміки розвитку. За прогнозами Світового банку, до 2020 року Китай стане другим у світі міжнародним трейдером, а купівельна спроможність китайських споживачів матиме значно більші обсяги, ніж європейських. Економіка КНР стане однією з ключових, що представлятимуть найдинамічнішу частину світового господарства [1, с. 145]. До 2035 року ВВП Китаю на душу населення сягне 70 % від рівня США, а його економіка буде більшою, ніж США та ЄС разом узятих [4, с. 28].

Питання полягає лише в тому, чи дійсно це буде саме так, адже, незважаючи на очевидні успіхи в реаліях сьогодення, економіка Китаю, як і будь-якої іншої держави, потерпає від цілого переліку проблем, найголовнішими з яких є:

- високі обсяги заощаджень у населення;
- низькі депозитні ставки, негативні реальні ставки, що спричиняє перерозподіл капіталу від домогосподарств до державних компаній;
- штучно занижений курс валюти і, як наслідок, дорогий неконкурентоспроможний імпорт;
- репресія ринку праці призводить до дисбалансу між зростанням заробітної плати та продуктивності праці;
- інфляція, зокрема продовольча;
- усе ще надмірно висока участь держави в економіці;
- неефективний державний сектор;
- неточна статистика;
- надмірна орієнтованість на інвестиції та експорт;
- корупція тощо [4, с. 28].

Тож, щоб уникнути уповільнення економічного зростання, Китай має розвивати вітчизняний ринок збуту власної продукції, зменшити залежність від експорту та попиту західних споживачів, накопичувати менше, знижувати інвестиції в основний капітал, здійснити структурні реформи в управлінні відповідно до сучасних потреб. Тоді економіка КНР буде більш стабільною і не становитиме загрозу для можливого загострення світової кризи [4, с. 31].

Нарешті можна проаналізувати ті позитивні аспекти, котрі Україна може запозичити у Китаю і вдало запровадити на своїй території з урахуванням особливостей національного розвитку.

По-перше, якщо у КНР перед початком реформ бракувало кваліфікованих трудових ресурсів і країна витратила на ліквідацію безграмотності багато часу та коштів, то Україна з величезним науково-освітнім потенціалом населення зможе значно швидше перейти до нових технологій виробництва, не витрачаючи величезні кошти на залучення іноземних фахівців.

Це ж стосується й інших факторів виробництва, особливо землі (сільськогосподарського призначення) та мінеральних ресурсів. На відміну від Китаю, Україна ніколи не потерпала від їх нестачі [5, с. 8]. Тому ті видатки, які наша країна може зекономити на їх закупці (оренді), можна використати на впровадження інтенсивних методів господарювання в галузях, де ці ресурси використовуються. Досвід КНР у цій сфері зіграє велику роль.

По-друге, наша влада має взяти приклад з китайської у тому, як остання підтримує вітчизняного виробника та стимулює зростання конкурентоспроможності його продукції на міжнародному ринку. Це передбачає модернізацію промисловості та сільського господарства, виділення дотацій, зменшення податкового тиску на приватне підприємництво.



По-третє, як і для КНР, приморські регіони України мають стати районами пріоритетного розвитку. Адже з досвіду Китаю видно, що саме вони відіграють ключову роль у формуванні міжнародних економічних відносин країни, тому що є центрами торгівлі та промисловості. Додатковим бо- нусом розвитку цих областей для України стане підйом у них рекреаційного сектору (що включає сферу туризму, розваг, а також мережу лікувальних, профілактичних закладів) та загальне покращення соціально-економічного клімату.

Нарешті, з усіма тими перевагами, котрі має наша країна, керівництво просто зобов'язане розробляти нові стратегії міжнародного економічного співробітництва, створювати сприятливі умови для іноземних інвесторів. Прямі іноземні інвестиції – це один з основних чинників, що допоможе Україні вийти із затяжної кризи та привернути увагу світового споживача до вітчизняних товарів та послуг [6, с. 21; 7, с. 29–30].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що, незважаючи на деякі прогалини і проблеми розвитку економіки Китайської Народної Республіки, ця країна досягла величезних успіхів у модернізації національного господарства та вийшла як світовий лідер на міжнародну арену. Із усіх країн з командно-адміністративною формою господарювання саме КНР досягла найбільшого успіху у поєднанні постулатів соціалізму з основними концепціями ринкової економіки. Цей унікальний, безцінний досвід може і потрібен застосовуватись владою нашої держави для реформування вітчизняної економіки. Постсоціалістична Україна та Китай 30 років тому – дуже схожі за стартовими умовами країни. Саме тому такі дії, як залучення іноземних інвестицій, реформування аграрної сфери, перехід до інтенсивного способу господарювання, Україна має перейняти у КНР, проте науково обґрунтовано застосовувати їх відповідно до конкретних існуючих умов. На думку автора, Україна лише виграє від економічного та наукового співробітництва з такою могутньою країною, як Китай, а останній, за умов подальших раціональних трансформацій і реформ, стане провідною світовою державою [5, с. 9].

*Наук. керівн. Зайцева І. С.*

---

**Література:** 1. Величко В. В. Розвиток економіки Китаю у період політики реформ і відкритості (1978 – 2009 рр.) та його регіональні аспекти / В. В. Величко // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 141–149. 2. Пожидаєва О. Банки розвитку у фінансовій системі Китаю / О. Пожидаєва // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 2. – С. 31–33. 3. Карлусов В. Китай: антикризисный потенциал экономики и меры борьбы с мировым кризисом / В. Карлусов // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 125–136. 4. Зуев І. Перспективи світового лідерства економіки Китаю / І. Зуев // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 10. – С. 28–31. 5. Мінжун Хуан. Вплив прямих іноземних інвестицій на економіку України та Китаю / Хуан Мінжун // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2008. – № 17. – С. 4–10. 6. Щербата З. Я. Порівняльний аналіз впливу світової фінансової кризи на динаміку зовнішньої торгівлі між Україною, Китаєм і Польщею / З. Я. Щербата // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 12–21. 7. Воронов М. П. Китайський досвід залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект / М. П. Воронов // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2007. – № 15. – С. 29–32.

УДК 004.78:339.17

---

**Шаповал Т. А.**

Студент 1 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ**

*Аннотація. Представлены результаты анализа возможностей применения современных информационных технологий как инструмента маркетинговой системы. Продемонстрированы пути решения основных проблем, связанных с реализацией предложений по реализации маркетингового обслуживания процессов сбора, хранения и анализа данных, в программной среде Visual Basic for Applications.*

*Анотація. Наведено результати аналізу можливостей застосування сучасних інформаційних технологій як інструменту маркетингової системи. Продемонстровано шляхи рішення основних проблем, пов'язаних з реалізацією пропозицій з реалізації маркетингового обслуговування процесів збору, зберігання та аналізу даних, у програмному середовищі Visual Basic for Applications.*

---

© Шаповал Т. А., 2012



*Annotation. The results of analysis capabilities of modern information technology as a tool for the marketing system have been presented. Ways to solve the major problems associated with the implementation of proposals for marketing services of the processes of collecting, storing and analyzing data in the programming environment Visual Basic for Applications have been demonstrated.*

*Ключевые слова: маркетинг, Visual Basic for Applications (VBA), современные информационные технологии, автоматизация работы маркетологов.*

Маркетинг заслуженно считается сегодня наиболее продуктивным видом предпринимательской деятельности. По своему содержанию он значительно отличается от простой продажи товара. Задача продажи – заставить потребителя купить товар, находящийся на складе компании. В отличие от этого маркетинг заботится о том, чтобы компания произвела и поставила товар, нужный потребителю. При этом за основу принимаются потребности и требования покупателя, на них ориентируется проектирование и производство товара, определяются цены, ведется рекламная кампания, формируется дистрибьюторская сеть и другие маркетинговые операции.

В настоящее время все больше развитие маркетинговой системы промышленных предприятий в значительной мере связано с разработкой, внедрением и использованием технологических средств управления, ориентированных на информационные маркетинговые задачи. Многие технологические средства управления имеют форму информационных, компьютерных или коммуникационных технологий.

Использование информационных технологий в качестве инструмента реализации маркетинговых стратегий стало технически возможным и экономически рентабельным только в последние несколько лет. Это связано с возникновением новых форм передачи данных по информационным сетям, с внедрением высокоэффективного и относительно недорогого телекоммуникационного оборудования.

Перспективным и прогрессивным источником получения информации для маркетингового управления компанией и эффективного маркетинга являются информационные сети. Заключение торговых сделок посредством вычислительной техники – одно из и наиболее быстро развивающихся направлений применения таких сетей, открывающих новые горизонты для деятельности маркетинговой компании.

Основной проблемой для эффективного и успешного оказания услуг с помощью информационных технологий является задача проектирования и последующего внедрения реализации специализированных человеко-машинных систем, способных решать разнообразные задачи [1].

Для обеспечения менеджеров по маркетингу необходимой информацией разрабатываются маркетинговые информационные системы.

Маркетинговая информационная система (МИС) – это совокупность персонала, оборудования, процедур и методов, предназначенная для сбора, обработки, анализа и распределения своевременной и достоверной информации, необходимой для подготовки и принятия маркетинговых решений (рис. 1).

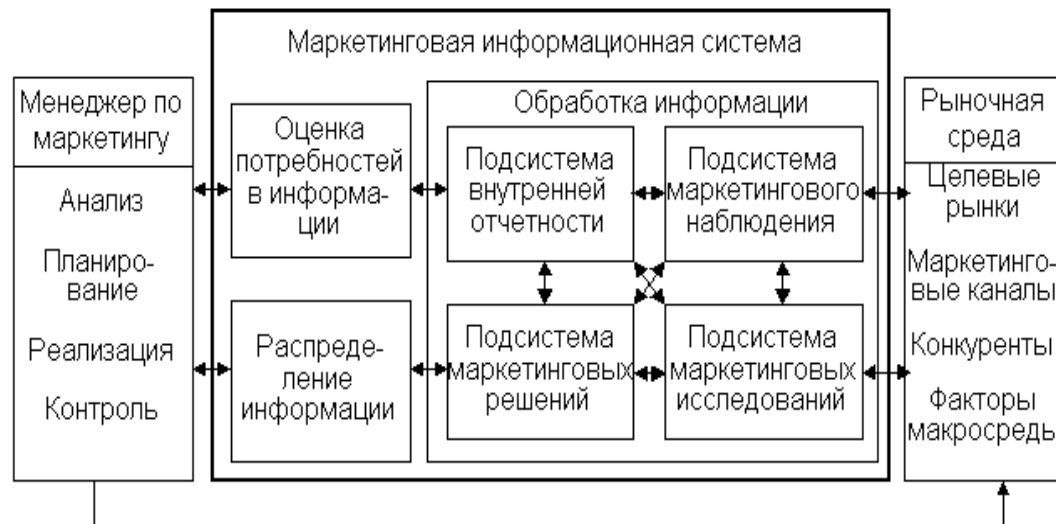


Рис. 1. Маркетинговая информационная система

Главным направлением перестройки маркетинга и его радикального усовершенствования, приспособления к современным условиям стало массовое использование новейшей компьютерной и телекоммуникационной техники, формирование на ее основе высокоэффективных информационно-управленческих технологий. Средства и методы прикладной информатики используются и в маркетинге. Новые технологии, основанные на компьютерной технике, требуют радикальных изменений организационных структур маркетинга, системы документации, фиксирования и передачи информации [2].

Полная интегрированная автоматизация маркетинга предполагает охват следующих информационно-управленческих процессов: связь, сбор, хранение и доступ к необходимой информации, анализ информации, подготовка текста, поддержка индивидуальной деятельности, программирование и решение специальных задач [3].

Указанные задачи маркетингового обслуживания могут быть решены с применением различных программных систем. В последнее время наиболее популярным средством, позволяющим решать эти задачи, является Visual Basic for Applications (VBA).

Эта программная среда является базовой в приложениях Microsoft Office (Word, Excel, Access, PowerPoint, и др.). С помощью Visual Basic for Applications (VBA) можно создавать макросы, которые позволяют автоматизировать рутинную повторяющуюся работу с документами, электронными таблицами, презентациями и т. д., а также для разработки сложных приложений обработки баз данных с использованием диалоговых окон. С помощью VBA можно создавать пользовательские меню, диалоговые окна и панели инструментов, которые могут до неузнаваемости изменить интерфейс всем известным продуктам Word и Excel.

Язык программирования VBA ориентирован на пользователей, а не на профессиональных программистов. Кроме того, в Office встроены мощные средства, облегчающие работу пользователя: подсказки по объектам и по синтаксису, макрорекодер и т. п.

Пользуясь проектом, созданным в программной среде VBA, можно определить объем продаж на конкретный продукт. Также возможно выполнение анализа данных, полученных с помощью приложения, проведение оценивания реального положения компании на рынке и выработка оптимальной стратегии действий для улучшения производственной деятельности предприятия.

Кроме того, проект обеспечивает выполнение расчета основных показателей деятельности предприятия, а именно: дохода предприятия, прибыли по операционным данным для каждого структурного подразделения и предприятия в целом. Возможен маркетинговый анализ операционной деятельности предприятия и преобразования учетной информации в исходные данные для системы планирования маркетинга.

На рис. 2 представлена форма, элементы которой обеспечивают ввод исходных данных, запуск проекта на выполнение и вывод результатов расчетов. Для этого на форме размещены поля, в которые программно выводятся текущая дата и время, а также начальная дата и выручка предприятия, вводимые оператором. Нажав на кнопку запуск, приложение автоматически рассчитывает нужные данные, а результат выводится в виде надписи. Для многократного использования проекта предусмотрена процедура очистки полей, а также дополнительные функции (общие результаты по полученным данным от нескольких предприятий, некоторые сведения о предприятии и т. п.).

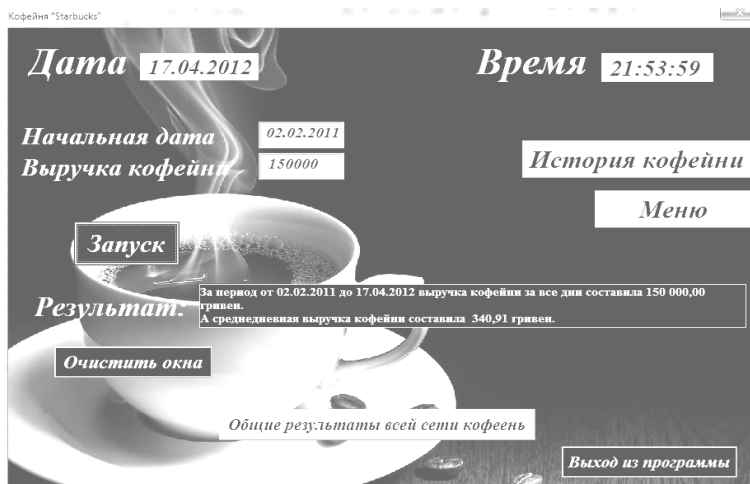


Рис. 2. Пример формы приложения, созданного в программной среде Visual Basic for Applications (VBA)

Таким образом, язык программирования Visual Basic for Applications является удобным средством для создания приложений, обеспечивающих анализ данных и решение таких задач, как:

- обработка данных об операциях, производимых предприятием;
- расчет прибыли каждого отдела предприятия и предприятия в целом;
- определение объема продаж предприятия.

Разработанное приложение целесообразно использовать маркетологами для быстрого и своевременного получения данных о продаже продукции, а также систематизирования большого объема информации о спросе на конкретные виды товаров. С помощью полученных данных маркетологи смогут вовремя предпринять меры, которые значительно повлияют на спрос потребителей. Ведь успех компании во многом зависит от рекламы.

Научн. рук. Коврижных И. П.

**Литература:** 1. Современные информационные технологии в маркетинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://marketing.rbc.ua>. 2. Анализ потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mustang.in.ua/>. 3. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://7st.ru/>.



Студент 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

*Анотація. Проаналізовано особливості використання інформаційних технологій при автоматизації обліку заробітної плати.*

*Аннотация. Проанализированы особенности использования информационных технологий при автоматизации учета заработной платы.*

*Annotation. Questions connected with wages (their amount, charge method and payments, etc.) in information technologies were analyzed.*

*Ключові слова: заробітна плата, інформаційна технологія.*

Сучасний період становлення ринкової економіки характеризується переходом до нової економічної моделі, головне місце в якій займають інформаційні технології, засновані на комунікаційних засобах та засобах обробки і збереження інформації. Інформаційна технологія – сполучення процедур, що реалізують функції збору, одержання, накопичення, збереження, опрацювання, аналізу і передачі інформації в організаційній структурі з використанням засобів обчислювальної техніки або, іншими словами, сукупність процесів циркуляції та переробки інформації й опис цих процесів.

Неодмінною умовою підвищення ефективності управлінської праці є оптимальна інформаційна технологія, що володіє гнучкістю, мобільністю й адаптивністю до зовнішніх впливів. Інформаційна технологія припускає вміння грамотно працювати з інформацією й обчислювальною технікою [1].

Облік праці і заробітної плати по праву займає одне з центральних місць у системі бухгалтерського обліку на будь-якому підприємстві. Праця є найважливішим елементом витрат виробництва та обігу. Заробітна плата – основне джерело доходу робітників і службовців; з її допомогою здійснюється контроль за мірою праці і споживання; вона використовується як найважливіший економічний важіль управління економікою.

Сучасні бухгалтерські програмні продукти є комплексним інструментом для автоматизації обліку та управління малими підприємствами. У більшості випадків їх функції зведені до облікових завдань конкретного підприємства.

Програмне забезпечення має задовольняти відповідні технічні, комерційні потреби. До технічних характеристик слід віднести: 1) невибгливість до комп'ютерних систем; 2) швидкість виконання поставлених завдань; 3) можливість редагування бухгалтерських форм персоналом бухгалтерії залежно від змін на законодавчому рівні, від потреб управління підприємством; 4) обмін даними з іншим програмним забезпеченням; 5) обмін інформацією через мережу; 6) надійний захист і збереження цінних паперів.

Стосовно комерційних характеристик, то їх має забезпечити фірма-виробник або фірма-постачальник: 1) ціна програми; 2) документація; 3) супровід програмного забезпечення (навчання, консультації, післяреалізаційний сервіс).

Широке застосування передових інформаційних технологій для автоматизації рутинних обчислювальних процедур, наприклад в установах України, за останні декілька років стало нормою. Упровадження інформаційних технологій послужило потужним прискорювачем для створення в нашій країні цілої індустрії з розробки програмно-технічних комплексів автоматизації виробничих процесів.

Комп'ютеризація супроводжується вдосконаленням технології виробничих процесів та послуг і підвищенням загального рівня керованості цими процесами.

Удосконалення інформаційної інфраструктури сучасного підприємства об'єктивно відповідає його стратегічним інтересам, істотно поліпшуючи якість інформаційного обслуговування основних бізнес-процесів. При цьому підвищується загальний рівень внутрішнього стратегічного бізнес-планування та рівень надання послуг.

У наш час без комп'ютерної техніки та програмного забезпечення не може діяти навіть найменше підприємство. Зайняти лідируюче становище на ринку, підвищити ефективність роботи персоналу, створити оптимальну структуру управління – найважливіші завдання керівника підприємства. У бухгалтерській діяльності це особливо важливо, що обумовлює необхідність застосуван-

ня пакетів програм для бухгалтерського обліку, впровадження яких підвищує оперативність обробки даних. Проблема оцінки можливостей та впровадження інформаційних систем бухгалтерського обліку на сьогодні залишається досить актуальною, оскільки з їх упровадженням праця стає більш творчою, спрямованою на організацію та вдосконалення обліку.

Основними завданнями обліку праці і заробітної плати є такі: у встановлені терміни проводити розрахунки з персоналом підприємства з оплати праці (нарахування зарплати та інших виплат, сум до утримання тощо); своєчасно і правильно відносити в собівартість продукції (робіт, послуг) суми нарахованої заробітної плати та обов'язкових відрахувань у позабюджетні фонди (Пенсійний фонд, фонди обов'язкового медичного страхування, Фонд соціального страхування та Державний фонд зайнятості населення); збирати і групувати показники з праці і заробітної плати для цілей оперативного керівництва і складання необхідної звітності, а також розрахунків з державними соціальними позабюджетними фондами.

Загалом упровадження автоматизованої системи на підприємстві дозволяє: 1) полегшити виконання службових обов'язків адміністративно управлінського персоналу; 2) скоротити витрати праці і засобів на збір інформації, її аналіз та отримання різних форм звітності; 3) отримувати більш достовірну, точну, детальну інформацію, повною мірою відповідає потребам управління; 4) вирішувати якісно нові управлінські завдання.

Існує багато програм, які забезпечують автоматизацію бухгалтерського обліку на підприємствах. Це такі продукти, як "1С: Бухгалтерія", "Парус-Бухгалтерія", "БухСофт: Підприємство" та інші [3]. Важливо, щоб програми такого типу були ліцензійними і не приносили шкоди усій комп'ютерній системі. Але це коштує немалих грошей, і не кожне підприємство може дозволити собі придбати подібний програмний продукт. Саме такі підприємства можуть скористатися програмами, розробленими в середовищі Visual Basic for Application. По-перше, Вам не доведеться витратити купу грошей на дорогий ліцензійний продукт; по-друге, Ви можете розробити програму згідно з тими вимогами, які ставить перед Вами керівництво. Якщо Ви хоч трохи володієте знаннями та навиками роботи з програмуванням, то це не складе труднощів. Ви можете створити програму, яка буде розраховувати заробітну плату залежно від тих чи інших факторів. Саме це розглянемо далі.

Автор розробила програму для нарахування заробітної плати. Програма складається з трьох форм, кожній з цих форм відповідає певний програмний код.

Основним завданням цієї роботи було бажання розробити таку програму, яка б істотно спростила роботу бухгалтера при нарахуванні заробітної плати. При досягненні кінцевого результату повинна була вийти проста у використанні програма. За допомогою вибору в автоматичному режимі інформації про робітника, програма повинна видавати вже готовий результат про розмір окладу, додаткових нарахувань до заробітної плати та відрахувань з неї.

Основним завданням цієї роботи було розробити таку програму, яка б істотно спростила роботу бухгалтера при нарахуванні заробітної плати. При досягненні кінцевого результату повинна була вийти проста у використанні програма. За допомогою вибору в автоматичному режимі інформації про робітника програма повинна видавати вже готовий результат про розмір окладу, додаткових нарахувань до заробітної плати та утримань з неї.

Проаналізувавши чинне законодавство щодо оплати праці, заповнюється перша форма інформацією про нарахування й утримання із заробітної плати згідно з діючим законодавством (рис. 1).

Начисление	
Тарифная ставка, грн/ч	
Руководитель	15
Специалист	10
Служащий	8
Обслуживающий персонал	6
Материальная помощь	3
Премия	5
Единый взнос	3

Удержание	
Подоходный налог	15
Профсоюзный взнос	1

Перейти к расчётам

Рис. 1. Екранна форма для взаємодії з програмним кодом

Після перевірки відповідності дійсності даних на формі № 1 необхідно натиснути кнопку "розрахунок" і перейти до форми № 2. На цій формі необхідно вибрати статус робочого, після чого визначається тариф погодинної заробітної плати. Після введення необхідних даних комп'ютером здійснюється розрахунок за допомогою такого програмного коду, фрагмент якого наведено на рис. 2.

```

Стиль: I-III - FrmРасчёты (Code)
СmbРасчёт
Click
'Объявление переменных
Dim IntОтрабЧасов As Integer
'ввод исходных данных
'расширенный оператор if
If (OptРуководитель.Value = True) Then
    CurTarif = CCur(FrmСправка.ТхТарифБух.Текст)
ElseIf (OptСпециалист.Value = True) Then
    CurTarif = CCur(FrmСправка.ТхТарифСпец.Текст)
ElseIf (OptСлужащий.Value = True) Then
    CurTarif = CCur(FrmСправка.ТхТарифСлуж.Текст)
Else
    CurTarif = CCur(FrmСправка.ТхТарифОбщПерс.Текст)
End If
CurMatPomosh = CCur(FrmСправка.ТхТарифПомощь.Текст)
CurPremia = CCur(FrmСправка.ТхТарифПремия.Текст)
CurEdinyVznos = CCur(FrmСправка.ТхТарифЕдиныйВзно.Текст)
CurPodobNalog = CCur(FrmСправка.ТхТарифПодобНалог.Текст)
CurProfSoyuz = CCur(FrmСправка.ТхТарифПрофсоюзныйВзно.Текст)
IntОтрабЧасов = CInt(FrmРасчёты.ТхТарифЧасов.Текст)
'расчёты
MsgBox "часы" & IntОтрабЧасов
MsgBox "тариф" & CurTarif
CurDohod = IntОтрабЧасов * CurTarif
MsgBox "з/п" & CurDohod
'однострочный оператор if
If (ChkMatPomosh.Value = True) Then
    CurMatPomosh = CCur(FrmСправка.ТхТарифПомощь.Текст)
Else: CurMatPomosh = 0
End If
If (ChkPremia.Value = True) Then
    CurPremia = CCur(FrmСправка.ТхТарифПремия.Текст)
Else: CurPremia = 0
End If
If (ChkProfSoyuz.Value = True) Then

```

Рис. 2. Фрагмент программного коду

Після розрахунків результат виводиться на нову форму, яка відображена на рис. 3.

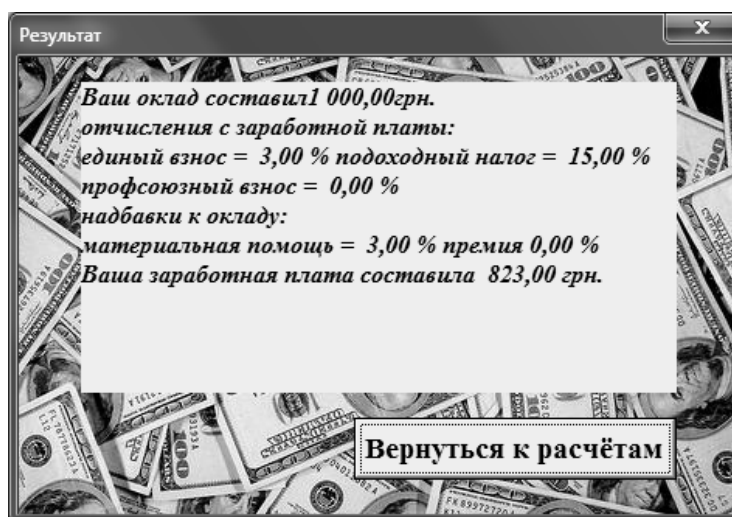


Рис. 3. Результаты розрахунків заробітної плати

Для роботи з таким продуктом бухгалтеру не потрібно мати особливих навичок. Йому достатньо лише ввести дані у відповідні поля, а програма сама проаналізує інформацію і розрахує суму заробітної плати.

Якісне управління в даний час можливе лише за наявності на підприємстві автоматизованої інформаційної системи, яка підтримує рішення всієї взаємопов'язаної сукупності завдань планування, обліку, аналізу господарської діяльності та виробництва. Це говорить про те, що найбільший ефект від впровадження інформаційних технологій може бути отриманий при використанні комплексного підходу до автоматизації, тісної взаємодії сторін, високої кваліфікації виконавців.

Наук. керівн. Ковріжних І. П.

**Література:** 1. Автоматизированные информационные технологии в экономике : учебник / за ред. проф. Г. А. Титоренко. – М. : ЮНИТИ, 2011. – 399 с. 2. Бутинець Ф. Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку : підручник / Бутинець Ф. Ф., Івахненко С. В., Давидюк Т. В. та ін. – Житомир : ПП "Рута", 2002. – 544 с. 3. Івахненко С. В. Класифікація програмного забезпечення бухгалтерського обліку і контролю / Івахненко С. В. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 7. – С. 55–65.

Студент 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ВИКОРИСТАННЯ VISUAL BASIC FOR APPLICATIONS ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

*Анотація. Розглянуто автоматизацію бухгалтерського обліку, що дозволяє полегшити роботу бухгалтера, швидко обмінюватися інформацією та економити час на обробку даних.*

*Аннотация. Рассмотрена автоматизация бухгалтерского учета, которая позволяет упростить работу бухгалтера, быстро обмениваться информацией и экономить время на обработку данных.*

*Annotation. Automation of accounting which helps to simplify an accountant's work, to share information quickly and to save time for data processing has been considered.*

*Ключові слова: облік, автоматизація, бухгалтер, підприємство, комп'ютерні технології.*

Програмне забезпечення – це той інструмент, який допомагає забезпечити ефективну роботу бухгалтера на будь-якому підприємстві. Комп'ютерні технології, які використовуються під час обліку, підвищують продуктивність праці бухгалтера; зменшують обсяг рутинних операцій; прискорюють опрацювання даних первинних документів; автоматизують розрахунки, формування звітних форм і т. д. [1].

Новітні комп'ютерні технології також допомагають вирішувати питання щодо пошуку інформації, необхідної для аналізу діяльності підприємства.

Безперечно, комп'ютерні технології – це також спосіб мінімізувати помилки, яких можна припуститися в обліковому процесі. Найчастіше під час обліку зустрічаються такі помилки:

втрата документів, що веде до порушення термінів звітності;

помилки при розрахунках, неправильне застосування формул, що спричиняє викривлення даних при формуванні звітних документів;

помилки під час оцінки майна (наприклад, неправильна оцінка первинної вартості обладнання є причиною неправильного визначення амортизаційних відрахувань) та ін.

Саме тому найбільш оптимальним виходом із цієї ситуації є впровадження комп'ютерних технологій на підприємстві, тобто автоматизація бухгалтерського обліку. Для того щоб процес комп'ютеризації бухгалтерської сфери був ефективним і дав позитивний результат, потрібно здійснити декілька важливих операцій. По-перше, провести аналіз господарської діяльності. По-друге, спроектувати систему бухгалтерського обліку. По-третє, обрати програмний продукт та впровадити його в повсякденну діяльність.

Комп'ютерні системи бухгалтерського обліку пройшли великий історичний шлях становлення та розвитку. Ринок комп'ютерних систем бухгалтерського обліку почав формуватися з кінця 1980-х років. Сьогодні існує велика кількість різноманітних програмних засобів автоматизації обліку: від засобів автоматизації локальної задачі бухгалтерського обліку до повнофункціональних комп'ютерних систем бухгалтерського обліку у складі інформаційних засобів підприємства. Це такі продукти, як: "1С: Бухгалтерія", "Парус-Бухгалтерія", "БухСофт: Підприємство" та інші [2].

Існує залежність між масштабом підприємства і типом застосовуваних у комп'ютерних системах бухгалтерського обліку інформаційних технологій. Ця залежність зумовлена як потребами в інформаційних технологіях для реалізації функцій комп'ютерних систем бухгалтерського обліку, так і можливим рівнем затрат на її створення та супровід.

Програмні продукти для комп'ютерних систем бухгалтерського обліку відрізняються рівнем "свободи", так, у деяких програмних продуктах допускається вибір компонентів інформаційних технологій, архітектури мережі, інструментальних засобів проектування, в інших – технічні та програмні рішення є замкнутими, не підлягають модифікації [3].

Звичайно, краще мати програмний продукт, структуру якого можна змінювати залежно від нововведень у законодавстві та потреб бухгалтера на підприємстві. Також важливо, щоб програми були ліцензійними і не приносили шкоди усій комп'ютерній системі. Але це коштує немалих грошей, і не кожне підприємство може дозволити собі придбати подібний програмний продукт. Саме такі підприємства можуть скористатися програмами, розробленими в середовищі Visual Basic for Applications, що є складовою додатків MS Office.

Візьмемо за приклад програму, за допомогою якої здійснюється нарахування погодинної заробітної плати. Програма розроблена таким чином, що сума заробітної плати залежить від таких факторів: стажу працівника, його роботи в нічну, денну зміну або на вихідних. Дані фактори показані на формі програми у вигляді відповідних полів (рис. 1).

Рис. 1. Приклад форми для розрахунку заробітної плати

У розробленій програмі є можливість змінювати програмний код залежно від умов праці та інших факторів, що впливають на розмір заробітної плати.

Оператор If дозволяє корегувати розмір надбавки залежно від стажу працівника (рис. 2а) та варіювати розміром надбавки за денну чи нічну зміну (рис. 2б). Оператор вибору Select Case дозволяє здійснити нарахування надбавки за роботу у вихідні дні (рис. 2в).

```
'Розширений оператор If
If (IntStag >= 10) And (IntStag < 20) Then
SngNadbav2 = 10
ElseIf (IntStag >= 20) Then
SngNadbav2 = 15
Else
SngNadbav2 = 0
End If
```

а)

```
'Однорядковий оператор If
If TimeValue(DtmNachalo) >= 0.8333333333333333 And TimeValue(DtmNachalo) <= 0.999988425925926
Or TimeValue(DtmKonec) <= 0.3333333333333333
And TimeValue(DtmKonec) >= 1.15740740740741E-05 Then
OptНочная.Value = True
Else
OptНочная.Value = True
SngNadbav1 = 10
End If
```

б)

```
'Оператор вибору Select Case
Select Case ScriНеделя.Value
Case 1: SngNadbav3 = CCur(TxtПн.Text)
Case 2: SngNadbav3 = CCur(TxtВт.Text)
Case 3: SngNadbav3 = CCur(TxtСр.Text)
Case 4: SngNadbav3 = CCur(TxtЧт.Text)
Case 5: SngNadbav3 = CCur(TxtПт.Text)
Case 6: SngNadbav3 = CCur(TxtСб.Text)
Case 7: SngNadbav3 = CCur(TxtВс.Text)
End Select
```

в)

Рис. 2. Фрагмент програмного коду

Після того як бухгалтер уведе потрібні дані у відповідні поля та будуть виконані розрахунки, на формі з'явиться повідомлення з результатами, тобто розміром заробітної плати (рис. 3).





Рис. 3. Результати розрахунків

Для роботи з даним програмним продуктом не потрібно мати спеціальних навичок, затрачувати час на додаткову підготовку бухгалтера або наймати іншу людину, компетентну в питаннях роботи зі складними програмами. Форма не складна для сприйняття людиною, а результати можна отримати одразу після натискання кнопки "Розрахунок".

Таким чином, використання програм, розроблених у середовищі VBA, дозволяє полегшити опрацювання даних бухгалтером, прискорює його роботу та підвищує її ефективність з найменшими матеріальними затратами.

Наук. керівн. Затхей В. А.

**Література:** 1. Комп'ютерні технології бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sesia.com.ua>. 2. Івахненко С. В. Класифікація програмного забезпечення бухгалтерського обліку і контролю / Івахненко С. В. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 7. – С. 55–65. 3. Ильина О. П. Информационные технологии бухгалтерского учета / Ильина О. П. – СПб. : Питер, 2001.

УДК 657.22:004.78

**Вдовіченко А. С.**

Студент 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА РОЗРАХУНКАХ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

*Анотація. Проаналізовано використання комп'ютерних технологій при обліку праці та розрахунках заробітної плати.*

*Аннотация. Проанализировано использование компьютерных технологий при учете труда и расчете заработной платы.*

*Annotation. Using computer technologies at labour recording and wages calculation has been analyzed.*

*Ключові слова: комп'ютерні технології, комп'ютерна програма, заробітна плата.*

Комп'ютерні технології чи інформаційні технології (ІТ) – це узагальнена назва технологій, що відповідають за зберігання, передачу, обробку, захист і відтворення інформації з використанням комп'ютерів. Саме вони забезпечують збільшення ефективності та зручності використання різноманітних видів інформації. За останні десятиріччя інформаційні технології зазнали такого глобального поширення, що зараз уже важко уявити життя сучасної людини без них. Велика увага сьогодні приділяється особливо інформаційним технологіям опрацювання даних. Вони застосовуються для розв'язання типових задач, для яких є вихідні дані та відомі алгоритми, за допомогою яких можна здійснювати необхідні операції. Дуже часто такі технології застосовуються для вирішення рутинних

операцій у діяльності людини. Підтвердженням ефективності та широкого використання інформаційні технології є те, що сьогодні успіх підприємств, насамперед, залежить від рівня технічної оснащеності бухгалтерії [1].

Але, на жаль, попри всі можливості, на сьогоднішній день майже половина підприємств веде бухгалтерський облік вручну, особливо це характерно для невеликих організацій. У зв'язку з цим вони мають безліч проблем з різноманітними перевітками та незручностей при складанні звітів. Основними недоліками такої неавтоматизованої бухгалтерії є:

- ризик людського фактора;
- трудомісткість;
- великі затрати часу на розрахунки, складання звітів;
- затрати на зарплатню додатковим робітникам;
- низька продуктивність і т. д.

Саме через ці незручності на сьогоднішній день велика кількість паперових документів та громіздких розрахунків все частіше виникає потреба автоматизації бухгалтерського обліку. Вона передбачає встановлення спеціального програмного продукту на комп'ютер і переклад всієї бухгалтерії на ЕОМ. Сьогодні це досить популярний спосіб ведення обліку як на великих підприємствах, так і в малих організаціях. Звичайно комп'ютер не зможе повністю замінити досвідченого та грамотного бухгалтера, але зможе допомогти йому. Комп'ютерна обробка даних має багато переваг перед неавтоматизованим обліком.

По-перше, при комп'ютерній обробці виконуються однакові дії для ідентичних операцій. Це дозволяє виключити арифметичні помилки, які присутні при веденні бухгалтерського обліку вручну.

По-друге, бухгалтерські програми можуть виконувати велику кількість процедур, які при неавтоматизованій системі здійснюють багато спеціалістів. Це дає змогу керівнику підприємства зменшити витрати на заробітну плату працівникам, адже, наприклад, замість трьох осіб може працювати одна людина.

По-третє, комп'ютерні системи дозволяють адміністрації підвищити контроль над діяльністю підприємства.

Крім цього, в існуючих бухгалтерських програмах дуже просто та зручно працювати; їх можна використовувати як на малих підприємствах, так і у великих організаціях; більшість з них можна редагувати відповідно до змін законодавства; тенденції змін у діяльності підприємства можна графічно зображати. Усе це дійсно набагато полегшить та зробить більш ефективною роботу бухгалтера.

Єдиним недоліком існуючих на ринку бухгалтерських програм є те, що вони дорого коштують та дуже громіздкі. Саме через це їх не можуть придбати невеликі організації. Для того щоб уникнути таких незручностей, можна створювати бухгалтерські програми в середовищі VisualBasicforApplication (далі VBA). VBA – це поєднання однієї з найпростіших мов програмування і всіх обчислювальних можливостей Microsoft Office. У середовищі VBA існує дуже багато переваг:

- просте в освоєнні, не потребує довготривалого навчання для створення елементарних програм;
  - швидкість створення програм;
  - простий та зрозумілий синтаксис;
  - легкість редагування;
  - відсутність спеціальних додатків для функціонування готової програми.
- Для прикладу легкості використання VBA може слугувати програма розрахунку заробітної плати. Вона дозволяє розрахувати зарплатню з урахуванням таких факторів:
- оклад;
  - премії, підвищення, стягнення;
  - лікарняні;
  - стаж;
  - клас професійного ризику;
  - індекс інфляції.

Інтерфейс діалогового вікна зручний та приємний на вигляд. Він містить поточну дату, час, заголовки та текстові поля для введення необхідних даних. У процесі роботи використовуються також додаткові діалогові вікна, які викликаються у разі необхідності. Наприклад, розрахунок лікарняних або індексація зарплатні. На рис. 1 подано вигляд діалогового вікна після введення всіх даних.

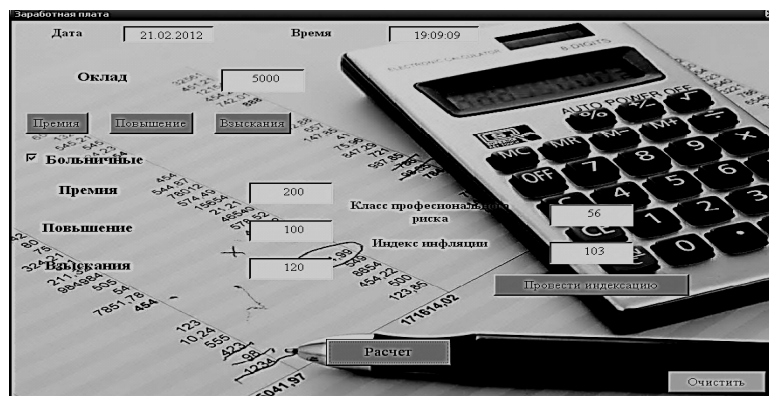


Рис. 1. Інтерфейс діалогового вікна

Розрахунки програма виконує сама, а саме: індексація, обчислення суми зарплатні з урахуванням премій, стягнень, лікарняних, а також вирахування податку на прибуток та єдиного соціального внеску. На рис. 2 представлений фрагмент програмного коду підсумкового розрахунку.

```
CurZarplata = CurOklad + CurPovishenie + CurIndexaciya  
CurESV = CurZarplata * 3.6 / 100  
CurNaDohod = (CurZarplata - CurESV) * 15 / 100  
CurItog = CurZarplata + CurPremiya - CurVziskaniya - CurESV - CurNaDohod + CurBolnichnie
```

Рис. 2. Фрагмент програмного коду

Результати розрахунків зарплатні для поточного робітника, а також підсумки роботи за день виводяться на нове діалогове вікно. На рис. 3 представлено виведення результатів за день, де відображено кількість людей, яким нарахована зарплатня, сума, необхідна для видачі зарплатні, відрахування у фонд оплати праці та утримані податки.

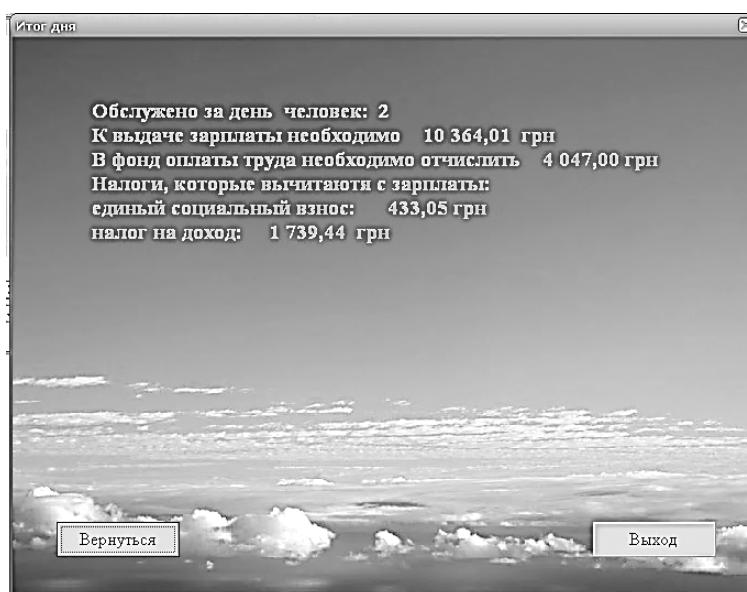


Рис. 3. Інтерфейс діалогового вікна з результатами за день

Ця програма є простою і зручною у використанні, її можна легко редагувати, якщо того вимагають особливості підприємства, або зміни у законодавстві. Вона полегшить роботу бухгалтера, зробить її більш ефективною та зменшить ризик людського фактора.

Звичайно на цьому використанні VBA у сфері розрахунку зарплатні не обмежується. Для подальшого дослідження цієї проблеми можна удосконалити програму, додавши урахування відпусток, пільг за станом здоров'я або якісь інші фактори, також цю програму можна зв'язати з базою даних штату співробітників.

Отже, враховуючи все вищесказане, можна зробити висновок про те, що використання комп'ютерних технологій дійсно робить економічну діяльність більш ефективною та продуктивною. Комп'ютерні технології допоможуть керівнику підприємства ще більше контролювати весь процес виробництва, швидко та без помилок вести фінансові справи підприємства. Отже, з великою впевненістю можна сказати, що інформаційні технології – це ключ до успіху будь-якого підприємства.

*Наук. керівн. Ковріжних І. П.*

**Література:** 1. Справочник "Автоматизация учета" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.buh.ru/documents-parent-24>. 2. Мойсеенко Т. Зарплата по-новому от А до Я / Мойсеенко Т. – К. : Дебет-Кредит, 2011. – 288 с. 3. Иванов-Малявин С. Д-т К-т № 46 / Иванов-Малявин С., Одинец В. – К. : Дебет-Кредит, 2011. – 42 с.



Студент 1 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАССОВОГО АППАРАТА**

*Аннотация. Рассмотрены использование информационных технологий для решения задач учета в различных сферах малого бизнеса и особенности работы с Visual Basic for Applications (VBA).*

*Анотація. Розглянуто використання інформаційних технологій для вирішення задач обліку в різних сферах малого бізнесу та особливості роботи з Visual Basic for Applications (VBA).*

*Annotation. Using information technologies to solve problems in various areas of small business accounting was considered as all as working with Visual Basic for Applications (VBA).*

*Ключевые слова: малый бизнес, информационные технологии, Visual Basic for Applications, кассовый аппарат.*

Во всём мире внедрение новых информационных технологий, в том числе и для малого бизнеса, считается одним из эффективных вариантов развития предприятия, позволяющим успешно существовать в жёстких условиях конкуренции и получать достойную прибыль.

Согласно статистическим данным в наиболее развитых странах 50 – 90 % прироста внутреннего валового продукта происходит именно за счёт внедрения различных инновационных разработок. На сегодняшний день на мировом рынке украинская наукоёмкая продукция занимает менее одного процента. Если сравнить с другими странами, то доля США составляет 36 %, Японии – 32 %, Германии – 17 % [1].

Если говорить про внедрение новых технологий для малого бизнеса, то в этой сфере они, по мнению многих экспертов, наиболее актуальны. Но сейчас у малых предприятий нет для этого достаточно средств. И даже после принятия Налогового кодекса организации предпринимателей жалуются, что из-за недостаточной финансовой поддержки государством многие теперь постепенно закрывают свое дело или же уходят в теневой сектор экономики, так как ситуация для малого бизнеса сегодня хуже, чем в кризис.

В условиях развития рыночных отношений ужесточилась конкурентная борьба между предприятиями любых масштабов и форм собственности. Всем предприятиям стало необходимо бороться за свое существование. Развитие предприятий в малом бизнесе напрямую зависит от политической, экономической и социальной обстановки в обществе, поэтому даже незначительные изменения могут стать препятствием на пути развития фирмы или предприятия [2].

Именно поэтому задачей данного исследования является показать, как с помощью использования информационных технологий можно значительно упростить систему учета номенклатуры изделий, расчетов различных выплат и т. д.

Один из вариантов – использование языка офисного программирования Visual Basic for Applications (VBA), что позволит свести к минимуму затраты на закупку специализированного программного обеспечения [3].

С помощью VBA можно легко и быстро создавать разнообразные приложения, даже не являясь специалистом в области программирования. VBA содержит относительно мощную графическую среду, позволяющую наглядно конструировать различные экранные формы, например кассовый аппарат.

Создание программы для кассового аппарата с помощью VBA несет в себе множество положительных сторон. Одним из главных плюсов является то, что для создания данной программы не нужно больших денежных средств, достаточно иметь компьютер и умение работать с офисными приложениями.

Работая с VBA, можно учесть все тонкости работы с кассовым аппаратом от внедрения различных скидок (в нашем случае: скидки по дням недели и скидки от различного типа клиентов) до вычисления сдачи. К тому же все элементы программы очень просты в своем использовании и не требуют дополнительных навыков [3].

На рис. 1 представлен результат кассового аппарата, разработанный с помощью среды программирования VBA.

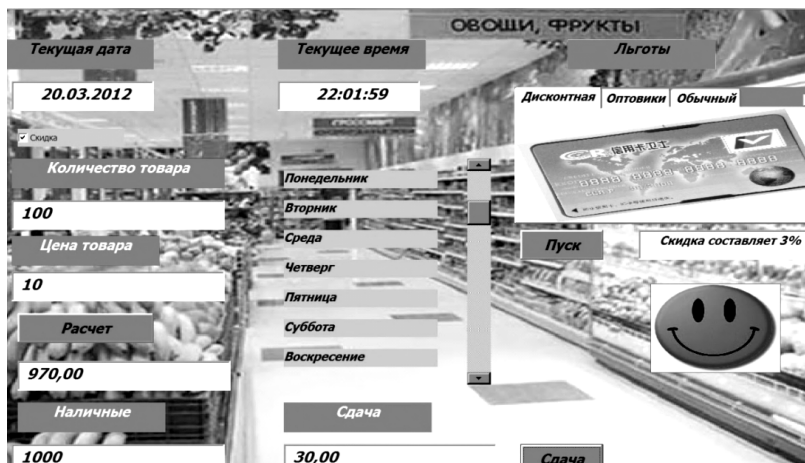


Рис. 1. Форма кассового аппарата

Для обеспечения скидок на тип покупателя можно использовать оператор Select Case, который обеспечивает условные переходы. Он описывает вычислительные процессы с большим числом ветвей, но допускает выбор ветвей в зависимости от множества результатов проверки некоторого условия.

Действие оператора выбора заключается в следующем. В начале вычисляется выражение, стоящее после ключевых слов Select Case. Затем ищется полученное значение в списках сравнения. Если такое значение находится, то выполняются операторы, стоящие в соответствующем блоке Case. Если же значение выражения не находится ни в одном списке, а имеется конструкция Case Else, то выполняются содержащиеся в ней операторы, в противном случае ни один оператор, содержащийся в операторе выбора, не выполняется. Фрагмент программного кода с помощью использования оператора Select Case представлен на рис. 2.

```

Private Sub CmdПуск_Click( )
Select Case PgeЛьготы.Value
Case 0
    TxtЛьготы = "Скидка составляет 2%" IntSkid = 2
Case 1
    TxtЛьготы = "Скидка составляет 3%" IntSkid = 3
Case 2
    TxtЛьготы = "Скидка составляет 4%" IntSkid = 4
Case 3
    TxtЛьготы = "Скидканет"
End Select
EndSub

```

Рис. 2. Использование оператора Select Case

К достоинствам языка можно отнести сравнительную лёгкость освоения, благодаря которой приложения могут создавать даже пользователи, не программирующие профессионально, а так же то, что в условиях недостаточного финансирования VBA может стать заменой дорогостоящих специализированных программных продуктов.

Недостатком являются проблемы с обратной совместимостью разных версий. Эти проблемы в основном связаны только с тем, что код программы обращается к функциональным возможностям, появившимся в новой версии программного продукта, которые отсутствуют в старой. Также к недостаткам часто относят и слишком высокую открытость кода для случайного изменения, тем не менее, многие программные продукты (например, Microsoft Office) позволяют пользователю использовать шифрование исходного кода и установку пароля на его просмотр [3].

Таким образом, использование офисного программирования позволяет решать множество экономических задач без дополнительной переподготовки персонала и не требует больших средств для закупки специального программного обеспечения.

Научн. рук. Затхей В. А.

**Литература:** 1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kreditbusiness.ru/> <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Дело : бизнес-журнал [Электронный ресурс]. – <http://www.kreditbusiness.ru/> <http://delo.by>. 3. Михеев Ростислав. VBA и программирование в MS Office для пользователей / Михеев Ростислав. – М. : БХВ-Петербург, 2006. – 361. 4. Businessinternet [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.kreditbusiness.ru/> <http://www.businessinternet.ru>.



Студент 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ**

*Аннотация. Проведен анализ факторов, влияющих на состояние автомобильного рынка Украины за последнее десятилетие.*

*Анотація. Наведено аналіз факторів, що впливають на стан автомобільного ринку України за останнє десятиліття.*

*Annotation. The analysis of factors influencing the state of the car market of Ukraine for the last decade.*

*Ключевые слова: автомобильный рынок Украины, инфляция, субъекты украинского авторынка, таможенные пошлины.*

Говоря о современном обществе, значительная часть населения имеет личные автомобили, свой так называемый "эконом" времени. Именно поэтому в каждой стране (в том числе и Украине) формируется свой авторынок, на котором продаются автомобили на любой вкус с учетом предпочтений каждого покупателя. Иными словами, автомобильный рынок – это совокупность экономических отношений, благодаря которым происходит взаимодействие субъектов рынка с целью обмена готовых автомобилей на денежные средства или их эквиваленты.

Под автомобильным рынком в народе также подразумевается какое-либо территориально ограниченное пространство, предназначенное для торговли готовыми автомобилями и запасными частями к ним. В этом смысле часто употребляют слово "авторынок".

Если взять непосредственно анализ авторынка Украины за определенный период (в данной работе 2008 и 2009 годы), то можно убедиться, что купля-продажа автомобилей во многом зависит от конъюнктуры рынка, от тех условий, которые способствуют нормальному его функционированию [1].

Украинский автомобильный рынок за последние 10 лет рос гигантскими темпами и увеличился за этот период почти в 10 раз. Рост наблюдался за счет прироста рынка новых автомобилей, в то время как импорт поддержанных автомобилей фактически сошел на нет. Рост был не только количественным, но и качественным [2].

В последнее время также резко изменились и взгляды украинцев на автомобиль. Спрос от самых доступных автомобилей все больше смещался в сторону 10 – 20 тыс. евро. А средняя цена автомобиля от года к году увеличивалась и достигла 14 тыс. евро. В немалой степени эти процессы были обусловлены масштабным и относительно доступным автокредитованием и "автомобильной инфляцией" [2].

К тому же Законом Украины от 05.04.2001 г. № 2371-III "О Таможенном тарифе Украины" (далее – Закон № 2371) были установлены ставки ввозной таможенной пошлины, которые ранее, независимо от возраста ввозимого авто, составляли 25 % от его таможенной стоимости. Однако после вступления Украины в ВТО эта ставка была снижена до 10 %, после чего большинство импортеров автомобилей поспешили объявить о снижении отпускных цен на новые авто [3].

Однако несмотря на достаточно высокие показатели предыдущих лет, мировой кризис, инфляция, ставшие причиной нестабильности экономики многих стран мира, не могли не повлиять на экономическое состояние Украины. Рынок коммерческих автомобилей в 2009 г., по сравнению с предыдущим годом, упал на 67,5 % и составил около 12 500 автомобилей.

Причин было несколько: во-первых, существенно снизились все макроэкономические показатели. В первом квартале этого года падение ВВП достигло 20 %. В среднем, номинальная зарплата выросла на 5 %, однако реальная заработная плата уменьшилась.

Во-вторых, практически исчез рынок кредитования – в 2009 г. он сократился на 96 % по сравнению с предыдущим годом. Сегодня в кредит продается лишь 5 % автомобилей. В начале года процентная ставка была очень высокой – до 27 – 30 % годовых. Лишь к концу года она снизилась до 18 – 20 % годовых. Но уже можно сказать, что финансовый рынок "оживает", банки предлагают новые кредитные программы, вернулись и беспроцентные кредиты [4].

Довольно значимую роль в падении украинского авторынка сыграли и изменения законодательства. В частности, повышение транспортного сбора и запланированное увеличение ввозной пошлины на 13 % увеличивает расходы на покупку и обслуживание автомобиля, что привело к еще большей нестабильности [4].

Провести анализ стоимости автомобиля можно с помощью программной среды Visual Basic. В работе приведен пример расчета стоимости автомобиля определенной комплектации.

Итак, чтобы подсчитать стоимость автомобиля (OpI) в зависимости от требований покупателя, если есть базовая цена (Z), наличие тонировки стекол (N1), покраска кузова (N), а также комфортность автомобиля, необходимо использовать следующую формулу:

$$OpI = Z + (1+K/100) + N + N1.$$

На рисунке представлен вид формы для расчета стоимости автомобиля с учетом различных надбавок.

В данной программной среде применение оператора If позволяет решать расчетные задачи с разветвлением, а именно: наличие тонировки стекла, покраски кузова, а также комфортность автомобиля и т. д.

Использование программной среды Visual Basic позволяет проводить различного рода сложные расчеты в сфере экономической деятельности. При этом затраты на специальное программное обеспечение сводятся к минимуму, достаточно наличия Microsoft Office.

Рис. Вид формы для расчета стоимости автомобиля

Таким образом, в качестве основных факторов, влияющих на динамику автомобильного рынка в Украине, можно выделить следующие: стабильность экономики страны, рост спроса украинцев на дорогие автомобили, государственное регулирование размеров ввозных пошлин, условия кредитования в стране, доходы населения.

Научн. рук. Затхей В. А.

**Литература:** 1. Автомобильный рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia>. 2. Авторынок Украины. Итоги 2008 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.autoconsulting.ua>. 3. Про державний бюджет України на 2011 рік : Закон України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.advokat-ua.com.ua/zakon-ukrainy-pro-derzhavny-budzhhet-2011.html>. 4. Авторынок Украины. Итоги 2009 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.autoweek.ua>. 5. История создания первого автомобиля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://autostory.amobil.ru>.

УДК 6.106.11.03

**Біленко А. О.**

Студент 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

*Анотація. Розглянуто використання інформаційних технологій у банківських установах. Проаналізовано хід проведення кредитних та депозитних операцій за допомогою інформаційних технологій.*

© Біленко А. О., 2012

*Аннотация. Рассмотрено использование информационных технологий в банковских учреждениях. Проанализирован ход проведения кредитных и депозитных операций с помощью информационных технологий.*

*Annotation. Using information technologies in banking institutions has been considered. Conducting credit and deposit operations with the help of information technologies was analyzed.*

*Ключові слова: банківська система, інформаційні технології, кредитні та депозитні операції.*

Автоматизація на практиці здійснюється в різних формах, на базі різних апаратних і програмних засобів. Це значною мірою знижує трудомісткість облікових робіт, підвищує вірогідність зведень та якість рішень, що приймаються.

Технології виконання кредитних і депозитних операцій за змістом, послідовністю виконання та способами формування даних взаємоблиькі, тому їх доцільно розглядати в єдиному циклі технологічних процесів автоматизованої обробки даних.

Один з методів полегшення розрахунків кредитів та депозитів є використання програмного середовища Visual Basic for Applications (VBA). Переваги VBA [1]:

висока швидкість створення програм із графічним інтерфейсом для MS Windows;

простий синтаксис, що дозволяє дуже швидко освоїти мову;

можливість як компіляції в машинний код, так і інтерпретації під час налагодження.

Програма, створена в середовищі VBA, проста у використанні і не потребує особливих знань. Вона дозволяє повністю автоматизувати розрахунок кредиту чи депозиту.

Наприклад, для обчислення кінцевої суми кредиту чи депозиту фахівцю треба проаналізувати та опрацювати велику кількість інформації: суму кредиту чи депозиту, відсоткову ставку, циклічність начислення відсотків, термін розміщення кредиту чи депозиту і т. д. А в програмному середовищі VBA це можна зробити дуже швидко, варто тільки створити свою власну програму, ввести туди ті критерії, які будуть необхідні для розрахунку кінцевої суми. Банківському робітнику залишається тільки ввести деякі дані, а всі розрахунки програма виконає самостійно. Приклад форми для реалізації такої програми проілюстровано на рис. 1.

Рис. 1. Видяг форми до реалізації

Ця програма дозволяє підрахувати кінцеву суму, яку повинен повернути клієнт, згідно з усіма процентами по кредиту. У даному випадку ці проценти нараховуються залежно від того, чи клієнт постійний та від суми і терміну кредиту. Працівнику банківської системи потрібно поставити відмітку, щодо постійного користування банківськими послугами даного клієнта, ввести суму, яку бере в кредит клієнт та дату повернення кредиту. Програма самостійно порахує срок кредиту та автоматично надасть потрібні значення процентів згідно з усіма назначеними категоріями. На рис. 2 дода- но фрагмент програмного коду.

```

'Ввод исходных данных
DtmVozvrat = CDate(TxtVozvrat.Text)
CurSumma = CCur(TxtSumma.Text)
'Расчеты
IntVremya = DateDiff("m", DtmSegodnya, DtmVozvrat)
'Расширенный оператор If
'Ошибка
If DtmVozvrat < DtmSegodnya Then
FrmОшибка.Show
TxtVozvrat.Text = Empty
Exit Sub
End If
'Процент срок
If IntVremya < 3 Then
ScrСрок.Value = 1
SngProtsSrok = CSng(Txt3.Text)
ElseIf IntVremya < 6 Then
ScrСрок.Value = 2
SngProtsSrok = CSng(Txt6.Text)
ElseIf IntVremya < 12 Then
ScrСрок.Value = 3
SngProtsSrok = CSng(Txt12.Text)
Else
ScrСрок.Value = 4
SngProtsSrok = CSng(TxtГод.Text)
End If
'Процент клиент
If (OptОбычный.Value = True) Then
SngProtsKl = CSng(TxtОбычный.Text)
Else
SngProtsKl = CSng(TxtПостоянный.Text)
End If
SngProtsSum = CSng(TxtПроцент.Text)
CurVozvrat = CurSumma * (1 + (SngProtsSrok + SngProtsKl + SngProtsSum) / 100)

```

Рис. 2. Фрагмент программного коду

Також, якщо працівник випадково введе неправильну дату (тобто, яка вже пройшла), то програма сповістить про помилку. Програмний код помилки зображено на рис. 3.

```

'Расширенный оператор If
'Ошибка
If DtmVozvrat < DtmSegodnya Then
FrmОшибка.Show
TxtVozvrat.Text = Empty
Exit Sub
End If

```

Рис. 3. Програмный код помилки

Таким чином, форма після реалізації програми матиме вигляд, наведений на рис. 4.



Рис. 4. Реалізація програми (з помилкою)

Або ж такий, який наведено на рис. 5.



Рис. 5. Реалізація програми

Отже, можна зробити висновок, що впровадження програмного середовища VBA у банківську систему сприятиме таким процесам:

- упорядкування надання кредитів чи прийняття депозитів;
- зниження кількості бухгалтерських помилок в обчисленні кінцевої суми кредиту (депозиту);
- підвищення оперативності банку.

Отже, проаналізувавши виконання банківських операцій, таких, як надання кредиту та прийняття депозиту, за допомогою програмного середовища VBA, можна зробити висновок, що це дає змогу:

- економити оборотні засоби;
- знизити кількість помилок при обчисленні;
- збільшити кількість можливих операцій;
- зменшити витрати і т. д.

Отже, використання програмного середовища Visual Basic for Application може значно полегшити розрахунки кінцевої суми кредиту чи депозиту та зробити виконання таких операцій максимального легкими та ефективними.

*Наук. керівн. Ковріжних І. П.*

**Література:** 1. Опис VBA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reff.net.ua>. 2. Інформаційні системи у фінансово-кредитних установах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slv.com.ua>. 3. Удосконалення механізму здійснення кредитних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukreferat.com>.

**Шапошник Ю. О.**

УДК [005.51:005.21]:657.471

Магістр 1 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ МОДЕЛІ "КРИВА ДОСВІДУ"

*Анотація. Розглянуто розвиток стратегічного планування діяльності підприємств у сучасних умовах економічної нестабільності та запропоновано застосування моделі "Крива досвіду" для планування витрат з метою оптимального використання можливостей підприємства.*

© Шапошник Ю. О., 2012



*Аннотация. Рассмотрено развитие стратегического планирования деятельности предприятий в современных условиях экономической нестабильности и предложено применение модели "Кривая опыта" для планирования затрат с целью оптимального использования возможностей предприятия.*

*Annotation. The development of strategic planning of companies in the current economic instability is considered and the model "Experience curve" for cost planning to optimize the capacity of the enterprise is suggested.*

*Ключові слова: стратегічне планування, інструменти стратегічного планування, крива досвіду, еластичність витрат, оптимізація витрат.*

З переходом економіки України до ринкових відносин більшість вітчизняних підприємств усвідомила значення стратегічного планування і прагне використовувати його методи у своїй практичній діяльності. Адже стратегічне планування як функція управління спрямоване на оптимальне використання можливостей підприємства, у тому числі найкраще використання всіх видів ресурсів та запобігання діям, що можуть призвести до зниження ефективності діяльності підприємства.

На сьогоднішній день вітчизняні підприємства опинились у ситуації, при якій стратегічне планування здійснюється в умовах глибокої невизначеності, а важливі стратегічні рішення приймаються за нестачі практичного досвіду та економічних знань у цій сфері. Крім того, методи стратегічного планування, які використовуються у зарубіжній практиці, не адаптовані до вітчизняного ринку, і, як наслідок, результати їхнього використання виявляються не завжди задовільними.

Проблеми впровадження стратегічного планування в практичну діяльність підприємств розглядають у своїх працях ряд вітчизняних та зарубіжних науковців. Слід відзначити наукові роботи І. Ансоффа [1], А. Томпсона [2], Гордієнко П. Л., Дідковської Л. Г. [3], Пастухової В. В. [4], Арутюнова Д. В. [5], Семенова А. Г. [6] та ін.

Однак незважаючи на велику кількість досліджень з даного питання, окремі аспекти стратегічного планування досі залишаються недостатньо висвітленими та потребують подальшого теоретичного осмислення, зокрема адаптація методів стратегічного планування до вітчизняного ринку.

Метою статті є дослідження можливостей застосування моделі "Крива досвіду" для планування витрат ТОВ "Березівські мінеральні води" з метою оптимального використання його ресурсів.

Вітчизняна і зарубіжна теорія та практика стратегічного планування виробили широкий інструментарій вибору стратегій. Під інструментарієм слід розуміти систему методів і моделей, способів та механізмів обґрунтованого вибору стратегій за чітко визначеними критеріями [2].

Одним із інструментів визначення альтернативних варіантів стратегічного плану виробництва є метод аналізу динаміки витрат і крива досвіду, що дозволяють оптимізувати витрати підприємства. Крива досвіду була запропонована ще у 1926 р. та відображала таку кореляційну залежність: витрати на виробництво одиниці продукції (собівартість) знижуються на 20 % кожного разу, коли обсяг виробництва подвоюється [3].

Визначення "кривої досвіду" вимагає певних уточнень:

термін "досвід" відповідає сумарній кількості вироблених одиниць товару, а не років, протягом яких він випускається;

зростання випуску за певний період часу не можна ототожнювати зі зростанням досвіду (досвід можна набути і під час спаду виробництва);

"ефект досвіду" стосується тільки тих витрат, які перебувають під контролем організації (витрати виробництва чи реалізації);

витрати треба вимірювати в стабільних грошових одиницях, тобто без урахування впливу інфляції.

Застосування моделі "Крива досвіду" має ряд переваг:

проявляється ефект економії на масштабах за рахунок зниження постійних витрат;

з'являються переваги у технології (при розширенні виробництва);

з'являються можливості для кращої організації виробництва.

Недолік моделі полягає в тому, що при її застосуванні враховується лише одна із внутрішніх можливостей підприємства. При цьому не береться до уваги стан зовнішнього середовища. Це означає, що криву досвіду при стратегічному аналізі успішно можна застосовувати лише в комплексі з іншими моделями [3].

Таким чином, модель "Крива досвіду" ґрунтується на такій закономірності: витрати на одиницю продукції, які вимірюються в стабільних грошових одиницях, зменшуються на фіксований процент при кожному подвоєнні випуску продукції.

Щоб визначити відсоток досвіду (фіксований процент зниження витрат при кожному подвоєнні випуску продукції) для ТОВ "Березівські мінеральні води", необхідно розрахувати еластичність витрат.

Встановити, як реагують витрати підприємства на зміну обсягу виробництва, можна за формулою (1) [5]:

$$C_n = C_0 \times (\Pi_n/\Pi_0)^{-e}, \quad (1)$$

де  $C_n$ ,  $C_0$  – витрати на одиницю продукції відповідно до планового та базового періодів;

$\Pi_n$ ,  $\Pi_0$  – сумарний випуск продукції планового та базового періодів;

$e$  – константа, яка характеризує еластичність витрат на одиницю продукції.

При визначенні відсотка досвіду зазвичай виходять з подвоєння виробництва, тобто співвідношення між очікуваним досвідом  $\Pi_n$  і базовим досвідом  $\Pi_6$  дорівнює 2. По суті, відсоток досвіду виражає міру нахилу кривої досвіду. Чим нижча величина відсотка досвіду, тим більша абсолютна величина еластичності витрат та відповідно ефект досвіду і тим крутіше спускається крива досвіду. При нульовій еластичності витрат ефекту досвіду немає. Виходячи з цього, у таблиці представлені значення відсотка досвіду (L) для різних значень еластичності витрат (e), які ще називають коефіцієнтами досвіду. Як показує практика, значення нахилу "кривої досвіду" найчастіше перебуває в межах 60 – 80 %, хоча це істотно залежить від галузі промисловості.

Таблиця

**Залежність нахилу кривої від коефіцієнта досвіду**  
(допрацьовано автором на підґрунті роботи [5])

Відсоток досвіду (L)	1	0,95	0,9	0,85	0,8	0,78	0,75	0,7	0,65	0,6
Коефіцієнт досвіду (e)	0	0,074	0,152	0,234	0,322	0,361	0,45	0,515	0,62	0,73

Для визначення еластичності витрат ТОВ "Березівські мінеральні води" були використані дані підприємства про собівартість та випуск товарної продукції за останні 2 роки.

За формулою (1) було визначено еластичність витрат підприємства (e), що дорівнює 0,361.

Відсоток досвіду (L) =  $2^{-e} = 2^{-0,361} = 0,78$ .

Таким чином, еластичність витрат ТОВ "Березівські мінеральні води" становить 0,361, а індекс зростання витрат – 0,78. Це означає, що при подвоєнні випуску продукції підприємства його витрати складуть 78 % від їх попереднього значення (значний ефект досвіду). Від відсотка досвіду переходять до розрахунку зменшення питомих витрат:  $(100 - L) \%$ . Так, у цьому разі собівартість продукції скорочуватиметься на 22 %  $(100 - 78)$  кожного разу при подвоєнні випуску. Звідси можна зробити висновок, що собівартість 100-ї одиниці становитиме 78 % собівартості 50-ї, а вартість 200-ї сягне 78 % від 100-ї.

Крива досвіду підприємства "Березівські мінеральні води" подана на рис. 1.

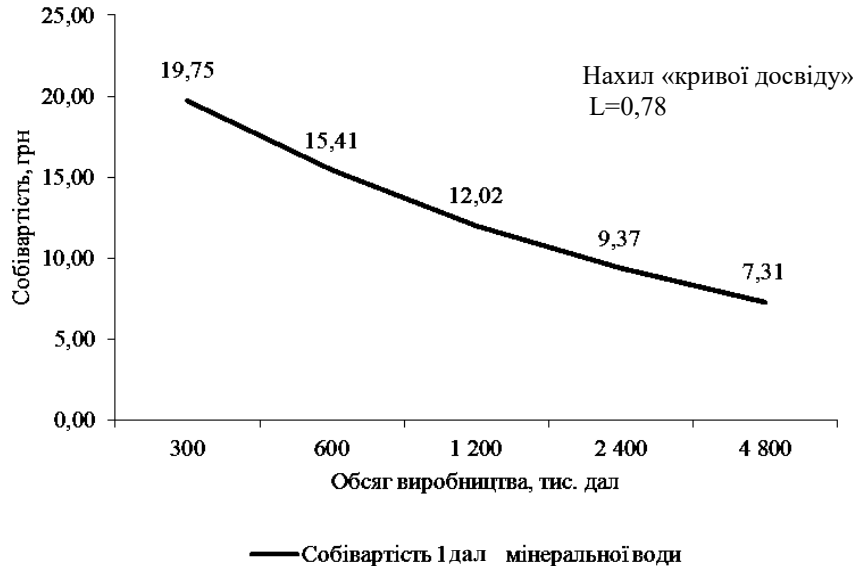


Рис. 1. Крива досвіду ТОВ "Березівські мінеральні води"

Значення "ефекту досвіду" для конкретної організації залежить не тільки від нахилу властивої їй "кривої досвіду", але й від швидкості, з якою набувається досвід. Таким чином, закономірність досвіду пояснює виникнення у виробників, які діють на тому ж ринку і використовують аналогічну технологію, конкурентної переваги у витратах на одиницю продукції. Організація, що виробила більшу кількість продукції, матиме нижчі витрати виробництва і зростатиме швидше від конкурентів, забезпечуючи собі розширення частки ринку. При цьому обґрунтованим є встановлення ціни на рівні її майбутнього зниження. Особливість моделі "Крива досвіду" полягає в тому, що вона дає змогу порівняти витрати конкурентів, які діють на одному ринку, а також своєчасно виявити необхідність зміни стратегії [4].

На основі розрахованого відсотка досвіду (L) було спрогнозовано альтернативні варіанти випуску та собівартості продукції ТОВ "Березівські мінеральні води" на плановий рік, що наведено на рис. 2. Кожен варіант відображає подвоєння обсягу виробництва, при цьому витрати в усіх випадках складають 78 % від їх попереднього значення.

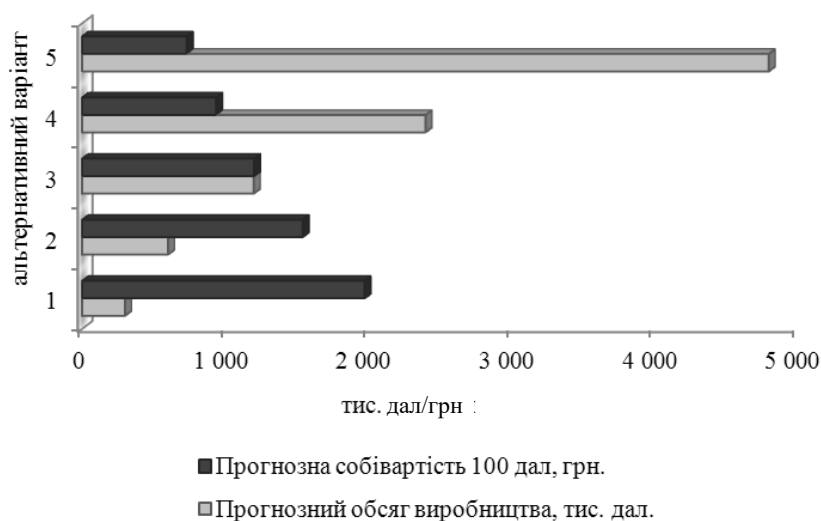


Рис. 2. Прогноз альтернативних варіантів випуску та собівартості продукції ТОВ "Березівські мінеральні води" на плановий рік

Таким чином, якщо підприємство в плановому році зможе збільшити обсяг виробництва удвічі (до 600 тис. дал), то собівартість мінеральної води зменшиться на 22 %. За рахунок цього підприємство досягне значної економії загальної собівартості продукції. Подальше ж збільшення обсягу виробництва буде потребувати значного розширення виробничих потужностей підприємства, тому така альтернатива матиме ще більший ефект економії витрат.

Перш ніж визначити напрям розвитку підприємства, слід провести детальний аналіз з урахуванням часу та інвестицій, необхідних для досягнення мети. Цю модель не можна вважати універсальною, бо вона має певні обмеження у використанні. Найдоцільніше застосовувати її для великих організацій, які володіють перевагами у витратах і мають значний "ефект досвіду". Водночас ця модель є малоефективною, якщо конкурент має переваги у витратах незалежно від частки ринку (нижча вартість ресурсів, постійне впровадження нововведень). При незаперечній перевазі лідера на ринку організація може вибрати стратегію диференціації: представити на ринок товар з вищою ціною, але з особливими властивостями або реалізувати стратегію технологічної інновації, яка передбачає більшу крутизну "кривої досвіду", нейтралізуючи цим перевагу лідера у витратах [6].

Отже, варто пам'ятати, що ефект кривої досвіду не діє автоматично. Керівництво підприємства повинно постійно працювати над тим, щоб із зростанням випуску безперервно проводити у всіх підрозділах поточні поліпшення, що призводять у сукупності до зниження витрат. Таким чином, ефект "кривої досвіду" реалізується через зниження витрат на одиницю продукції на 20 – 30 % лише за умови, що кваліфікація персоналу весь час зростає і на підприємстві безперервно впроваджуються нові концепції, технології та методи виробництва. Здебільшого йдеться про те, що керівництво повинно стимулювати безперервний кількісний і якісний процес навчання на підприємстві.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

**Література:** 1. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф ; под ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 518 с. 2. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2006. – 928 с. 3. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : навч. посібн. / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська. – К. : Алерта, 2008. – 478 с. 4. Пастухова В. В. Стратегічне планування діяльності підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища / В. Пастухова // Торгівля і ринок України : зб. наук. праць. – Т. II. – Вип. 9. – Донецьк, 2010. – С. 154–160. 5. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент: анализ разрыва, динамика издержек и кривая опыта : учебн. пособ. / Д. В. Арутюнова. – М. : ГТИ ЮФУ, 2010. – 122 с. 6. Семенов А. Г. Развитие стратегического управления в акционерных товариствах : монография / А. Г. Семенов. – Запорожье : ГУ "ЗІДМУ", 2011. – 520 с.



Магістр 1 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **МЕТОДИКА ЛІНГВІСТИЧНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕРЕБІГУ АНТИКРИЗОВОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотація. Запропоновано використання методики лінгвістичної оцінки ефективності перебігу антикризового процесу на підприємстві для прогнозування кризових явищ.*

*Анотация. Предложено использование методики лингвистической оценки эффективности хода антикризисного процесса на предприятии для прогнозирования кризисных явлений.*

*Annotation. Use of linguistic techniques measure effectiveness of anti-crisis process in the company to predict crisis are suggested.*

*Ключові слова: криза, антикризовий процес, антикризове управління, лінгвістична оцінка ефективності перебігу антикризового процесу.*

За сучасних складних та динамічних умов господарювання підвищуються вимоги до застосування підприємствами найбільш ефективних методів управління. У разі, якщо такі методи не знаходять свого використання, виникає велика вірогідність активації кризових процесів.

Звідси часто вживаним стає поняття антикризового управління як засобу попереднього або поточного подолання чи мінімізації наслідків таких процесів.

Методичне забезпечення антикризового управління досліджували у своїх наукових роботах як вітчизняні, так і закордонні вчені: Барінов В. О. [1], Броїло Е. В. [2], Коваленко О. Г. [3], Кремень В. М. [4], Шаховська Л. С. [5].

Проте більшість їх наукових розробок передбачає лише біваріантне оцінювання ефективності антикризового процесу на підприємстві за дихотомічною шкалою. Таке оцінювання не здатне сприяти отриманню прогнозів, що й обумовлює актуальність написання цієї роботи.

Метою статті є побудова методики лінгвістичної оцінки ефективності перебігу антикризового управління на підприємстві для прогнозування можливих майбутніх кризових явищ.

Для досягнення поставленої мети пропонується розв'язати такі завдання:

проаналізувати показники, які лежать в основі кількісних методик оцінювання ефективності антикризового процесу на підприємстві;

запропонувати власну методику оцінки ефективності перебігу антикризового процесу на підприємстві на базі шкали лінгвістичних оцінок масштабності й інтенсивності сигналів про загрозу кризи.

Реалізація антикризового управління як дієвого шляху здійснення антикризового процесу на підприємстві є неможливою без застосування методів та моделей антикризового управління. Саме ж антикризове управління у загальному вигляді бачиться як модель адаптивного управління.

Ідея антикризового управління на основі моделювання вбачає за необхідне розробку спеціальної схеми менеджерського впливу. Складовими такої схеми стають окремі методи антикризового управління на підприємстві, вибір яких базується на кількісних методиках.

Серед кількісних методик оцінювання ефективності антикризового процесу на підприємстві найбільшу цікавість становлять такі з них:

двофакторна модель прогнозування вірогідності банкрутства Альтмана (Z2), в основі якої лежать коефіцієнт поточної ліквідності та частки залучених коштів у капіталі підприємства;

п'ятифакторна модель прогнозування вірогідності банкрутства Альтмана (Z5), базу для розрахунків у межах якої становлять оборотні активи, сума активів, операційний прибуток, ринкова вартість акцій, дохід (виручка);

рейтингова методика прогнозування банкрутства Савицької (Св), в основі якої лежать коефіцієнти абсолютної, швидкої та поточної ліквідності, автономії, забезпеченості власними обіговими коштами, забезпеченості запасів власним обіговим капіталом [1, с. 198–206];

модель прогнозування банкрутства Таффлера (Т), базу для розрахунків у межах якої становлять оборотні активи, операційний прибуток, кредиторська заборгованість, дохід (виручка);

модель оцінки фінансового стану компанії Бівера (Б), в основі якої серед інших факторів лежать коефіцієнти поточної ліквідності та забезпеченості власними обіговими коштами, фінансовий леверидж;

методика розрахунку індикаторів фінансової стійкості Кремня (Кр), базу для розрахунків у межах якої становлять оборотні активи, сума активів, власний капітал, довгострокові пасиви, короткострокові пасиви [4, с. 112];

чотирифакторна методика прогнозування банкрутства Іркутської державної економічної академії (І), в основі розрахунків якої лежать оборотні активи, чистий прибуток, дохід (виручка), інтегральні витрати;

методика розрахунку показника Аргенті (А), базу якої серед інших факторів становлять частка залучених коштів у капіталі підприємства та забезпеченість власними обіговими коштами [1, с. 235 – 238];

методика грошового потоку Коваленка (К), в основі якої лежать чистий грошовий потік та залишок грошових коштів на поточному рахунку та в касі [3, с. 388];

методика моніторингу граничних показників підприємницької діяльності Соколова (Ск), базу якої становлять рівні кредиторської та дебіторської заборгованості;

методика визначення індикаторів розвитку фінансової мікросистеми Шаховської (Ш), в основі якої лежать частка ринку та маркетинговий бюджет [5, с. 116].

Використавши перераховані методики як експертні оцінки (табл. 1), можна побудувати власну методику оцінки ефективності перебігу антикризового процесу на підприємстві.

Таблиця 1

**Показники, що характеризують перебіг антикризового процесу на підприємстві**

Показник	Методика, що передбачає використання зазначеного показника										
	Z2	Z5	Св	Т	Б	Кр	І	А	К	Ск	Ш
Частка залучених коштів у капіталі підприємства	+							+		+	
Частка оборотних активів у загальній вартості активів		+		+		+	+				
Рентабельність продажів		+		+		+	+				
Рентабельність активів		+			+		+				
Коефіцієнт абсолютної ліквідності			+								
Коефіцієнт швидкої ліквідності			+								
Коефіцієнт поточної ліквідності	+		+		+						
Коефіцієнт автономії			+								
Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами			+	+	+			+			
Коефіцієнт забезпеченості запасів власним обіговим капіталом			+								
Фінансовий леверидж					+						
Чистий грошовий потік									+		
Залишок грошових коштів на поточному рахунку та в касі									+		
Рівень кредиторської заборгованості						+				+	
Рівень дебіторської заборгованості						+				+	
Доля ринку											+
Маркетинговий бюджет											+

Аналіз отриманих результатів дозволяє побачити, що найбільш вагомими показниками (такими, що мають три та більше використань у окремих методиках), які характеризують перебіг антикризового процесу на підприємстві, є коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами (нормативне значення –  $> 0,4$ ), частка оборотних активів у загальній вартості активів (нормативне значення –  $> 0,5$  у загальному випадку та  $> 0,2$  для виробництв із високою часткою основних фондів), рентабельність продажів (нормативне значення –  $> 0$ , позитивна тенденція – зростання), рентабельність активів (нормативне значення –  $> 0$ , позитивна тенденція – зростання), коефіцієнт поточної ліквідності (нормативне значення –  $> 2,0$ ), частка залучених коштів у капіталі підприємства (нормативне значення –  $< 0,5$ ). Відповідно, скористаємося цими показниками при побудові власної методики оцінки ефективності перебігу антикризового процесу на підприємстві.





Методику побудуємо на базі шкали лінгвістичних оцінок масштабності й інтенсивності сигналів про загрозу кризи [2]. Лінгвістичну оцінку отримаємо після розрахунку кожного з шести зазначених показників та порівняння їх із нормативами (табл. 2).

Таблиця 2

**Лінгвістична оцінка ефективності перебігу антикризового процесу на підприємстві**

Кількість показників, за якими виконуються встановлені нормативи	Інтегральна лінгвістична оцінка ефективності	Прогноз
0	Дуже низька	Розвиток безпосередньої кризи
1 – 2	Низька	
3 – 4	Середня	Вірогідність виникнення латентної (скритої) кризи
5	Висока	Криза маловірогідна
6	Дуже висока	

Таким чином, використання методики лінгвістичної оцінки ефективності перебігу антикризового процесу на підприємстві дозволяє спрогнозувати можливе подальше розповсюдження кризових явищ. На основі такого прогнозу можна вибрати найбільш актуальні методи у межах існуючої моделі антикризового управління. Вибір методів у такому разі повинен базуватися на векторах антикризового управління, що відповідають певному етапу його перебігу на підприємстві.

Подальший розвиток дослідження полягає у практичній апробації методики лінгвістичної оцінки ефективності перебігу антикризового процесу на підприємстві.

*Наук. керівн. Журавльова І. В.*

**Література:** 1. Баринов В. А. Антикризисное управление : учебное пособие / В. А. Баринов. – М. : ИД "ФБК-ПРЕСС", 2002. – 520 с. 2. Броило Е. В. Управление экономической устойчивостью организаций сферы предпринимательства в условиях кризиса / Е. В. Броило // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера : Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2009. – № 1. – С. 19–42. 3. Коваленко О. Г. Антикризисное финансовое управление денежными потоками / О. Г. Коваленко // Вестник Казанского технологического университета. – 2008. – № 6. – С. 387–391. 4. Кремень В. М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства / В. М. Кремень, С. Я. Щепетков // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 107–116. 5. Шаховская Л. С. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия : монография / Л. С. Шаховская. – М. : Высшая школа, 2002. – 280 с.

**Кобелев М. П.**

УДК 336.717:336.748

Магістр 1 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНОЮ ПОЗИЦІЄЮ БАНКУ ЗА МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО**

*Анотація. Розглянуто визначення впливу коливань курсів іноземних валют на формування валютної позиції банку та використання методу Монте-Карло для оцінки валютних ризиків українських банків. Цей метод ефективно використовується у світовій практиці банківського ризик-менеджменту для оцінки VaR (Value at Risk) банку.*

*Анотация. Рассмотрено определение влияния колебаний курсов иностранных валют на формирование валютной позиции банка и использование метода Монте-Карло для оценки валютных рисков украинских банков. Этот метод эффективно используется в мировой практике банковского риск-менеджмента для оценки VaR (Value at Risk) банка.*

© Кобелев М. П. 2012

*Annotation. The definition of the influence of fluctuations in foreign exchange rates on the formation of the bank's foreign currency position and the use of the Monte Carlo method to estimate the currency risk of Ukrainian banks was considered. This method is effectively used in the world of banking risk management to evaluate the VaR (Value at Risk) of the bank.*

*Ключові слова: валютна позиція, банк, управління, метод Монте-Карло, валютний курс.*

На сучасному етапі розвитку банківських послуг, економічної статистики, моделювання та інформаційних технологій VaR-методика є популярним методом управління ризиками банку. VaR (Value at Risk) – це виражена в грошових одиницях величина, яка не перевищує очікувані протягом певного часу втрати із заданою ймовірністю. Основними перевагами оцінки вартості з урахуванням ризиків (VaR) є узагальнюючий ефект впливу різних факторів ризику на інтегральну величину ризику фінансового показника, урахування кореляції між впливом різних факторів ризику та можливість обґрунтованого встановлення лімітів відкритих позицій. Важливою та малодослідженою проблемою сьогодні є вибір адекватної методики оцінки VaR, яка б відповідала умовам мінливого українського фінансового ринку. Одним з методів оцінки VaR, що ефективно використовується у світовій практиці банківського ризик-менеджменту, є метод Монте-Карло. Метою цього дослідження є визначення впливу коливань курсів іноземних валют на формування валютної позиції банку та використання методу Монте-Карло для оцінки VaR українськими банками.

Сучасні валютні ринки характеризуються підвищеною волатильністю валютних курсів, які дедалі важче піддаються прогнозуванню. Це пояснюється інтеграційними процесами у світі, зростання кількості суб'єктів валютних відносин, появою нових фінансових та банківських продуктів. Розвиток вітчизняного фінансового ринку та валютних відносин посилює вплив валютних ризиків на діяльність української банківської системи [1]. Класично оцінка валютного ризику банку характеризується його відкритими валютними позиціями. Станом на кінець листопада 2009 року операції на українському міжбанківському валютному ринку склали 11 609,7 млн дол. США, на готівковому валютному ринку – 3 273 млн дол. США, а банківські вклади в іноземній валюті перевищили 13 868 млн дол. США. Результат від операцій з торгівлі іноземною валютою є важливою складовою фінансового результату вітчизняних банків та складає 2,18 % доходів банківської системи України [2]. Тому важливим завданням ризик-менеджменту українських банків є прогнозування можливих збитків від валютних операцій з метою ефективного управління валютною позицією. Методику розрахунку VaR валютної позиції за методом Монте-Карло розглянемо на прикладі АТ "Укресімбанк", який спеціалізується на обслуговуванні експортно-імпорتنих операцій і має великий досвід роботи у сфері міжнародних розрахунків.

Алгоритм розрахунку VaR валютної позиції банку складається з шести основних етапів:

1. За ретроспективними даними динаміки валютних курсів з глибиною 125 днів, за період від 04.01.2011 р. по 04.07.2011 р., розраховуються темпи зростання валютних курсів.

Темпи зростання цін на фінансові активи характеризують інтенсивність їх зміни і є випадковими величинами, розподіл яких близький до нормального.

Далі визначають параметри розподілу темпів зростання курсів валют: математичне сподівання  $\mu$  та стандартне відхилення, або волатильність  $\sigma$  (табл. 1).

Таблиця 1

#### Визначення параметрів розподілу темпів зростання валютних курсів

	GBP	USD	EUR	CHF	JPY
Математичне сподівання $\mu$	0,002953	0,0001089	0,0083414	0,008718	0,0000166
Волатильність $\sigma$	0,062564	0,002262	0,07274	0,051744	0,00061238

2. За допомогою датчика випадкових чисел генеруються нормально-розподілені випадкові числа  $\varepsilon$  з математичним сподіванням, рівним  $\mu$  і стандартним відхиленням  $\sigma$ .

3. Отриманими на попередньому кроці випадковими числами  $\varepsilon$  заповнюється таблиця, розміри якої залежать від кількості сценаріїв.

4. Розраховується траєкторія моделюючих цін.

5. Здійснюється переоцінка вартості портфеля.

Валютний ризик оцінюється за допомогою валютної позиції банку, яка визначається як співвідношення балансових та позабалансових вимог і зобов'язань банку в кожній іноземній валюті та в кожному банківському металі. При їх рівності позиція вважається закритою, при нерівності – відкритою. Відкрита позиція є короткою, якщо обсяг зобов'язань за проданою валютою та банківськими металами перевищує обсяг вимог, і довгою, якщо обсяг вимог за купленою валютою та банківськими металами перевищує обсяг зобов'язань. При цьому довга відкрита валютна позиція при розрахунку зазначається зі знаком "плюс", а коротка відкрита – зі знаком "мінус". Валютна позиція банку визначається як різниця між обсягом вимог банку та обсягом зобов'язань.



В Україні розмір валютної позиції дозволяє Національному банку України впливати на залишки коштів в іноземній валюті та курс національної валюти. Норматив загальної відкритої (довгої /короткої) валютної позиції банку (Н13) як елемент економічних нормативів діяльності банків обмежує валютний ризик банку. Охоплює також нормативи загальної довгої відкритої валютної позиції банку (Н13-1) та загальної короткої відкритої валютної позиції банку (Н13-2) [3].

З метою зменшення валютного ризику в діяльності банків Національний банк у червні 2011 року встановив для уповноважених банків такі ліміти відкритої валютної позиції:

- 1) ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку (Л13-1) – не більше 5 %;
- 2) ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку (Л13-2) – не більше 10 %.

Існування валютного ризику пов'язано із діяльністю банків на валютних ринках, яка полягає в управлінні активами та пасивами в іноземній валюті та в банківських металах [3].

Валютна позиція АТ "Укрексімбанк" наведена в табл. 2.

Таблиця 2

**Валютна позиція АТ "Укрексімбанк" щодо основних валют, тис. грн**

Назва валюти	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення		
					08/07	09/08	10/09
Долар США	452 041	190 557	-1 576 510	-1 107 054	-261 484	-1 767 067	469 456
Євро	-35 960	-85 989	-217 037	-176 592	-50 029	-131 048	40 445
Фунти стерлінги	12 469	3 493	4 613	6 926	-8 976	1 120	2 313
Японські ієни	2 418,2	2 991	86 462,6	114 696,2	572,8	83 471,6	28 233,6
Швейцарські франки	3 627,3	4 486,5	129 693,9	172 044,3	859,2	125 207,4	42 350,4
Інші валюти	6 045,5	7 477,5	216 156,5	286 740,5	1432	208 679	70 584
Усього	440 641	123 016	-1 356 621	-703 239	-317 625	-1 479 637	382

6. Етапи 4 і 5 виконуються визначену кількість разів (наприклад, 1000). Отримані 1000 значень  $\Delta V$  сортується від найбільшого до найменшого (від самого більшого приросту до самого більшого збитку) (табл. 3). Згідно з бажаним рівнем довіри (1-а) ризик-менеджер може визначити VaR як такий максимальний збиток, який не перевищуватиметься у 1000 (1-а) випадках, якщо розглядати 1000 сценаріїв, тобто VaR дорівнює абсолютній величині зміни з номером, рівним 1000(1-а).

Таблиця 3

**Найменші та найбільші значення переоцінки вартості валютного портфеля банку АТ "Укрексімбанк", тис. грн**

	GBP	USD	EUR	CHF	JPY
Найбільший приріст	1 175,188301	1 348,114273	33 275,66411	6 070,556	153,8408149
Найбільший біток	-923,6675301	-1 936,502647	-24 560,24238	-12 210	-107,2950821

Щоб коректно змодельовати VaR для портфеля активів, слід урахувати кореляцію між курсами валют. У табл. 4 наведена кореляційна матриця для оглянутих валют.

Таблиця 4

**Кореляційна матриця курсів валют**

	GBP	USD	EUR	CHF	JPY
GBP	1				
USD	0,426903	1			
EUR	0,898699	0,581756	1		
CHF	0,804185	0,73096	0,896396	1	
JPY	0,277889	0,242498	0,306227	0,538394	1

Отже, що найбільш тісний зв'язок спостерігається між валютами EUR і GBP – 0,898699, та між EUR і CHF – 0,896396. Найменш тісний зв'язок у валют USD і JPY – 0,242498.

Оскільки VaR – величина максимально можливих втрат, то втрати у вартості даного портфеля банку за певний період часу із заданою вірогідністю не перевищать цієї величини, тобто найбільший збиток, представлений у табл. 3, і буде максимально можливим рівнем втрат з вірогідністю 95 % у вартості визначеного портфеля за певний період часу.

На рисунку наведено динаміку зміни вартості валютного портфеля, розрахованої методом Монте-Карло.

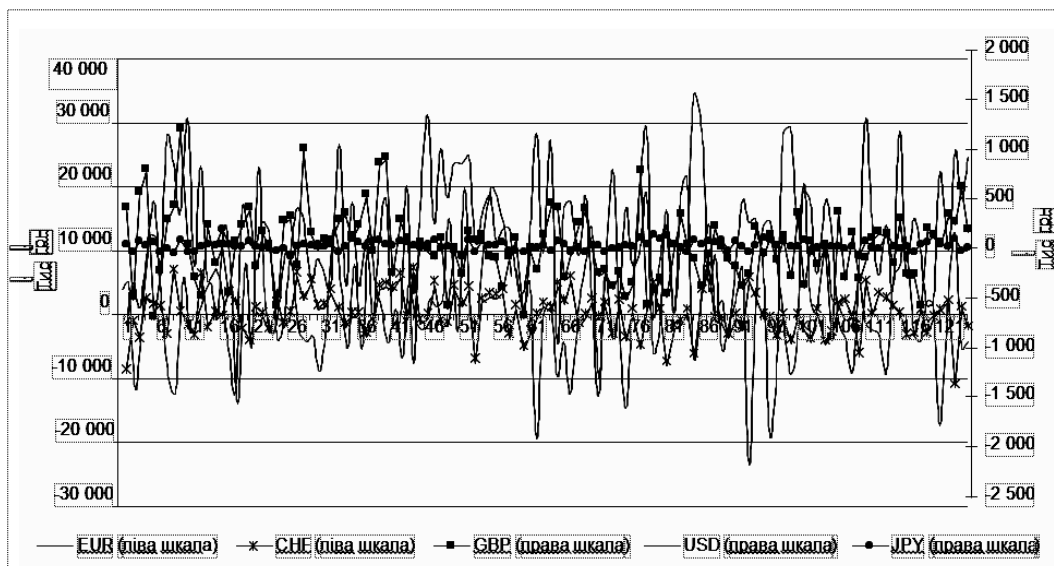


Рис. Динаміка зміни вартості валютного портфеля, розрахованої методом Монте-Карло

Складність упровадження методу Монте-Карло полягає в тому, що на сьогодні відсутня можливість обробляти інформацію в режимі реального часу, як цього потребують трейдери, якщо ризик-менеджери хочуть установлювати VaR-ліміти на величину відкритих позицій за допомогою методу Монте-Карло.

Проведене дослідження дає підстави зробити певні висновки:

1. У зв'язку з постійною мінливістю українського фінансового ринку метод Монте-Карло здатний спрогнозувати виражену в грошових одиницях величину, яка б не перевищувала очікувані протягом певного часу втрати із заданою ймовірністю.

2. Розробка методик VaR різних інструментів допомагає знизити ризики банку щодо валютних позицій, значно підвищує ефективність ризик-менеджменту в банку в напрямку управління портфелем фінансових активів та контролю за його ризикованістю.

3. Розрахунки за методом Монте-Карло значно сприяють підвищенню точності та адекватності VaR-оцінок. Так, метод Монте-Карло усуває похибки параметричних методів, пов'язаних з припущеннями про нормальний розподіл ймовірностей, та лінійні характеристики цін на фінансові активи.

4. У сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій доцільно відзначити перспективну можливість використання більш точної методології Монте-Карло, що базується на використанні засобів штучного інтелекту (нейронних мереж).

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть використовуватись у процесі вдосконалення валютної політики і розрахункових відносин банківських установ з підприємствами.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

**Література:** 1. Офіційний сайт АТ "Укресімбанк". – Режим доступу : <http://www.eximb.com>. 2. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 3. Про встановлення лімітів відкритої валютної позиції банку : Постанова правління Національного банку України від 22.06.2011 р. № 205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 4. Дзюблюк О. В. Валютна політика : підручник / О. В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 423 с. 5. Лобанов А. А. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А. А. Лобанов, А. В. Чугунова. – М. : Альпина, Бизнес Букс, 2009. – 936 с.



Студент 3 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАН С ПОМОЩЬЮ ПРИКЛАДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

*Аннотация. Рассмотрено построение бизнес-плана, который будет соответствовать всем существующим требованиям, при помощи специализированного программного обеспечения с применением таких программ: MS Project, Project Expert, MS Visio.*

*Анотація. Розглянуто побудову бізнес-плану, який відповідатиме всім існуючим вимогам за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення, із застосуванням таких програм: MS Project, Project Expert, MS Visio.*

*Annotation. The through certain software it is possible to build business plan which will conform to all existent requirements is considered. Such programs are for this purpose used: MS Project, Project Expert, MS Visio.*

*Ключевые слова: временная диаграмма, бизнес-план, диаграмма Ганта.*

Чтобы эффективно осуществлять предпринимательскую деятельность, необходимо контролировать и планировать все процессы, происходящие в организации. Планирование помогает понять, какие средства необходимы для достижения стратегических и оперативных целей и сколько времени для этого нужно. Таким образом, бизнес-план – один из основных компонентов предпринимательской деятельности. Но для того, чтобы он действительно был информативным, необходимо грамотно и наглядно представить информацию, содержащуюся в нем. Существует масса пособий для составления бизнес-плана. Например, А. Вайсман предлагает предоставлять информацию в хронологическом порядке [1]. На предприятии особое значение имеет время, потому что эффективный бизнес-план должен быть составлен в краткие сроки, но при этом не должна страдать наглядная и информативная стороны.

Целью данной работы является разработка наглядного бизнес-плана в сжатые сроки с помощью специализированного программного обеспечения. Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения [2].

В основе данной статьи лежит создание бизнес-плана по модернизации продукции предприятия. Программное обеспечение MS Project позволяет наглядно отобразить и построить структуру проекта, определить необходимое количество ресурсов, построить графики трудовых ресурсов, а также предварительно рассчитать смету проекта. Более явно преимущества этого программного обеспечения проявляются при разработке больших проектов, где нужно учитывать массу процессов и явлений. Кроме того, используя данную программу, можно моделировать, проверять на реализуемость и целесообразность различные стороны "проектного треугольника", применять научный подход при решении задач планирования и управления [3].

Следующим этапом в разработке бизнес-плана является создание финансовой составляющей с помощью использования программы Project Expert. Это программное обеспечение позволяет проанализировать альтернативные варианты развития проекта и выбрать оптимальный путь развития предприятия, определить потребность предприятия в денежных средствах, подобрать оптимальную схему финансирования и условия кредитования, оценить запас прочности бизнеса, эффективность вложений для всех участников проекта, выбрать варианты производства, закупок и сбыта и вести контроль над реализацией проектов. При построении бизнес-плана по модернизации продукции тракторного завода необходимо уделить внимание стартовому капиталу, который позволит минимизировать затраты на производство и покрыть убытки. В данном случае предприятие – это акционерное общество, то есть в основе стартового капитала находится акционерный капитал, что изображено ниже:

Акционер	Дата вноса	Сумма, грн
Иванисов	01.11.2011 г.	20 000
Бобров	01.11.2011 г.	14 000
Сидор	01.11.2011 г.	10 000

Но, согласно расчетам, данного капитала не достаточно, чтобы покрыть затраты на модернизацию. Программа Project Expert позволила просчитать дефицит наличных средств. Важно, что потребность в капитале определяется с учетом инфляции, это позволяет избежать грубых ошибок



в планировании бюджета проекта. После проведения расчетов сформированы необходимые отчеты, в том числе отчет о движении денежных средств (Cash-Flow), последняя (сальдовая) строка которого показывает прогнозируемое в различные периоды состояние расчетного счета предприятия. Проведенные действия (определение необходимых акционерного капитала, кредита в банке) обеспечивают высокую окупаемость проекта, что изображено на рис. 1.

<b>Эффективность инвестиций</b>		
Показатель	Гривна	Доллар США
Ставка дисконтирования, %	15,00	5,00
Период окупаемости - РВ, мес.	3	3
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	3	3
Средняя норма рентабельности - ARR, %	> 10 000,00	> 10 000,00
Чистый приведенный доход - NPV	17 714 794	2 250 936
Индекс прибыльности - PI	358,39	364,30
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	10 000,00	10 000,00
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	> 10 000,00	> 10 000,00
Период расчета интегральных показателей - 4 мес.		

Рис. 1. Эффективность инвестиций

Как видно из расчетов, проект по модернизации продукции предприятия окупится через три месяца после начала проекта, важно заметить, что сам проект длится четыре месяца, а также он имеет высокий индекс прибыльности.

Таким образом, программа Project Expert обеспечивает полное освещение финансовых операций проекта, просчитывает возможные варианты в условиях приближенных к действительности, то есть с учетом выплачиваемых налогов, инфляции, позволяет производить расчеты в двух денежных единицах.

Большое преимущество бизнес-плана, по сравнению с устным описанием проекта, заключается в его наглядности. Программа MS Visio позволяет обеспечить наглядную сторону проекта, в том числе изобразить организационную структуру завода, представить временную диаграмму, а также изобразить те бизнес-процессы, которые протекают на предприятии.

Временная диаграмма – это изображение, представляющее определенный временной период протекания бизнес-процесса. Такой вид представления этапов проекта особенно удобен при изображении общего хода выполнения проекта с учетом временных рамок.

Также MS Visio позволяет изобразить иерархию подчинения сотрудников на предприятии с помощью организационной диаграммы. С помощью данного программного продукта можно добиться высокой степени визуализации в представлении различных сторон бизнес-процесса, что дает массу преимуществ как с точки зрения наглядности и доступности для понимания самого бизнес-плана, так и с точки зрения общения с инвестором.

Организационная диаграмма удачно дополнит такой раздел бизнес-плана, как "Управление и организация", позволит предметно представить сложную иерархию подчинения на предприятии (рис. 2).

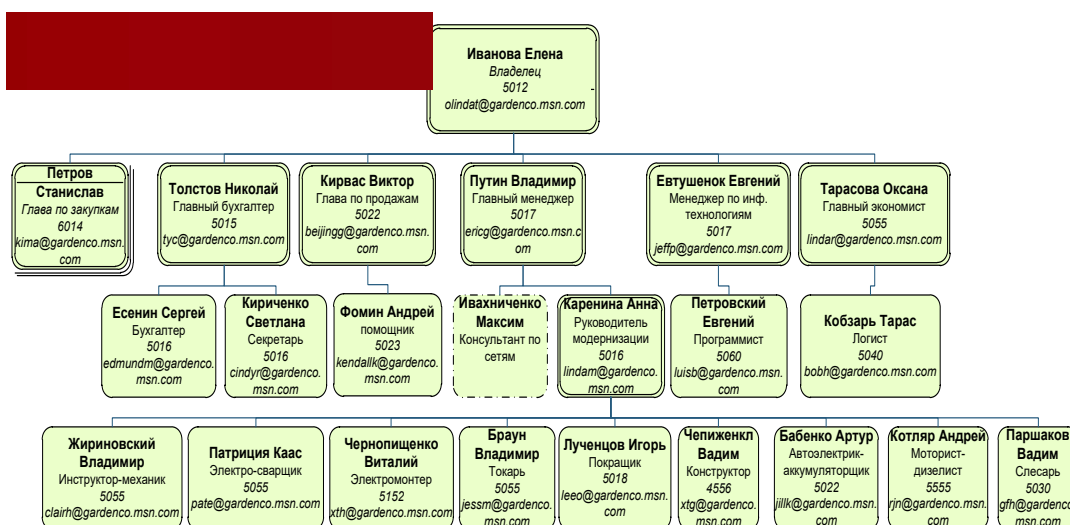


Рис. 2. Организационная структура предприятия



Процесс модернизации очень сложен и включает в себя массу операций, но их можно легко проиллюстрировать с помощью диаграмм. Другими словами, весь бизнес-процесс модернизации и продажи продукции тракторного завода можно представить на одной схеме, укрупненно отображающей протекание процессов (рис. 3).

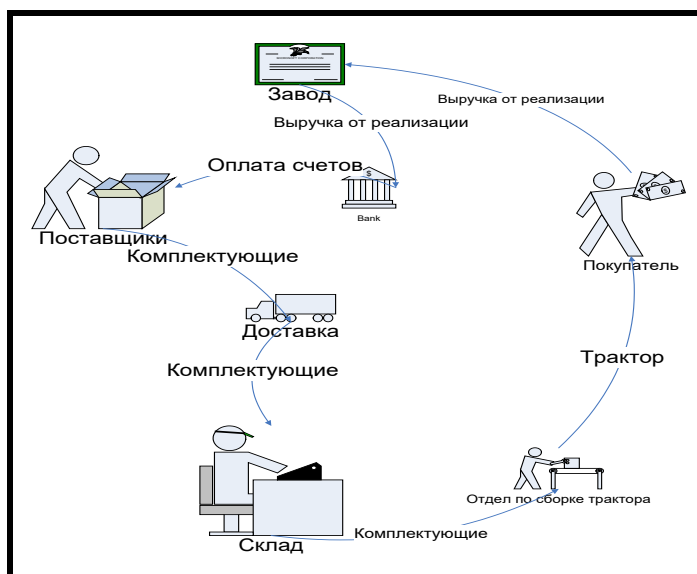


Рис. 3. Концептуальная модель мегапроцессов

В процессе создания бизнес-плана по модернизации предприятия были проанализированы бизнес-планы других предприятий. Они содержали ряд недостатков, а именно: не наглядное представление информации, массу расчетов, напрямую не связанных с целями бизнес-плана, что в результате приводит к тому, что основные цели, ради которых и создавался бизнес-план, не достигнуты. Разработанный автором бизнес-план соответствует всем международным стандартам, нагляден, понятен даже непрофессионалу в данной области бизнеса.

Научн. рук. Поморцева Е. Е.

**Литература:** 1. Буров В. П. Бизнес-план: методика составления / Буров В. П., Моршкин В. А., Новиков О. К. – М. : ЦИПКК, 2006. – 86 с. 2. Любанова Т. П. Бизнес-план : учебно-практическое пособие / Любанова Т. П., Мясоедова Л. В., Грамотенко Т. А и др. – М., 2000. – 201 с. 3. Меняев М. Ф. Управление проектами. MS Project : учебн. пособие по специальности "Менеджмент орг." / М. Ф. Меняев. – М. : Омега-Л, 2005. – 276 с.

**Маслій А. В.**

УДК 339.72

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*Анотація. Запропоновано різні визначення поняття "валютні операції", розглянуто їх зміст та класифікацію. Виявлено та проаналізовано їх ознаки, а також переваги та недоліки.*

*Анотация. Предложены различные определения понятия "валютные операции", рассмотрены их содержание и классификация. Выявлены и проанализированы их признаки, а также преимущества и недостатки.*

© Маслій А. В., 2012

*Annotation. Different definitions of the notion "foreign exchange" are proposed, the in content and classification are considered. Their symptoms, as well as the advantages and disadvantages was identified and analyzed.*

*Ключові слова: валютні операції, валютні відносини, зовнішньоекономічна діяльність.*

У сучасних умовах глобалізації та інтеграції України до світового та європейського просторів потребують, насамперед, досконалого регулювання валютні відносини взагалі та порядок проведення валютних операцій підприємствами зокрема. Отже, дослідження цих та інших теоретичних та практичних проблем є актуальним та своєчасним.

Проблематику валютних відносин розглядали такі вчені: Воронова Л. К., Кравченко Л. М., Завальна Ж. В., Лучковська С. І., Половко С. М., Карманов С. В., Северин О. Є. та ін. У своїх працях вчені досліджували питання, пов'язані з регулюванням валютних операцій, наводили їх класифікацію. Але проблема вивчення особливостей регулювання валютних операцій в Україні залишається відкритою.

Метою цієї статті є вивчення особливостей регулювання валютних операцій для суб'єктів ЗЕД України. Для досягнення поставленої мети необхідно розв'язати такі завдання:

- 1) дослідити та проаналізувати теоретичні підходи до визначення поняття "валютні операції";
- 2) визначити характерні ознаки валютних операцій у зовнішньоекономічній діяльності;
- 3) провести порівняльний аналіз досвіду різних країн щодо регулювання валютних відносин.

Аналіз наукових джерел [1 – 7] свідчить, що в економічній літературі існують різні підходи до визначення поняття "валютні операції".

Так, згідно з Декретом Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19.02.1993 р. № 15-93 (далі – Декрет КМУ № 15-93) [1], валютні операції – це:

- операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;
- операції, пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;
- операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей.

Це визначення досить широко розкриває зміст валютних операцій, поняття розглядається різнобічно, з урахуванням сучасних економічних процесів.

Окрім цього, огляд спеціальної лутератури дав змогу виявити інші підходи визначення цього поняття. У табл. 1 наведено порівняльний аналіз поняття "валютні операції".

Таблиця 1

#### Порівняльна характеристика визначення "валютні операції"

№	Автор	Визначення	Переваги	Недоліки
1	2	3	4	5
1	Воронова Л. К.	Це складний правовий механізм, що становить вольові правомірні дії фізичних і юридичних осіб, спрямовані на досягнення правового наслідку: на встановлення, зміну або припинення прав і обов'язків суб'єктів при здійсненні дій з валютою [2]	Ураховує економічні та юридичні особливості здійснення валютних операцій	Недає чіткого уявлення про суб'єктів валютних відносин
2	Сапожников М. В.	Це дії резидентів та (або) нерезидентів, що спрямовані на встановлення, зміну або припинення їх прав і обов'язків відносно валютних цінностей [3]	Чітке аргументування учасників валютних відносин	Не вказане місце здійснення валютних операцій
3	Дорофеев Б. Ю., Земцов Н. Н.	Це сукупність юридичних чи фактичних дій учасників валютних відносин, регламентованих приватноправовими і публічноправовими нормами, що спрямовані на виникнення, зміну або припинення прав і обов'язків їх учасників [4]	У визначенні чітко сформульовано, чим регулюються валютні відносини	Не вказані суб'єкти валютних операцій, а також не визначено поняття "фактичні дії"
4	Завальна Ж. В.	Це операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності; використанням валютних цінностей як засобу платежу в міжнародному обігу; ввезенням, переказом та пересиланням на територію країни та вивезенням, переказом та пересиланням за її межі валютних цінностей [5]	Найбільш точне визначення пояснює особливості переходу права власності та період здійснення валютних операцій	Не вказуються суб'єкти валютних відносин та немає посилань на законодавство

1	2	3	4	5
5	Карманов Є. В.	Це врегульовані національним законодавством або міжнародними угодами операції з валютними цінностями [6]	Посилання на законодавство	Не вказані учасники валютних відносин, місце та період здійснення валютних операцій
6	Козирін А. М.	Це врегульовані національним законодавством чи міжнародними договорами угоди, предметом яких є валютні цінності [7]	Повнота поняття, посилання на національне законодавство	Недостатньо чітке визначення. Валютні операції не слід повністю ототожнювати з угодами, оскільки угода є лише підставою здійснення валютної операції
7	Законодавство Європейського Союзу	Це – дії фізичних та юридичних осіб, спрямовані на реалізацію такої функції грошей, як засіб нагромадження, з наступним їх переміщенням через кордон (прямі інвестиції, фізичний імпорту/експорт фінансових активів) або відчуженням на користь третіх осіб (трансферти за договором страхування)	Чітке аргументування учасників валютних операцій та періоду здійснення валютних операцій	Замість поняття "валютні операції" використовується поняття "рух капіталів", що не є універсальним

Аналіз наведених визначень говорить про те, що кожний підхід ураховує тільки конкретні обставини і не може бути універсальним. Проаналізувавши дані таблиці та враховуючи всі наведені у ній визначення, найбільш повним та точним все-таки є визначення Завальної Ж. В., яке орієнтоване на зміст відповідних норм Декрету КМУ № 15-93 "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" [1].

Наведені визначення та їх аналіз дозволяють виокремити певні класифікаційні ознаки валютних операцій, які подані в табл. 2.

Таблиця 2

#### Класифікація валютних операцій

Критерій класифікації	Види валютних операцій
1. За статусом учасників	а) юридичні особи; б) фізичні особи; в) резиденти; г) нерезиденти
2. За предметом валютних операцій	а) операції з валютними цінностями (грошові знаки, кошти на рахунках, платіжні інструменти, цінні папери); б) банківські метали
3. За способом регулювання	а) операції, що регулюються національним законодавством; б) операції, що регулюються міжнародним законодавством
4. За терміном проведення	а) термінові операції: • конверсійні; • страхові; • спекулятивні; б) готівкові операції: • spot; • overnight; • tomorrow/next; • day-to-day swap

Так, основною ознакою валютних операцій є те, що змістом валютних операцій є дії фізичних і юридичних осіб, спрямовані на встановлення, зміну або припинення прав і обов'язків суб'єктів при їх здійсненні.

Окрім того, іншою ознакою є те, що предметом валютних операцій у зовнішньоекономічній діяльності виступають лише валютні цінності – грошові знаки, кошти на рахунках, платіжні інструменти, цінні папери, а також банківські метали [4].

Також слід зауважити, що у більшості випадків результатом валютної операції є перехід права власності на валютні цінності і що найбільшої уваги органів валютного контролю потребують операції, пов'язані з переходом права на валютні цінності через їх потенційну небезпечність.

Іншою характерною ознакою валютних операцій є їх суб'єктивний склад, а саме резиденти, нерезиденти, органи й агенти валютного контролю як обов'язкові їх учасники.

Отже, у процесі дослідження були розглянуті різні підходи до визначення валютних операцій, виявлені їх переваги та недоліки. На основі аналізу визначень різних авторів була сформульована класифікація валютних операцій, що дозволило більш чітко визначити зміст валютних операцій, що, у свою чергу, не дозволяє залишати різноманітні види валютних операцій поза валютним контролем.

Наук. керівн. Котиш О. М.

**Література:** 1. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет КМУ від 19.02.1993 р. № 15-93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 4. 2. Воронова Л. К. Фінансове право України : підручник / Л. К. Воронова. – К. : Прецедент; Моя книга, 2006. – 386 с. 3. Сапожников Н. В. Валютные операции коммерческих банков. Правовое регулирование / Н. В. Сапожников. – М. : Юрист, 1999. – 23 с. 4. Дорофеев Б. Ю. Валютное право России / Б. Ю. Дорофеев, Н. Н. Земцов, В. А. Пушкин. – М., 2000. – С. 6. 5. Завальна Ж. В. Валютне право України : навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / Ж. В., Завальна, М. В. Старинський. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Суми : Унів. кн., 2006. – 172 с. 6. Карманов С. В. Банківське право України : навч. посібн. / С. В. Карманов. – Х. : Консум, 2000. – 182 с. 7. Козырин А. Н. Валютный контроль внешнеэкономической деятельности / А. Н. Козырин. – М., 1998. – 76 с.

УДК 331.56

**Гринько Т. М.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВИЗНАЧЕННЯ ЗАГАЛЬНОСВІТОВИХ ФАКТОРІВ ВИНИКНЕННЯ БЕЗРОБІТТЯ НА НАЦІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ПРАЦІ**

*Анотація. Розглянуто вплив основних макроекономічних показників діяльності країни на рівень безробіття на національних ринках праці. Сформовано багатофакторну лінійну модель та на її основі вироблено рекомендації для підтримки низького рівня безробіття країн світу.*

*Аннотация. Рассмотрено влияние основных макроэкономических показателей деятельности страны на уровень безработицы на национальных рынках труда. Сформирована многофакторная линейная модель и на ее основе выработаны рекомендации для поддержания низкого уровня безработицы стран мира.*

*Annotation. The influence of the main macro-economic indicators on the country's unemployment rate in the national labor markets has been examined. Multivariable linear model has been formed and used it to make recommendations for maintaining the low level of unemployment over the world.*

*Ключові слова: безробіття країн світу, загальнонаціональні фактори безробіття, багатофакторна лінійна модель.*

Для будь-якої держави особливо гостро постає питання раціонального формування та регулювання ринку праці, бо від нього так чи інакше залежить уся економіка країни. Ефективний розподіл робочої сили за гідну винагороду дозволяє усунути велику кількість соціальних, демографічних, економічних проблем, встановити стабільні темпи розвитку, а неефективний – створить нові проблеми. Зокрема, підрахунки із заробітної плати є одним із джерел наповнення бюджету держави та місцевих бюджетів, а допомога у зв'язку безробіттям, навпаки, відноситься до статей витрат. Тому за низького рівня зайнятості держава втрачає двічі, їй доводиться згортати частину соціальних програм та гальмувати свій економічний розвиток.

Зайнятість – це сукупність соціально-економічних відносин щодо заміщення наявних робочих місць. Безробіття – це явище неповного залучення наявних трудових ресурсів країни в національне виробництво. Рівень безробіття – це один з основних макроекономічних показників ефективності національної економіки та головний показник стану ринку праці. Позитивною тенденцією вважається його зниження, що означає більш раціональний розподіл робочої сили за наявними вакансіями. На рівень безробіття впливають три групи факторів:





фактори попиту на робочу силу. Впливають на кількість наявних вакансій на ринку, вимоги до майбутніх працівників та їх умови праці (у тому числі заробітну плату). До таких відносяться: попит на продукцію виробництва (ВВП за методом видатків для національних економік), фактори діяльності ТНК, середній рівень заробітної плати, рівень технологічного розвитку, капіталізація виробництва тощо;

фактори пропозиції робочої сили. Визначають кількість претендентів на робочі місця та їх вимоги до майбутнього робочого місця. Ці фактори – чисельність робочої сили, середній рівень заробітної плати (є одночасно фактором попиту і пропозиції), персональні очікування (суб'єктивні фактори) тощо;

фактори структурної відповідності попиту та пропозиції. До них відносять: структуру освітніх спеціальностей, спеціалізацію країни як експортера, обсяг чистого експорту, ступінь розвитку людського потенціалу тощо [1].

Найважливіша особливість безробіття полягає в тому, що для найкращої роботи ринкового механізму воно не повинно бути нульовим. Рівноважний стан в економіці спостерігається за так званого природного рівня безробіття. Для розвинених країн Заходу природний рівень складає приблизно 4 – 4,5 %, для економік держав СНД та України зокрема цей показник має дорівнювати 3 – 3,5 % [2].

Безумовно, найбільш загальними для будь-якої країни світу є показники, що характеризують економіку загалом. Визначимо вплив загальних макропоказників на рівень безробіття в країнах. Для цього проведемо кореляційно-регресійний аналіз з побудуванням лінійної моделі. По-перше, відберемо три показники, за якими можна порівнювати стан розвитку економіки країни, це:

валовий внутрішній продукт за паритетом купівельної спроможності на душу населення, наданий у доларах США;

відсоткове відношення інвестицій у основний капітал до ВВП країни, яке відображає рівень капіталізованості країни;

частка робочої сили у всьому населенні країни у відсотках.

По-друге, визначимо масив первинних даних. Щоб отримати достатньо достовірну модель, необхідно узяти число спостережень у 7 – 8 разів більше за кількість факторів. Відібрано 3 фактори, тому для дослідження використано дані про 24 країни світу, що мають різне географічне положення та економічний стан на 1 червня 2011 року [3]. Частку робочої сили серед усього населення визначено з первинних даних про кількість населення та кількість зареєстрованої робочої сили. Отримані значення зведемо до єдиної таблиці та впорядкуємо за рівнем безробіття (табл. 1).

Таблиця 1

**Рівень безробіття в країнах світу та фактори, що його визначають**

Країна	Безробіття, %	ВВП на душу населення за ПКС, дол. США	Інвестиції в основний капітал, % від ВВП	Частка робочої сили, %
	Y	X1	X2	X3
Кувейт	2,20	40 700,00	11,40	86,41
Норвегія	3,40	53 300,00	19,90	55,78
В'єтнам	4,10	3 300,00	33,20	53,26
Японія	4,80	34 300,00	20,90	49,61
Австралія	5,00	40 800,00	27,40	55,22
Казахстан	5,20	13 000,00	22,70	56,26
Німеччина	6,00	37 900,00	18,80	53,50
Бразилія	6,10	11 600,00	19,00	51,27
Китай	6,50	8 400,00	48,40	61,06
Росія	6,80	16 700,00	21,10	54,35
Канада	7,40	40 300,00	22,70	54,89
Еквадор	7,50	8 300,00	25,00	31,14
Україна	7,90	7 200,00	19,00	48,94
Венесуела	8,50	12 400,00	15,90	48,63
США	9,10	48 100,00	12,40	48,97
Франція	9,10	35 000,00	19,00	45,26
Алжир	9,70	7 200,00	33,60	31,80
Саудівська Аравія	10,90	24 000,00	19,20	29,20
Польща	12,00	20 100,00	21,10	46,64
Єгипет	12,20	6 500,00	15,80	33,80
Іран	15,30	12 200,00	27,60	33,97
Судан	18,70	3 000,00	23,70	26,46
Південна Африка	23,90	11 000,00	18,40	36,06
Туркменістан	60,00	7 500,00	9,70	46,02

За інструмент для розрахунків параметрів економіко-математичної моделі взято табличний процесор MS Excel. Для визначення первинних параметрів теоретичної моделі лінійної регресії використано функцію ЛИНЕЙН() [4], за допомогою якої отримуємо дані у формі, наведеній у табл. 2.

Таблиця 2

**Схема регресійної статистики функції ЛИНЕЙН()**

Значення коефіцієнта регресії $b_m$	Значення коефіцієнта регресії $a_1$
Середньоквадратичне відхилення $b_m$	Середньоквадратичне відхилення $a_1$
Коефіцієнт детермінації, R2	Середньоквадратичне відхилення у
F-статистика	Кількість ступенів свободи
Регресійна сума квадратів	Залишкова сума квадратів

Результати роботи функції подано у табл. 3.

Таблиця 3

**Результат виконання функції ЛИНЕЙН()**

$b_3$	$b_2$	$b_1$	$a_1$
-0,139207	-0,642271	-0,000297	37,833328
0,065207	0,275023	0,000160	10,175891
0,329780	10,151653	#Н/Д	#Н/Д
3,280313	20	#Н/Д	#Н/Д
1014,16846	2061,121123	#Н/Д	#Н/Д

Як видно з отриманих результатів, зростання кожного з факторів призведе до зниження результуючої ознаки, тобто безробіття. Така залежність дійсно має місце в реальному житті, тому модель може бути правильною. Визначимо рівняння "чистої" регресії:

$$Y = 37,833328 - 0,000297 \times X_1 - 0,642271 \times X_2 - 0,139207 \times X_3.$$

Виходячи із цього рівняння, збільшення ВВП за ПКС на душу населення на 1 дол. США зменшить безробіття лише на 0,000297 %. Але треба враховувати, що 1 дол. США – це майже невідчутна зміна для показника. Якщо ж зміни фактора будуть більш значущі (наприклад, він збільшиться на 100 дол. США), безробіття зменшиться вже на 0,0297 %.

При збільшенні частки інвестицій у основний капітал у ВВП країни на 1 % рівень безробіття впаде приблизно на 0,64%. Два зазначені фактори характеризують зрушення у виробництвах, тобто позитивної тенденції досягнуто за допомогою зрушень у структурі попиту на робочу силу.

Збільшення частки робочої сили у структурі населення на 1 % зменшить безробіття на 0,14 %. У такому разі зміна рівня безробіття пояснюється впливом фактора пропозиції робочої сили.

Однак отриманий у моделі загальний коефіцієнт детермінації досить низький: згідно з таблицею, обрані фактори пояснюють зміни рівня безробіття лише на 32,9 %, а решта майже 67,1 % пояснюються неврахованими в моделі факторами. Показник досить низький, але його легко пояснити: у моделі не враховано суб'єктивні та якісні фактори, такі як очікування виробників та сподівання робітників, що мають досить значний вплив на рівень безробіття, однак їх майже неможливо точно виразити у кількісній формі, тому вони не можуть бути включені до кореляційно-регресійної моделі.

Щоб упевнитися у правильності моделі, необхідно провести дослідження на мультиколінеарність, тобто лінійну залежність між факторами моделі, яка може викликати неправильне уявлення про взаємозв'язок факторів та ознаки. Дослідження на мультиколінеарність проводиться за допомогою обчислення t-критерію Стьюдента та його порівнянням із табличним значенням. Якщо  $t_{\text{табл}} > t_{\text{факт}}$ , то визнається статистична незначущість коефіцієнтів та випадковість їх формування [5]. Табличне значення t-критерію Стьюдента визначається за допомогою функції MS Excel СТЬЮДРАСПОБР:

$$\text{СТЬЮДРАСПОБР}(0,05;22) = 2,073,$$

де 22 – кількість ступенів свободи, тобто зменшена на 2 кількість спостережень.

Фактичні t-критерії розраховуються як частина від ділення першого рядка таблиці функції ЛИНЕЙН() на другу. Отримані при діленні результати зазначені в табл. 4.

Таблиця 4

## Значення t-критеріїв Стьюдента

t3	t2	t1	t0
-2,134847	-2,33534	-2,085401	3,717938

Усі отримані значення t-критерію Стьюдента перевищують табличне значення, таким чином, з імовірністю 95 % відкидаємо гіпотезу про існування мультиколінеарності, тобто жоден з обраних у моделі факторів не впливає на інші сильніше, ніж на результуючу ознаку.

Необхідно також додатково перевірити сумніви щодо мультиколінеарності у моделі за допомогою складання таблиці індивідуальних кореляцій. Заповнення такої таблиці здійснюється за допомогою функції КОРРЕЛ() [4]. Результати розрахунків наведено в табл. 5.

Таблиця 5

## Індивідуальні коефіцієнти кореляції

	y	x1	x2	x3
y	1			
x1	-0,338061	1		
x2	-0,314630	-0,314310	1	
x3	-0,318846	0,471105	-0,064947	1

З таблиці можна побачити, що між факторами не існує значного зв'язку, тобто мультиколінеарність відсутня. Однак при цьому й вплив кожного з факторів на результуючу ознаку обмежений. Щоб визначити ступінь цього впливу, необхідно знайти індивідуальні коефіцієнти детермінації. (табл. 6).

Таблиця 6

## Індивідуальні коефіцієнти кореляції та детермінації факторів з ознакою

Індивідуальна кореляція		Індивідуальна детермінація	
RYX1	-0,338062	R2YX1	0,114286
RYX2	-0,314630	R2YX2	0,098992
RYX3	-0,318846	R2YX3	0,101663

Згідно з даними цієї таблиці, кожен з факторів пояснює зміни безробіття приблизно на 10 %, а саме:

1. Розмір ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, виражений у доларах США, пояснює 11,42 % змін рівня безробіття.

2. Зміни частки інвестицій у основний капітал відносно ВВП пояснюють 9,89 % змін рівня безробіття.

3. Частка робочої сили у загальній структурі населення пояснює 10,16 % змін рівня безробіття.

Таким чином, за допомогою поданої моделі було знайдено лише третину всіх факторів, що впливають на зміну рівня безробіття. Якщо звернутися до отриманих результатів, можна стабілізувати показник зайнятості в країні, враховуючи вплив кожного з вищеназваних показників. Модель демонструє, що економічне зростання держави сприяє боротьбі із надмірним безробіттям, допомагає створювати нові робочі місця. Збільшення розміру інвестицій у виробництво запускає процес оновлення держави та піднесення її до нового рівня. Важливим є стимулювання попиту за допомогою, наприклад, політики "дешевих грошей". Також уряд кожної країни повинен використовувати демографічний стан у країні задля достатнього забезпечення ринку праці робочою силою потрібної кваліфікації.

Усі вищеназвані заходи будуть більш ефективними в комплексі тому задля досягнення кращих результатів. Однак зазначені зміни потребують значної фінансової підтримки, тобто для їх проведення держава має використовувати кошти бюджету чи залучати закордонних інвесторів, тому питання більш простого способу боротьби з безробіттям залишається відкритим.

*Наук. керівн. Малярець Л. М.*

**Література:** 1. Рофе А. И. Экономика труда : учебник / А. И. Рофе. – М. : Изд. "Кнорус", 2010. – 400 с. 2. Экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economuch.com/>. 3. Статистика країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iformatsiya.ru/>. 4. Єгоршин О. О. Лабораторний практикум з економіки навчальної дисципліни "Економіко-математичні методи та моделі" : навч.-практ. посібн. / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011 – 148 с. 5. Завдання до контрольних робіт та методичні рекомендації по їх виконанню з дисципліни "Економіко-математичне моделювання" для студентів усіх спеціальностей заочної форми навчання / укл. Малярець Л. М., Норік Л. О., Железнякова Е. Ю. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 105 с.

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ОБСЯГ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Проведено аналіз факторів, які впливають на інноваційний розвиток промислових підприємств. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу розроблено багатофакторну модель впливу даних факторів.*

*Аннотация. Проведен анализ факторов, влияющих на инновационное развитие промышленных предприятий. С помощью корреляционно-регрессионного анализа разработана многофакторная модель влияния данных факторов.*

*Annotation. The factors which have an influence on innovative development of industrial enterprises are determined. With the use of correlation-regressive analysis the multifactor model of dependence of these factors has been worked out.*

*Ключові слова: інноваційна діяльність, обсяг фінансування, коефіцієнт регресії.*

Перебуваючи в умовах ринкової економіки, Україна повинна зміцнювати конкурентоспроможність вітчизняних товарів і послуг як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Промисловість є однією із сфер економічної діяльності, де Україна може зайняти гідне місце серед інших країн. Для цього промислові підприємства нашої держави повинні приділяти значну увагу інноваційній діяльності. Адже саме інноваційна продукція може підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку.

Тенденції фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств та особливості інвестиційно-інноваційного розвитку суб'єктів господарювання в промисловості досліджували Малащук Д. В., Отецький В. Л., Харів П. С. [1] та ін.

На інноваційну діяльність промислових підприємств впливає велика кількість факторів, які можна поділити на три групи.

До першої групи відносять економічні фактори: нестачу власних коштів підприємств; недостатню фінансову підтримку держави; великі витрати на нововведення; високий економічний ризик; тривалий термін окупності нововведень; низький платоспроможний попит на продукцію; нерозвиненість фінансового ринку.

Другу групу складають виробничі фактори, а саме: нестача інформації про нові технології і ринки збуту; відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями; відсутність кваліфікованого управління інноваційними процесами.

Остання група – правові фактори. Серед них можна виділити недосконалість інструментів правового регулювання інноваційної діяльності, особливо у сфері захисту прав інтелектуальної власності, трансферу технологій, та відсутність оптимального рівня оподаткування інноваційних розробок підприємств.

Отже, на процес інноваційної діяльності промислових підприємств впливає значна кількість факторів. Тому метою дослідження є визначення факторів, які впливають на фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Для українських промислових підприємств основним джерелом фінансування витрат на інноваційну діяльність залишаються власні кошти. Статистичні дані вказують на те, що за період 2000 – 2011 рр. частка власних коштів підприємств у загальному обсязі витрат на фінансування інноваційної діяльності у 2000 р. становила 79,6 %, а у 2011 р. – уже 52,9 %, що свідчить про тенденцію до зменшення можливостей фінансування із цього джерела [2].

Значна кількість суб'єктів господарювання у промисловості створює інноваційну продукцію, послуги, забезпечує фінансування інноваційних процесів за рахунок власних коштів. Тому фактори, які мають прямий вплив на обсяг фінансування інноваційної діяльності у промисловості України, можна визначити за такими показниками:

фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в промисловості;  
обсяг реалізованої промислової продукції.



Значення показників фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування в промисловості та обсягу реалізованої промислової продукції протягом 2000 – 2011 рр. [2] подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Вхідні дані для розроблення моделі**

Роки	Обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості, млн грн, Y	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, млн грн, X1	Обсяги реалізованої промислової продукції, млн грн, X2
2000	1 757,1	8 834,6	182 718,3
2001	1 971,4	8 537,2	210 842,7
2002	3 013,8	2 866,5	229 634,4
2003	3 059,8	7 137,0	289 117,3
2004	4 534,6	18 936,9	400 757,1
2005	5 751,6	28 264,3	468 562,6
2006	6 160,0	34 699,6	551 729,0
2007	10 850,9	43 700,9	717 076,7
2008	11 994,2	21 743,5	916 618,3
2009	7 949,9	4 788,1	806 550,6
2010	8 045,5	26 845,9	1 065 108,2
2011	14 333,9	64 656,3	1 120 325,4

Як видно з табл. 1, спостерігається стійка тенденція до зростання цих показників протягом 2000 – 2011 рр. Однак слід звернути увагу на те, що в період світової економічної кризи 2008 – 2009 рр. обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості скоротився з 11 994,2 млн грн до 7 949,9 млн грн, тобто на 4 044 млн грн, а фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування у промисловості – з 21 743,5 до 4 788,1 млн грн, тобто на 16 955 млн грн.

Для дослідження факторів, які впливають на обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні, слід обчислити багатфакторну лінійну модель залежності показника – обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості від фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у промисловості та обсягу реалізованої промислової продукції за допомогою лінійного рівняння регресії:

$$Y = a_0 + a_1 \times x_1 + a_2 \times x_2.$$

Модель було обчислено за допомогою табличного процесора Microsoft Excel. Результати аналізу наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Результати багатфакторного кореляційно-регресійного аналізу**

Показник	Значення показника
Параметри рівняння регресії	$a_0 = 50,017$ $a_1 = 0,0330$ $a_2 = 0,0018$
Коефіцієнт детермінації, %	$R^2 = 88,7$
Перевірка істотності зв'язку (критерій Фішера), $F_p > F_{\text{табл}}(0,05)$	$35,43 > 4,25$
Значення $\beta$ -коефіцієнтів регресії	$\beta_1 = 0,306$ $\beta_2 = 0,713$

Розрахувавши параметри моделі кореляційно-регресійного аналізу, можемо зобразити рівняння регресійної залежності обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості від фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у промисловості та обсягу реалізованої промислової продукції:

$$Y = 50,017 + 0,033 \times x_1 + 0,0018 \times x_2.$$





Вільний член  $a_0$  (50,017) показує, яке значення мав би показник обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості за нульового значення факторних ознак. Коефіцієнт регресії  $a_1$  дорівнює 0,033. Він показує, що у разі зміни обсягу показника фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у промисловості на 100 млн грн обсяг фінансування інноваційної діяльності у промисловості України має змінитися на 3,3 млн грн. Коефіцієнт регресії  $a_2$  дорівнює 0,0018, який показує, що у разі зміни обсягу реалізованої промислової продукції на 100 млн грн обсяг фінансування інноваційної діяльності у промисловості України має змінитися на 0,18 млн грн. Порівнюючи розраховані  $\beta$ -коефіцієнти регресії  $\beta_1$  (0,306) <  $\beta_2$  (0,713) можна стверджувати, що обсяг реалізованої продукції промисловості має більший вплив на зміну обсягу фінансування інноваційної діяльності, ніж обсяг фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у промисловості.

З виконаних розрахунків видно, що залежність обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості від фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у промисловості та обсягу реалізованої промислової продукції є адекватною і сильною ( $R^2 = 88,7\%$ ), тобто 88,7% обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості України за 2000 – 2011 рр. залежить від впливу проаналізованих факторів.

Перевірка істотності зв'язку за критерієм Фішера показала, що зв'язок між факторами моделі суттєвий і не випадковий. Значний розрив між табличним ( $F_{\text{табл}} = 4,25$ ) з рівнем довіри 95%) розрахунковим ( $F_p = 35,43$ ) значеннями критерію Фішера вказує на пряму залежність між значенням результативної і факторних ознак, а також максимальну наближеність цієї форми вираження залежності до лінійного рівняння.

Оскільки переважна більшість промислових підприємств, зокрема у галузі машинобудування, створюючи інноваційну продукцію, використовує власні кошти, то визначено, що основними факторами впливу на обсяг фінансування інноваційної діяльності є фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в промисловості та обсяг реалізованої промислової продукції.

За результатами здійсненого дослідження можемо зробити висновок про те, що забезпечити ефективний розвиток виробництва та вдосконалення технологічних процесів на інноваційних заводах сьогодні здатні, наприклад, машинобудівні підприємства з чисельністю працівників 500 – 1 000 осіб і більше, які спроможні покривати до 85 – 90% витрат на інноваційну діяльність за рахунок власних ресурсів, здатні реінвестувати як власні кошти, так і залучати капітал вітчизняних та іноземних інвесторів на взаємовигідних умовах.

*Наук. керівн. Малярець Л. М.*

**Література:** 1. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних : монографія / П. С. Харів. – Тернопіль : Вид. "Економічна думка", 2003. – 326 с. 2. Веб-сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Голляк Ю. Б. Інноваційні перетворення української економіки в контексті міжнародної конкуренції / Ю. Б. Голляк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7. – С. 43–54. 4. Кузьмін О. Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність : монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь. – Львів : Вид. ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с. 5. Єгоршин О. О. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни "Економіко-математичні методи та моделі: економетрика" : навч.-практ. посібн. / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 148 с.

УДК 314:330.45(510)

**Паланджян К. К.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДЕМОГРАФІЧНУ СИТУАЦІЮ КИТАЮ**

*Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на чисельність населення країни. Побудовано багатфакторну регресійну модель.*

*Аннотация. Проведен анализ влияния факторов на численность населения страны. Построена многофакторная регрессионная модель.*

© Паланджян К. К., 2012



*Annotation. The influence of the factors on the population of the country has been made. Multifactor regression model has been constructed.*

*Ключові слова: демографічна ситуація, безробіття, міграція, регресійна модель.*

Загалом демографічна проблема нині полягає в стрімкому зростанні населення в країнах, що розвиваються, і в загрозі депопуляції, тобто перевищення кількості померлих над кількістю народжених, в економічно розвинених країнах. Обидва процеси є негативними для людства. Крім того, до демографічної проблеми можна віднести і швидкі темпи розростання міст й міських агломерацій. Збільшується також неконтрольована міграція [1]. Найгостріша демографічна ситуація склалася в Китаї.

Маючи найчисленніше населення у світі, КНР протягом усього періоду свого існування, особливо в останні десятиліття, відчувала величезний вплив демографічного чинника на соціально-економічний розвиток країни [2].

На демографічну ситуацію можуть впливати як кількісні, так і якісні фактори. Зрозуміло, що на чисельність населення впливає рівень народжуваності та смертності, що в Китаї є досить важливими чинниками, але не тільки ці фактори обумовлюють це явище. Розглянемо інші економічні показники та їх вплив на чисельність населення країн. Використовуючи кореляційно-регресійний аналіз, неможливо проаналізувати вплив чинників, що не піддаються кількісному вираженню, на явище, тому треба проаналізувати кількісні чинники. Проаналізуємо період з 2000 по 2011 роки.

Щоб проаналізувати вплив факторів на явище, треба побудувати багатофакторну регресійну модель, у якій результативною ознакою є чисельність населення, а факторними ознаками – досліджувані чинники. Розглянемо вплив на чисельність населення Китаю таких факторів, як ВВП на душу населення, рівень безробіття та міграція. Вхідні параметри моделі показані в табл. 1.

Таблиця 1

#### Вихідні параметри моделі

Рік	Чисельність населення Китаю, млн осіб	ВВП на душу населення, дол.	Безробіття, %	Міграція, мігрантів на 1 000 осіб
2000	1 262	3,60	48,00	-0,4
2001	1 273	4,00	37,40	-0,39
2002	1 284	4,40	15,70	-0,38
2003	1 287	5,00	12,00	-0,23
2004	1 299	5,60	10,40	-0,4
2005	1 306	6,80	9,80	-0,4
2006	1 314	7,70	9,00	-0,39
2007	1 322	5,40	4,20	-0,39
2008	1 330	6,00	4,00	-0,39
2009	1 339	6,70	4,30	-0,39
2010	1 347	7,60	4,20	-0,34
2011	1 337	8,20	4,10	-0,33

Для обчислення даних використано табличний процесор MS Excel. За допомогою функції ЛИНЕЙН() отримано параметри моделі, що наведені в табл. 2.

Таблиця 2

#### Коефіцієнти регресії

ВВП на душу населення (b1)	8,6730
Безробіття (b2)	-0,9977
Міграція (b3)	-60,6624
Коефіцієнт детермінації	
R <sup>2</sup>	0,8329

Для перевірки значущості коефіцієнтів значення критерію Стюдента для коефіцієнтів регресії (табл. 3) порівнюється з табличним значенням критерію Стюдента, яке дорівнює 2,23.

Таблиця 3

## Вихідні дані

b3	b2	b1
-0,73	-2,31	2,16

Два значення менші за табличні, тобто коефіцієнти не є значущими. Потрібно виключити з моделі один фактор, який ніяк не впливає на чисельність населення. Обираємо той фактор, чие значення критерію Стюдента найменше, тобто міграцію (b3).

Після виключення міграції з моделі отримуємо такі параметри моделі (табл. 4)

Таблиця 4

## Коефіцієнти регресії

ВВП на душу населення (b1)	8,9252
Безробіття (b2)	-0,9360
Коефіцієнт детермінації	
R <sup>2</sup>	0,8217

Для перевірки значущості коефіцієнтів значення критерію Стюдента для коефіцієнтів регресії (табл. 5) порівнюємо з табличним значенням критерію Стюдента (2,23).

Таблиця 5

## Вихідні дані

b2	b1
0,4125	-0,9360

Оскільки ці значення перевищують табличні, можна говорити про значущість коефіцієнтів регресії та можливості їх застосування на практиці.

Маємо рівняння регресії, яке має вигляд:

$$P = 8,9252 \times \text{GDP} + 45\,656,4876 \times U + 1\,268,2444,$$

де P – чисельність населення, млн осіб;

GDP – ВВП на душу населення, дол.;

U – рівень безробіття, %

Коефіцієнт b1 показує, що при збільшенні ВВП на душу населення на 100 дол. чисельність населення Китаю збільшується на 892,52 млн осіб. Коефіцієнт b2 показує, що при зменшенні рівня безробіття на 10 % чисельність населення Китаю збільшується на 9,36 млн осіб. Коефіцієнт детермінації показує, що на 82,17 % зміна чисельності населення Китаю зумовлена лінійною залежністю від ВВП на душу населення та рівня безробіття в країні. Інші 17,83 % зміни чисельності населення Китаю зумовлені неврахованими в моделі факторами.

Розрахуємо стандартизовані коефіцієнти регресії для кожного фактора, щоб дізнатися, вплив якого фактора сильніший. Для ВВП на душу населення стандартизований коефіцієнт регресії  $\beta_{x1} = 1,13$ , а для рівня безробіття  $\beta_{x2} = -0,0046$  [3]. Отже, фактор ВВП на душу населення має більший вплив на чисельність населення, ніж рівень безробіття.

Отже, у результаті аналізу демографічної ситуації в Китаї можемо зробити висновок, що на 82,17 % чисельність населення Китаю обумовлена мінливістю факторів ВВП на душу населення та рівня безробіття, причому фактор ВВП на душу населення впливає сильніше. Інші невраховані в моделі чинники зумовлюють 17,83 % зміни чисельності населення Китаю.

На відміну від багатьох інших країн, Китай навпаки має проблему перенаселення, тому необхідно вжити відповідні заходи. Ці фактори створюють проблему для китайського керівництва при проведенні демографічної політики з метою контролю чисельності населення.

*Наук. керівн. Малярець Л. М.*

**Література:** 1. Глобальні проблеми людства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua/human/school-course/401-globalni-problemi-lyudstva>. 2. Демографія Китаю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://works.tarefer.ru/74/100452/index.html>. 3. Єгоршин О. О. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни "Економіко-математичні методи та моделі: економетрика" : навч.-практ. посібн. / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 148 с.



Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВИЯВЛЕННЯ ГОЛОВНИХ ПРИЧИН ПІДВИЩЕННЯ КІЛЬКОСТІ ВИБУЛИХ ОСІБ У СТРУКТУРІ МІГРАНТІВ УКРАЇНИ**

*Анотація. Проведено аналіз обсягів трудової еміграції з України та виявлено головні фактори, що ведуть до прискорення відтоку робочої сили. Аналіз ґрунтується на багатофакторній лінійній моделі. Сформовано пропозиції щодо поліпшення еміграційної ситуації в Україні.*

*Аннотация. Проведен анализ объемов трудовой эмиграции из Украины и выявлены главные причины, ведущие к ускорению оттока рабочей силы. Анализ основывается на многофакторной линейной модели. Сформированы предложения по улучшению эмиграционной ситуации в Украине.*

*Annotation. The analysis of the volume of labor migration from Ukraine has been made. The main reasons leading to the acceleration of the outflow of labor force are identified. The analysis is based on the multivariate linear model. Possible ways to improve the migration situation of Ukraine are generated.*

*Ключові слова: структура мігрантів України, вплив робочої сили, багатофакторна лінійна модель.*

Основними чинниками, які спричиняли й спричиняють сьогодні еміграційні хвилі в Україні, є такі: комплекс економічних причин (несприятлива економічна ситуація, низька заробітна плата, безробіття, закриття заводів та фабрик тощо); страх за життя та здоров'я своє і рідних; лібералізація режиму виїзду громадян за кордон; інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності, швидкий розвиток міждержавних зв'язків, у тому числі гуманітарних;

відсутність перспектив професійного зростання для багатьох обдарованих людей [1].

Серед зазначених чинників найбільшої уваги потребує комплекс економічних причин, бо саме він формує найбільшу частку вибулих у структурі зовнішньої міграції України.

Для проведення дослідження звернемося до виконання кореляційно-регресійного аналізу економетричної моделі, першим кроком якого є побудування таблиці вихідних даних. До найвпливовіших факторів зростання міграції було віднесено:

безробітне населення у віці 15 – 70 років, тис. осіб;

середньомісячну заробітну плату номінальну, грн;

валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу, грн;

соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти на одну особу, грн.

Зазначені фактори формують систему пояснювальних змінних – "X". Як результативну ознаку "Y" візьмемо показники еміграції з України, тобто кількість вибулих у структурі зовнішньої міграції, тис. осіб.

Для проведення дослідження було використано базу даних Державного комітету статистики України. Рациональним проміжком часу для аналізу було визначено період з 2002 по 2011 рр., тобто період тривалістю в 10 років [2]. Отримані показники наведені у табл. 1.

Таблиця 1

**Рівень еміграції з України та фактори, що на неї впливають**

	Y	X1	X2	X3	X4
1	2	3	4	5	6
Рік	Кількість вибулих у структурі зовнішньої міграції, тис. осіб	Безробітне населення у віці 15 – 70 років, тис. осіб	Середньомісячна заробітна плата номінальна, грн	Валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу, грн	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти на одну особу, грн
2002	76,264	2 140,70	376	4 685	1 388,57

1	2	3	4	5	6
2003	63,699	2 008,00	462	5 591	1 625,46
2004	46,182	1 906,70	590	7 273	2 201,67
2005	34,997	1 600,80	806	9 372	3 200,18
2006	29,982	1 515,00	1 041	11 630	3 918,64
2007	29,669	1 417,60	1 351	15 496	4 910,17
2008	22,402	1 425,10	1 806	20 495	6 893,78
2009	19,47	1 958,80	1 906	19 832	7 900,80
2010	14,677	1 785,60	2 239	23 600	9 219,20
2011	14,588	1 732,70	2 633	28 845	10 151,69

Обчислення виконуємо за допомогою пакета Microsoft Excel, що містить вбудовані математичні функції. Так, параметри означеної моделі можна обчислити за допомогою вбудованої функції ЛИНЕЙН() [3]. Додаткова регресійна статистика функції ЛИНЕЙН() виводиться відповідно до схеми, що подана в табл. 2.

Таблиця 2

## Схема регресійної статистики функції ЛИНЕЙН()

Значення коефіцієнта регресії $a_1$	Значення коефіцієнта регресії $\beta_m$
Середньоквадратичне відхилення $a_2$	Середньоквадратичне відхилення $\beta_m$
Коефіцієнт детермінації, $R^2$	Середньоквадратичне відхилення $y$
F-статистика	Кількість ступенів свободи
Регресійна сума квадратів	Залишкова сума квадратів

Поточні результати обчислень подано у табл. 3

Таблиця 3

## Результати обробки даних функцією ЛИНЕЙН ()

b4	b3	b2	b1	b0
-0,019776	0,002801	0,032125	0,043727	-23,1779
0,019285	0,009694	0,171628	0,011506	25,40282
0,944145	6,629402	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
21,12925	5	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
3714,435	219,7449	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д

Таким чином, рівняння "чистої" регресії становить:  $y = -23,1779 + 0,043727x_1 + 0,0032125x_2 + 0,002801x_3 + 0,019776$ . Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,94$ , тобто варіація результату  $Y$  на 94 % пояснюється варіацією факторів  $X$ , а на частку неврахованих факторів залишається лише 6 %.

Але цих даних ще замало, щоб повністю охарактеризувати вплив факторів. Для оцінки статистичної значущості коефіцієнтів лінійної регресії та лінійного коефіцієнта парної кореляції обчислюється t-критерій Стьюдента. Порівнюючи фактичне та табличне значення t-статистики ми приймаємо або відхиляємо  $H_0$  гіпотезу про випадкову природу параметрів моделі та коефіцієнта кореляції. Якщо  $t_{табл} < t_{факт}$ , то гіпотеза відкидається, підтверджується статистична значущість коефіцієнтів моделі і кореляції. Якщо  $t_{табл} > t_{факт}$ , то визнається статистична незначущість коефіцієнтів та випадковість їх формування. Величина  $t_{табл}$  – це табличне значення t-критерію Стьюдента під впливом випадкових факторів за  $k = n - 2$  ступенями свободи та заданим рівнем значущості [4]. Згідно із вхідними даними,  $k = 10 - 2 = 8$ , де  $n=10$  – кількість років обсте-





вень. Табличне значення t-критерію Стьюдента знаходимо за допомогою вбудованої функції СТЬЮДРАСПОБР. СТЬЮДРАСПОБР(0,05;8) =  $t_{факт} = 2,306$ .

Для порівняння отриманого значення із фактичними значеннями t-критерію побудуємо табл. 4, де  $t_{табл}$  обчислюється як відношення першого рядка таблиці функції ЛИНЕЙН до другого.

Таблиця 4

#### Критерій Стьюдента коефіцієнтів регресії

tb4	tb3	tb2	tb1	tb0
-1,02546	0,288894	0,187177	3,800464	-0,91242

Отримані показники, окрім tb0 (цей коефіцієнт не відповідає пояснювальній змінній), допомагають з'ясувати значущість моделі. Усі отримані коефіцієнти, окрім tb1, є незначущими. Це свідчить про недосконалість моделі та присутність мультиколінеарності – лінійного взаємозв'язку декількох пояснювальних змінних, який погіршує точність результатів. Для того щоб впевнитися у цьому, побудуємо кореляційну матрицю за допомогою функції КОРРЕЛ [3] (табл. 5).

Таблиця 5

#### Матриця коефіцієнтів кореляції

	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1	0,599795	-0,87994	-0,87922	-0,87925
X1	0,599795	1	-0,32969	-0,365	-0,28762
X2	-0,87994	-0,32969	1	0,997977	0,996878
X3	-0,87922	-0,365	0,997977	1	0,990385
X4	-0,87925	-0,28762	0,996878	0,990385	1

Значення коефіцієнтів парної кореляції вказують на досить тісний зв'язок між факторами. Усунути мультиколінеарність в економетричній моделі можна, відкинувши одну із пояснюючих змінних. У цьому випадку це змінна X2 – "Середньомісячна заробітна плата номінальна, грн", якій відповідає найнижчий по модулю показник значущості – tb2. Позбувшись її, отримали таку таблицю показників (табл. 6):

Таблиця 6

#### Вихідні дані після вилучення змінної X2

	Y	X1	X3	X4
Рік	Кількість вибуху в структурі зовнішньої міграції, тис. осіб	Безробітне населення у віці 15 – 70 років, тис. осіб	Валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу, грн	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти на одну особу, грн
2002	76,264	2 140,70	4 685	1 388,57
2003	63,699	2 008,00	5 591	1 625,46
2004	46,182	1 906,70	7 273	2 201,67
2005	34,997	1 600,80	9 372	3 200,18
2006	29,982	1 515,00	11 630	3 918,64
2007	29,669	1 417,60	15 496	4 910,17
2008	22,402	1 425,10	20 495	6 893,78
2009	19,47	1 958,80	19 832	7 900,80
2010	14,677	1 785,60	23 600	9 219,20
2011	14,588	1 732,70	28 845	10 151,69

За наведеною вище схемою обчислюємо поточні результати функції ЛИНЕЙН (табл. 7).

Таблиця 7

## Результати обробки поточних даних функцією ЛИНЕЙН ()

b4	b3	b1	b0
-0,01635	0,004558	0,044032	-24,6829
0,005562	0,002221	0,010434	22,07418
0,943753	6,072954	#Н/Д	#Н/Д
33,55764	6	#Н/Д	#Н/Д
3712,895	221,2846	#Н/Д	#Н/Д

Таким чином, теоретичне рівняння лінійної регресії становить:  $y = -24,6829 + 0,044032x_1 + 0,004558x_3 - 0,01635x_4$ . Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,94$ . Варіація результату  $Y$ , як і у минулому разі, на 94 % пояснюється варіацією факторів  $X$ , а на частку неврахованих факторів залишається лише 6 %. Це свідчить про те, що фактор  $X_2$  мав дуже низький вплив на результативну ознаку та виключення його з моделі обґрунтоване.

За попередньою схемою будуюмо таблицю t-значень Стьюдента та кореляційну матрицю (табл. 8; 9).

Таблиця 8

## Критерій Стьюдента коефіцієнтів регресії

tb4	tb3	tb1	tb0
-2,93933	2,051967	4,220166	-1,11818

Таблиця 9

## Матриця коефіцієнтів кореляції

	Y	X1	X3	X4
Y	1	0,599795	-0,87922	-0,87925
X1	0,599795	1	-0,365	-0,28762
X3	-0,87922	-0,365	1	0,990385
X4	-0,87925	-0,28762	0,990385	1

Значення коефіцієнтів парної кореляції все ще вказують на досить тісний зв'язок між факторами. Знов усуваємо мультиколінеарність, відкинувши одну із пояснюючих змінних. Зараз це змінна  $X_3$  – "Валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу, грн", якій відповідає найнижчий по модулю показник значущості –  $tb_3$  (табл. 10).

Таблиця 10

Вихідні дані після вилучення змінної  $X_3$ 

Рік	Y	X1	X4
	Кількість вибулих у структурі зовнішньої міграції, тис. осіб	Безробітне населення у віці 15 – 70 років, тис. осіб	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти на одну особу, грн
2002	76,264	2 140,70	1 388,57
2003	63,699	2 008,00	1 625,46
2004	46,182	1 906,70	2 201,67
2005	34,997	1 600,80	3 200,18
2006	29,982	1 515,00	3 918,64
2007	29,669	1 417,60	4 910,17
2008	22,402	1 425,10	6 893,78
2009	19,47	1 958,80	7 900,80
2010	14,677	1 785,60	9 219,20
2011	14,588	1 732,70	10 151,69

За подібною схемою обчислюємо поточні результати функції ЛИНЕЙН() (табл. 11).

Таблиця 11

**Результати обробки поточних даних функцією ЛИНЕЙН ()**

b4	b1	b0
-0,00502	0,031081	6,61615
0,000795	0,010034	19,2714
0,904282	7,334592	#Н/Д
33,06556	7	#Н/Д
3557,606	376,5736	#Н/Д

Нове теоретичне рівняння лінійної регресії становить:  $y = 6,61615 + 0,031081x_1 - 0,00502x_4$ . Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,90$ . Отриманий результат свідчить про велику залежність Y від факторів X1 і X2, тому що 90 % мінливості кількості емігрантів з України (Y) пояснюється мінливістю величини безробітного населення (X1) і величини соціальних виплат та поточних трансфертів (X4). Залишок у 10 % – вплив неврахованих факторів.

За попередньою схемою будемо таблицю t-значень Стьюдента та кореляційну матрицю (табл. 12; 13).

Таблиця 12

**Критерій Стьюдента коефіцієнтів регресії**

tb4	tb1	tb0
-6,31046	3,097466	0,343315

Таблиця 13

**Матриця коефіцієнтів кореляції**

	Y	X1	X4
Y	1	0,599795	-0,87925
X1	0,599795	1	-0,28762
X4	-0,87925	-0,28762	1

Нарешті усі отримані коефіцієнти є значущими –  $t_{табл} < t_{факт}$ . Це свідчить про відсутність мультиколінеарності та якість побудованої моделі. Підтвердженням цього є низькі показники кореляції факторів X між собою.

Щоб перевірити гіпотезу про статистичну значущість рівняння, звернемося до F-тесту критерію Фішера. Згідно з табл. 2, F-статистика у таблиці функції ЛИНЕЙН знаходиться у четвертому рядку першого стовпця, а поряд з нею – необхідні для обчислень ступеня свободи m.  $F_{факт} = 33,0656$ , m = 7. Значення  $F_{табл}$  знаходимо за допомогою функції ФРАСПОБР(0,05;n;n-m-1) [4]. ФРАСПОБР(0,05;7;2)= 19,35322.  $F_{табл} < F_{факт}$ , що свідчить про те, що рівняння "чистої" регресії  $y = 6,61615 + 0,031081x_1 - 0,00502x_4$ , є значущим та надійним.

Отже, проведений кореляційно-регресійний аналіз показав, що на кількість емігрантів в Україні впливають два фактори: безробітне населення у віці 15 – 70 років та соціальні допомоги та інші поточні трансферти. Аналізуючи коефіцієнти регресії та знаки, що стоять перед ними, робимо висновок, що зі збільшенням величини безробітного населення (x1) на 1 тисячу осіб середня кількість емігрантів (y) збільшиться на 3 тисячі осіб; зі збільшенням величини соціальних виплат та поточних трансфертів кожної людини (x2) на 1 гривню середня кількість вибулих у структурі зовнішньої міграції (y) зменшиться на 500 осіб.

Але для досягнення мети цього дослідження, а саме виявлення найголовнішого фактора впливу на рівень еміграції, коефіцієнтів "чистої" регресії замало, бо їх не можна порівнювати між собою. Для вирішення цього питання знайдемо стандартизовані коефіцієнти регресії  $\beta_i$ . Вони обчислюються за формулою:  $\beta_i = b_i \frac{S_{xi}}{S_y}$ , де  $b_i$  – параметр моделі у натуральних змінних;  $S_{xi}$  – середнє квадратичне відхилення незалежної змінної;  $S_y$  – середнє квадратичне відхилення результативної ознаки. Додаткові дані, обчислені за допомогою вбудованих функцій СРЗНАЧ, ДИСПР та КОРЕНЬ, подано у табл. 14.

**Результати обчислень середніх значень та середніх квадратичних відхилень для побудованої моделі**

	Y	X1	X4
	Кількість вибулих у структурі зовнішньої міграції, тис. осіб	Безробітне населення у віці 15 – 70 років, тис. осіб	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти на одну особу, грн
Середні значення	351,93	17 491	51 410,16
S2	393,4179	58 245,6780	9 282 110,5260
S	19,8347	241,3414	3 046,6556

$\beta_1 = 3,097466 \frac{241,3414}{19,8347} = 0,378187$ ,  $\beta_4 = -6,31046 \frac{3046,6556}{19,8347} = -0,770479$ . Отже, модель у стандартизованих змінних має вигляд:

$$ty = 0,378187t_{x1} - 0,770479t_{x4}.$$

Відзначаємо, що  $|\beta_4| > |\beta_1|$ . Тому можна стверджувати, що саме соціальні допомоги (X4) сильніше впливають на кількість вибулих у структурі зовнішньої міграції Y.

Часткові коефіцієнти еластичності обчислюються за формулою:  $\bar{E}x_i = b_i \frac{\bar{X}_i}{\bar{Y}}$ . Використовуючи дані з табл. 14 та табл. 12, отримуємо:  $\bar{E}x_1 = 1,54475$ ,  $\bar{E}x_4 = -0,73275$ , що дозволяє зробити висновок: зі збільшенням середньої кількості безробітних на 1 % середня кількість емігрантів збільшиться на 1,54 %; зі збільшенням середньої величини соціальних виплат кожній людині на 1 % середня кількість емігрантів зменшиться на 0,73 %.

Проведене дослідження встановило, що для припинення стрімкого відтоку робочої сили з України у наступному році держава повинна, головним чином, збільшити обсяг виплат соціальної допомоги населенню з держбюджету, а також вжити заходів щодо зменшення рівня безробіття у країні.

*Наук. керівн. Малярець Л. М.*

**Література:** 1. Міжнародна економіка : навч. посібн. / В. С. Сахаров, В. С. Будкін, С. А. Єрохін та ін. ; за заг. ред. В. Є. Сахарова. – 2-ге вид., випр. – К. : ВД "Ін Юре", 2008. – 432 с. 2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Єгоршин О. О. Лабораторний практикум з економетрики навчальної дисципліни "Економіко-математичні методи та моделі" : навч.-практ. посібн. / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 148 с. 4. Завдання до контрольних робіт та методичні рекомендації по їх виконанню з дисципліни "Економіко-математичне моделювання" для студентів усіх спеціальностей заочної форми навчання / укл. Л. М. Малярець, Норік Л. О., Железнякова Е. Ю. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 105 с.

УДК 331.556.46 (477)

***Борщевська В. Д.***

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ЕМІГРАЦІЇ З УКРАЇНИ ЗА РЕГІОНАМИ

*Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на еміграцію населення України на основі побудованої багатofакторної регресійної моделі.*

*Аннотация. Проведен анализ влияния факторов на эмиграцию населения Украины на основе построенной многофакторной регрессионной модели.*



*Annotation. Factors of influence on the emigration of the population of Ukraine have been analyzed on the basis of the constructed multivariable regression model.*

*Ключові слова: міграційні процеси, безробіття, критерій Фішера.*

Усі явища та процеси, що існують у природі та суспільстві, взаємопов'язані, тому вивчення взаємозв'язків і причинних залежностей є одним із найважливіших завдань економіки, статистики та економетрики загалом. Причинна залежність є головною формою закономірних зв'язків, проте причина сама по собі ще не визначає повною мірою наслідок; останній залежить також від умов, у яких діє причина. Умови і причини становлять фактори.

Як відомо, більшість соціально-економічних показників формується під впливом не одного, а багатьох факторів. Метод побудови моделі такого зв'язку має назву багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу. Найважливішими умовами побудови багатофакторної моделі зв'язку є достатня кількість одиниць у сукупності (як мінімум, у 8 разів більша, за число факторів) та відсутність мультиколінеарності факторів.

На практиці теоретичні положення про наявність взаємозв'язків підтверджуються парними коефіцієнтами кореляції між залежною та незалежними змінними. Для розрахунку множинного рівняння регресії обирають найбільш значимі з всієї множини незалежних змінних відповідно до коефіцієнтів кореляції.

На сьогоднішній день спостерігаються значні потоки еміграції з України. За результатами дослідження, проведеного експертами європейської комісії на 2011 рік, приблизно 4,5 млн трудових мігрантів з України перебувають за кордоном. За іншими оцінками, ця цифра коливається від 2 до 7 млн [1]. Головними факторами, що впливають на зовнішню міграцію населення України, є: масове безробіття, низький життєвий рівень і порівняно низька середня заробітна плата, соціальні або політичні негаразди в країні, відсутність належної підтримки від держави, близькість до кордону з країнами ЄС.

Однак кількісний аналіз міграційних процесів ускладнюється тим, що більшість перелічених чинників не піддається кількісному вираженню, тому подальший розгляд обмежується лише тими чинниками, щодо яких можливе отримання статистичних даних. Тому проаналізуємо вплив основних факторів на зовнішню еміграцію населення за 2010 – 2011 роки за регіонами України. Значний вплив на виїзд громадян України мають такі фактори, як безробіття і рівень середньої заробітної плати. Безробіття – соціальне явище, коли кількість охочих отримати роботу є більшою, ніж кількість робочих місць (перевага пропозиції робочої сили над її попитом). Оскільки основними мотивами емігрантів є знайти роботу, місць на яку в Україні немає, то це однозначно впливає на міграцію, як і заробітна плата, яка порівняно з іншими країнами набагато нижча. Люди, які прагнуть покращити свій рівень життя, не знаходять іншого шляху вирішення проблем економічного характеру, окрім виїзду до країн з вищим рівнем економічного зростання. Вхідні дані подані на рис. 1 і рис. 2.

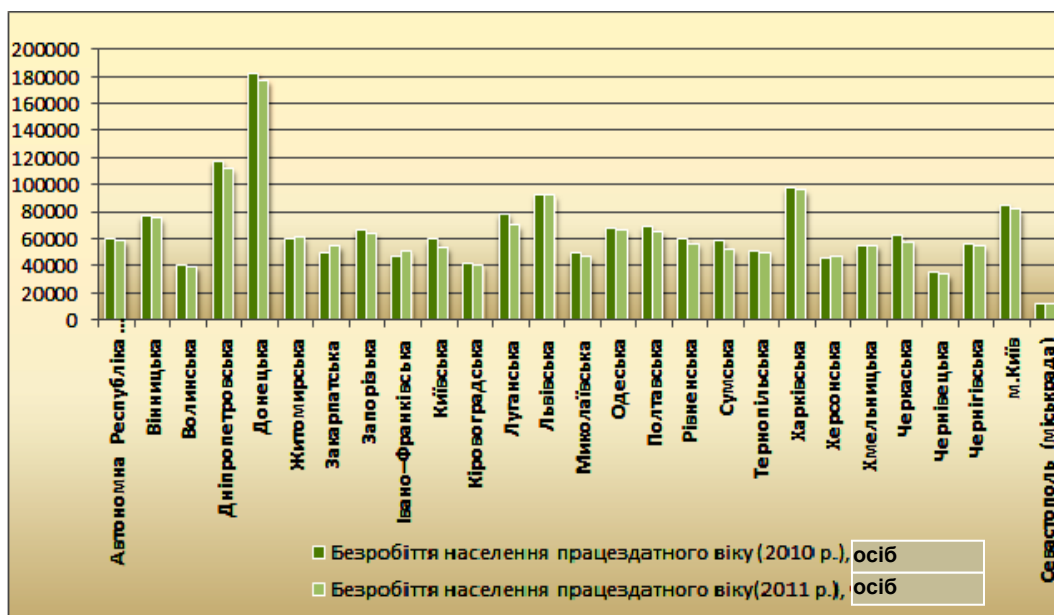


Рис. 1. Порівняння кількості безробітних за 2010 і 2011 роки за регіонами України



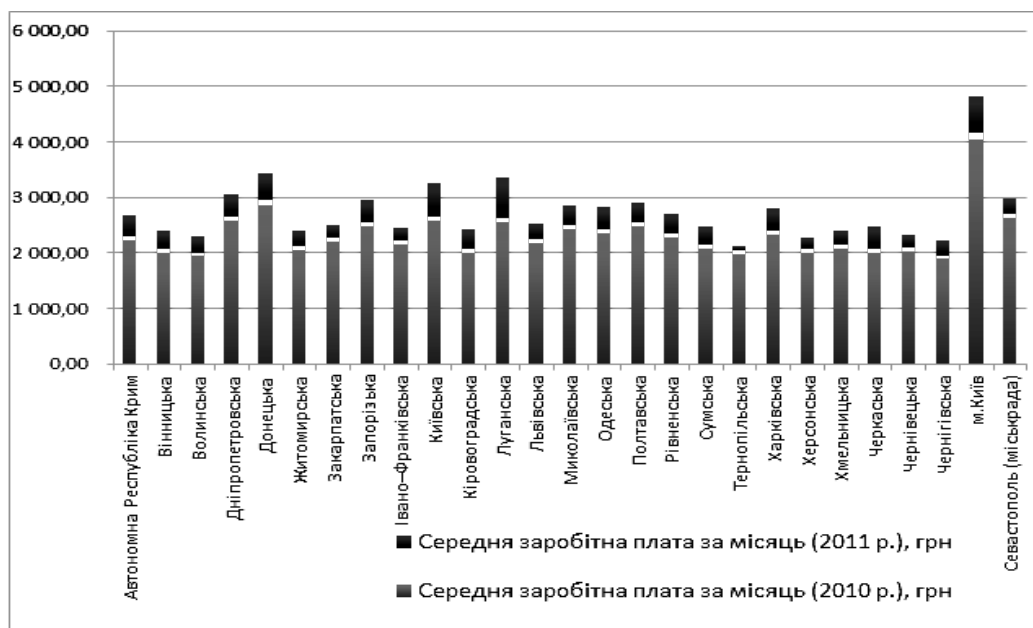


Рис. 2. Порівняння кількості безробітних за 2010 і 2011 роки за регіонами України

Аналіз вибулих із країни саме за регіонами вважається точнішим, тому що можна порівняти кількість емігрантів за регіонами, оцінити фактичний рівень безробіття і середній рівень заробітної плати на регіональному рівні.

Застосування економетричних методів для визначення характеру та величини впливу певних чинників на міграційний процес полягає у побудові багатофакторної регресійної моделі, де результативною ознакою виступатимуть обсяги вибулих з країни за 2010 – 2011 р., а факторними ознаками – безробіття населення працездатного віку і середня заробітна плата в місяць за регіонами України. Після обчислення параметрів моделі в табличному процесорі MS Excel отримуємо такі дані (таблиці 1, 2)

Таблиця 1

Параметри моделі (2010 р.)

Коефіцієнти регресії	
Безробіття $b_1$	0,008624921
Заробітна плата $b_2$	0,287462456
Коефіцієнт детермінації	
$R_{yx_1 x_2}$	0,7875

Таблиця 2

Параметри моделі (2011 р.)

Коефіцієнти регресії	
Безробіття $b_1$	0,005749941
Заробітна плата $b_2$	0,572364652
Коефіцієнт детермінації	
$R_{yx_1 x_2}$	0,8320

Отримані рівняння регресії будуть мати такий вигляд:

$$Em = b_1x + b_2l - b_0 ;$$

$$Em_{2010} = 0,00862492x + 0,287462456l - 711,421;$$

$$Em_{2011} = 0,005749941x + 0,572364652l - 1394,223158,$$

де  $Em_{2010}, Em_{2011}$  – еміграція населення 2010 – 2011 років, осіб;

$x$  – безробіття населення України працездатного віку, осіб;

$l$  – середня заробітна плата за місяць, грн.



Для економічного аналізу моделі потрібно інтерпретувати такий показник. Коефіцієнт детермінації показує, що на 78,75 % зміна кількості емігрантів зумовлена лінійною залежністю від рівня безробіття та середньої заробітної плати. Фактори, які не були взяті до уваги пояснюють лише 21,25 % зміни кількості вибулих із країни в розрахунок на кожний регіон в 2010 році. У 2011 році коефіцієнт детермінації змінюється і стає ще більшим, ніж у минулому році. 83,2 % еміграції зумовлено двома факторами, враховуючи те, що 16,8 % пояснюються іншими факторами, які не враховувались у даній моделі. Оскільки в цьому році вплив факторів більший, ніж в минулому, розглянемо достовірність саме цієї моделі.

Оцінку надійності рівняння регресії загалом і показника тісноти зв'язку коефіцієнта детермінації дає F-критерію Фішера. У цьому випадку фактичне значення F-критерію Фішера:  $F_{\text{факт}} = 59,45 > F_{\text{табл}} = 19,45$  (при  $n = 27$ ), тобто ймовірність випадково отримати таке значення F-критерію не перевищує допустимий рівень значимості 5 %. Отже, отримане значення не випадкове, воно сформувалося під впливом суттєвих факторів, тобто підтверджується статистична значимість усього рівняння та показника тісноти зв'язку  $R_{yx_1x_2}$ .

Оцінити статистичне значення параметрів чистої регресії можна за допомогою t-критерію Стьюдента. Табличне значення (при рівні значущості  $\alpha = 0,05$ )  $t_{\text{табл}} = 2,0639$ . Таким чином, визнається статистичне значення параметрів  $b_1$  і  $b_2$ , оскільки  $t_{b_1} = 4,16$  і  $t_{b_2} = 7,46$  більші за  $t_{\text{табл}}$ .

Загалом можна сказати, що зовнішня міграція з України насамперед зумовлена низькою, порівняно з іншими країнами, середньомісячною заробітною платою, а потім уже рівнем безробіття, виходячи з порівняння теоретичних коефіцієнтів  $\beta_1$  і  $\beta_2$ , де  $\beta_2 > \beta_1$ , що означає більший вплив другого фактора. Це зумовлено тим, що за кордон виїжджають переважно молоді люди, які вбачають краще життя в інших країнах за рахунок очікуваної вищої заробітної плати. Загальний вплив обох факторів з 2010 по 2011 роки збільшився з 78,85 до 83,2 %, що вказує на те, що еміграція стає все залежнішою від показників економічного розвитку України. Аналізуючи результативні і факторні значення, можна сказати, хоча рівень безробіття зменшується, а рівень заробітної плати зростає, що вказує на покращення стану економіки і життя в Україні, все ж таки еміграція залишається, у деяких регіонах зменшуючись, а в деяких збільшуючись (рисунку 1 – 3).

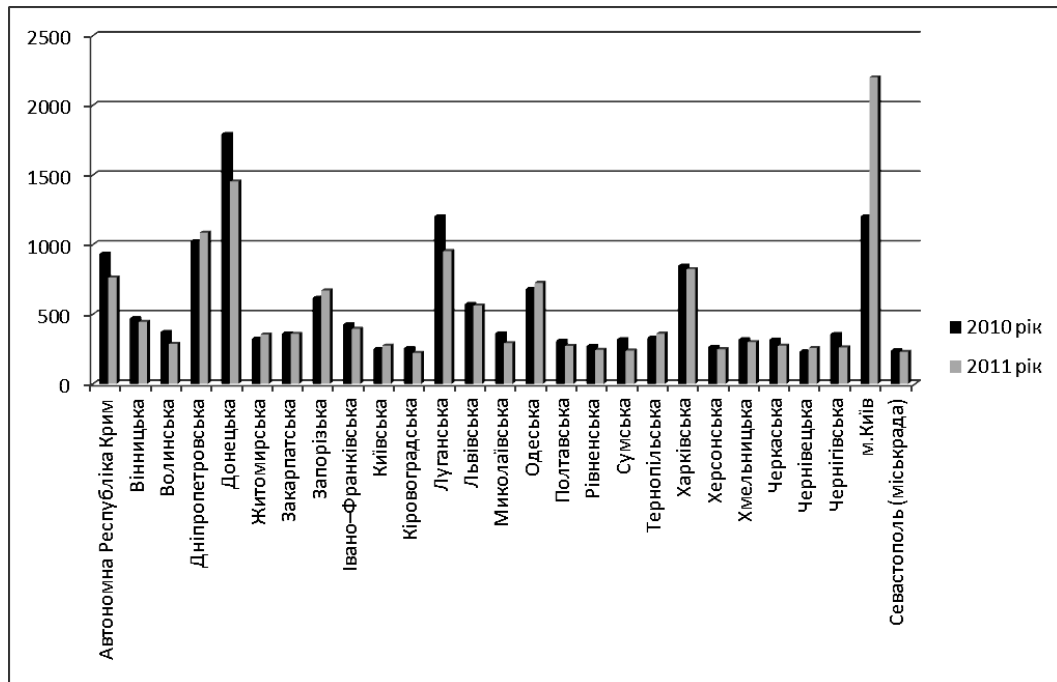


Рис. 3. Порівняння кількості вибулих за 2010 – 2011 рр. за регіонами України

Через те що в останні роки Україна все ж таки залишається країною-донором дешевої робочої сили і кількість мігрантів з України коливається від 2 до 7 млн осіб, а це значно впливає на внутрішньоекономічне, політичне і соціальне становище, слід особливу увагу приділяти державному регулюванню міграційних процесів. Першочерговим завданням у напрямі подолання негативних наслідків трудової еміграції з України має стати здійснення виваженої економічної політики, орієнтованої передусім на зменшення рівня бідності та безробіття, підвищення частки оплати праці у складі реальних доходів населення, забезпечення стабільного зростання національної економіки і поступове наближення доходів громадян України спочатку до рівня сусідніх країн (Росії, Словаччи-

ни, Польщі, Угорщини), а з часом і до рівня доходів у Португалії, Італії та інших більш розвинених країн, економіка яких зараз поглинає значну частину українських трударів-мігрантів.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

**Література:** 1. [http://uk.wikipedia.org/wiki/Трудова\\_міграція\\_в\\_Україні](http://uk.wikipedia.org/wiki/Трудова_міграція_в_Україні). 2. Єгоршин О. О. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни "Економіко-математичні методи та моделі: економетрика": навч.-практ. посібн. / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 148 с. 3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/).

УДК 336.531 (477)

**Корнєва К. В.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто за допомогою кореляційно-регресійного аналізу залежність обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні у фактичних цінах від фінансування науково-технічної діяльності з держбюджету. Виявлено, що залежність фінансування з держбюджету від обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт й інноваційної активності є функціонально лінійною.*

*Аннотация. Рассмотрена с помощью корреляционно-регрессионного анализа зависимость объема выполненных научных и научно-технических работ в Украине в фактических ценах от финансирования научно-технической деятельности из госбюджета. Выявлено, что зависимость финансирования из госбюджета от объема выполненных научных и научно-технических работ и инновационной активности является функционально линейной.*

*Annotation. The influence of the amount of state financing on the dynamic of the amount of scientific and technical works which were fulfilled in Ukraine is estimated with the help of by dint of correlation and regression analysis. Dependence between the dynamic of the amount of scientific and technical works appeared to be functional and linear was determined.*

*Ключові слова: науково-технічна діяльність, держбюджет, кореляційно-регресійний аналіз.*

Науково-технічний прогрес – головний фактор розвитку суспільства; у цьому контексті державна науково-технічна політика є найважливішою складовою соціально-економічної політики України.

Науково-технічна політика – це складова соціально-економічної політики держави, яка визначає основні цілі, напрями, принципи, форми і методи діяльності держави в науково-технічній сфері.

Основними цілями державної політики у науковій і науково-технічній діяльності є:

примноження національного багатства на основі використання наукових та науково-технічних досягнень;

створення умов для досягнення високого рівня життя кожного громадянина, його фізичного, духовного та інтелектуального розвитку через використання сучасних досягнень науки і техніки;

зміцнення національної безпеки на основі використання наукових та науково-технічних досягнень;

забезпечення вільного розвитку наукової та науково-технічної творчості.

Науково-технічна діяльність загальнодержавного значення здійснюється за рахунок бюджету та державних позабюджетних фондів. Для фінансування та матеріально-технічної підтримки заходів щодо забезпечення розвитку і використання досягнень науки й техніки в Україні створений Державний інноваційний фонд. Інші види науково-технічної діяльності реалізуються за рахунок власних та залучених коштів для інноваційної діяльності всіх суб'єктів науково-технічної сфери. Держава створює пільгові умови фінансування за рахунок цих коштів, визначає обсяг кредитних ресурсів для забезпечення наукової інноваційної діяльності та порядок надання пільг по кредитах [1].

Фінансування науково-технічної діяльності за рахунок державного бюджету є надзвичайно важливим фактором зростання витрат підприємств на інноваційну діяльність, тому його слід досліджувати й аналізувати. Хоча фінансування з державного бюджету займає відносно невелику частку в обсязі витрат підприємства, воно є надзвичайно важливим фактором, що можна довести мате-



матичним методом – регресійним аналізом залежності показників обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт від фінансування науково-технічної діяльності з держбюджету з 2000 по 2010 рр. (дані для регресії наведені в таблиці).

Таблиця

**Визначення залежності обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні у фактичних цінах від фінансування науково-технічної діяльності з держбюджету, млн грн [2]**

Роки	Фінансування з держбюджету (x1)	Інноваційна активність (x2)	Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт (y)
2000	614,5	1 760,1	1 978,4
2001	751,6	1 979,4	2 275
2002	733,3	3 018,3	2 496,8
2003	1 070,7	3 059,8	3 319,8
2004	1 449,5	4 534,6	4 112,4
2005	1 711,2	5 751,6	4 818,6
2006	2 017,4	6 160	5 354,6
2007	2 815,4	10 850,9	6 700,7
2008	3 909,8	11 994,2	8 538,9
2009	3 398,6	7 949,9	8 653,7
2010	3 704,3	8 045,5	9 867,1
	22 176,3	65 104,3	58 116,00

Обчислена модель залежності подається рівнянням:

$$y = 975803 + 2,78897 \times x_1 - 0,222212 \times x_2$$

Модель є статистично якісною, оскільки індекс детермінації становить  $R^2 = r^2 = 0,98$ . Отже, 98 % мінливості обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні у фактичних цінах пояснюється зміною обсягів фінансування науково-технічної діяльності з держбюджету та інноваційною активністю, а 2 % – іншими факторами.

Критерій Фішера:  $F_{розр} = \frac{r^2}{1-r^2} \times \frac{n-2}{1} = 0,98/0,02 \times 9 = 441$ . Отже, розрахований F-критерій Фішера дорівнює 441, а  $F_{табл}(15;2) = 5,32$  при рівні значимості 0,05. Оскільки розрахований критерій Фішера більший за табличний, то з імовірністю 95 % результати впливу факторних ознак (фінансування з бюджету науково-технічної діяльності та інноваційна активність) на результат (обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні у фактичних цінах) є значущим та регресійна модель є значущою загалом.

При невеликих видатках з держбюджету можна значно покращити науково-технічне середовище в країні. Ґрунт для інвестицій у інновації в нашій країні дуже благодатний. Це пояснюється, з одного боку, ефектом мультиплікатора, а з іншого – загальним поліпшенням середовища для науково-технічної політики.

На основі отриманого рівняння лінійної регресії отримуємо лінії тренда:

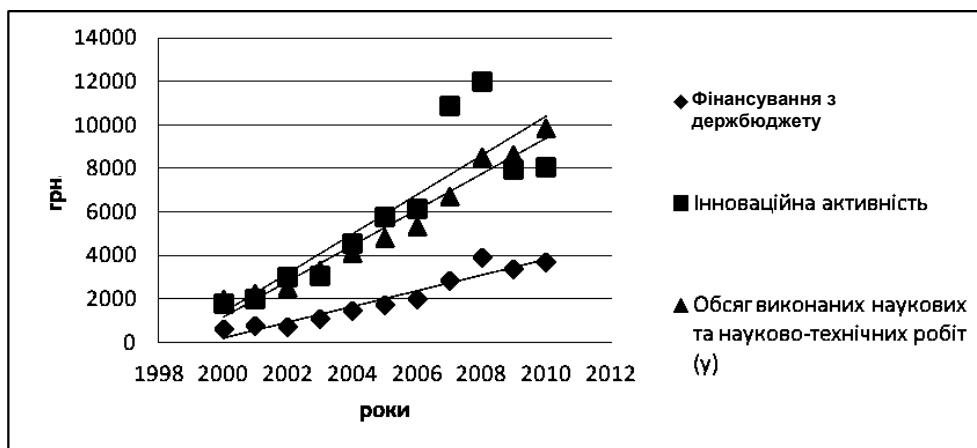


Рис. Лінія тренда залежності фінансування з держбюджету та обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт



Необхідною передумовою розвитку науково-технічної діяльності є вдосконалення фінансової моделі науково-технічної діяльності. Йдеться про комплекс заходів із запровадження конкурсних принципів фінансування досліджень, запровадження нових форм фінансової підтримки інноваційного бізнесу, поступового формування системи податкового стимулювання науково-технічної сфери.

Окреслені напрями вдосконалення механізму фінансового забезпечення розвитку науково-технічної сфери реалізуються через комплекс конкретних заходів, а саме:

забезпечення стійкого державного фінансування провідних наукових інституцій країни: академій наук, університетів за науково-дослідними програмами, наукових бібліотек, інших об'єктів наукової інфраструктури;

запровадження податкового стимулювання банків, що кредитують високотехнологічні сектори економіки;

цільове виділення бюджетних коштів для забезпечення наукового супроводу найважливіших інноваційних проектів державної ваги;

стимулювання розвитку лізингу, кредитування і страхування ризиків наукомістких проектів, а також підтримки на конкурсній основі науково-технічних та інноваційних проектів;

стимулювання діяльності благодійних організацій та інших некомерційних структур, спрямованої на фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності;

створення фінансових передумов участі науковців країни у міжнародних науково-технічних та інноваційних проектах.

Таким чином, пропонуються заходи для покращення системи фінансування науково-технічної діяльності України, залучення нових джерел капіталу.

*Наук. керівн. Малярець Л. М.*

---

**Література:** 1. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 13 грудня 1991 р. // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 12. – 165 с. 2. Наукова та науково-технічна діяльність (1990 – 2008 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html).

УДК 338.434(477):330.322

---

**Мурзин М. А.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ**

*Аннотация. Проведен анализ возможных инвестиционных вложений в развитие сельского хозяйства Украины. Разработана оптимизационная модель на реальных данных о производстве сельхозпродукции. Получено оптимально возможное распределение инвестиционных потоков по отраслям с учетом максимизации прибыли.*

*Анотация. Проведено аналіз можливих інвестиційних вкладень у розвиток сільського господарства України. Розроблено оптимізаційну модель на реальних даних про виробництво сільськогосподарської продукції. Отримано оптимально можливий розподіл інвестиційних потоків по галузях з урахуванням максимізації прибутку.*

*Annotation. Possible investments in agricultural development in Ukraine have been analyzed. An optimization model to real data on the production of agricultural products has been developed. An optimal distribution of the possible investment flows by sectors, taking into account the maximization of profits has been received.*

*Ключевые слова: инвестиционные вложения, сельское хозяйство, рентабельность.*

Сейчас в мире отмечается развитие продовольственного кризиса. Особенно существенно он отражается на таких слаборазвитых странах, как Гаити, Мавритания, Египет, Йемен, Мозамбик, Индонезия, Таиланд, Узбекистан и др. Там наиболее высокий уровень детской смертности.

---

© Мурзин М. А., 2012





Согласно данным Всемирного банка, продовольственный кризис уже сейчас наблюдается в 37 странах. Одной из основных причин голода является недостаточно рациональное использование потенциальных возможностей аграрных стран. Во избежание кризисных явлений в Украине целесообразно оптимально распределить инвестиционные вложения в развитие отечественного сельского хозяйства. Страны, в которых имеются благоприятные условия для развития сельского хозяйства, такие, как плодородные земли, благоприятный климат и наличие трудовых ресурсов, смогут поспособствовать преодолению распространения продовольственного кризиса в мире. Для поддержки аграрного сектора необходимо привлечение инвестиций как иностранных, так и отечественных.

Рассмотрим перспективы вовлечения иностранных инвестиций в развитие сельского хозяйства Украины с целью увеличения объемов производства, получения прибыли и становлении Украины как конкурентоспособной страны по экспорту продовольственных ресурсов на мировом рынке.

Несмотря на то что в Украине государственно не подкреплена программа поддержки иностранных инвестиций, привлекательность украинского аграрного сектора не снижается [1, с. 12]. В таблице представлены реальные данные о состоянии наиболее развитых отраслей АПК Украины.

Таблица

**Информация о состоянии отраслей украинского сельского хозяйства, 2011 г. [2]**

№	Доходность, %	Планируемый план производства, млн тонн	Название отрасли	Срок окупаемости, в годах	Рентабельность, %
1	15	7	Зерновые (пшеница)	0,5	80
2	7,5	19,5	Овощные культуры (картофель)	6,0	45
3	6,5	60	Виноградарство	4	60
4	4	0,3	Грибоводство	2,5	65
5	5	0,0661	Пчеловодство	3,5	60
6	8,5	87	Крупный рогатый скот	3	70
7	9	53	Свиноводство	3	80
8	8	109	Птицеводство	5	65
9	15	42,9	Сахарная свекла	1	90
10	10	6,8	Подсолнечник	1,5	90

Рассмотрим проблему о рациональном распределении инвестиционного потока иностранного инвестора, который желает вложить в производство украинской сельскохозяйственной продукции \$10 000 000.

Допустим, что также известны следующие условия:

а) суммарный объем инвестиционных вложений, который должен быть вложен в развитие сельского хозяйства не должен превышать \$10 миллионов;

б) более половины наличных средств должны быть вложены в отрасли со сроком окупаемости до 3-х лет;

в) вложения в отрасли с рентабельного свыше 70 % должны составлять больше  $\frac{1}{4}$  наличного капитала, но меньше 75 % от суммы всех инвестиций.

Исходя из теоретического анализа проблемы, построим экономико-математическую модель, для которой изначально определим структуру управляемых переменных. Обозначим:

$x_1$  – доля инвестиций, вложенная в выращивание зерновых культур, конкретно в пшеницу;

$x_2$  – доля инвестиций, вложенная в овощные культуры, конкретно в картофель;

$x_3$  – доля инвестиций, вложенная в виноградарство;

$x_4$  – доля инвестиций, вложенная в развитие грибоводства;

$x_5$  – доля инвестиций, вложенная в добычу меда;

$x_6$  – доля инвестиций, направленная на выращивание крупного рогатого скота;

$x_7$  – доля инвестиций, направленная на поддержку развития свиноводства;

$x_8$  – доля инвестиций, направленная на поддержку развития птицеводства;

$x_9$  – доля инвестиций, вложенная в выращивание сахарной свеклы;

$x_{10}$  – доля инвестиций, вложенная в выращивание подсолнечника.

Функцией цели в данном случае есть прибыль, полученная от рационального распределения инвестиционного потока, которая должна максимизироваться:

$$Z = 15x_1 + 7,5x_2 + 6,5x_3 + 4x_4 + 5x_5 + 8,5x_6 + 9x_7 + 8x_8 + 15x_9 + 10x_{10} \rightarrow \max. \quad (1)$$

Следующим шагом оптимизационной задачи является описание ограничений в виде неравенств:

1) ограничение по объему инвестиционных вложений в аграрный сектор Украины:

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_9 + x_{10} \leq 10\,000\,000; \quad (2)$$

2) ограничение, связанное с необходимостью вкладывать половину средств в отрасли с минимальным сроком окупаемости:

$$x_1 + x_4 + x_6 + x_7 + x_9 + x_{10} \geq 500\,000; \quad (3)$$

3) ограничение, связанное с размером доли инвестиций в отрасли с рентабельностью свыше 70 % свыше ¼ общего объема инвестиций:

$$x_1 + x_6 + x_7 + x_9 + x_{10} \leq 250\,000. \quad (4)$$

4) но не превышая 75 % инвестиционного потока:

$$x_1 + x_6 + x_7 + x_9 + x_{10} \geq 750\,000. \quad (5)$$

К тому же необходимо учитывать ограничения относительно неотрицательности переменных:

$$x_1 \geq 0; x_2 \geq 0; x_3 \geq 0; x_4 \geq 0; x_5 \geq 0; x_6 \geq 0; x_7 \geq 0; x_8 \geq 0; x_9 \geq 0; x_{10} \geq 0. \quad (6)$$

Выражения (1) – (6) составляют экономико-математическую модель.

Для поиска оптимального решения задач линейного программирования с заданными ограничениями в Microsoft Excel используется надстройка "Поиск решения" [3, с. 55]. Приводим исходную таблицу к адаптированному для решения виду и получаем такие результаты (рисунок).

C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
Размер инвестиций										Размер		
10 (млн\$)										прибыли (MAX)		
15	7,5	6,5	4	5	8,5	9	8	15	10	1,325		
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	<=	10
1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	7,5	<=	7,5
1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	7,5	>=	5
1	0	0	0	0	1	1	0	1	1	7,5	>=	2,5
x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10			
7,5	0	0	0	0	0	0	2,5	0	0			

Рис. Получение оптимального решения

В результате решения задачи получены следующие результаты: для получения наибольшей прибыли в год, которая составит (при таком распределении средств) \$325 000, требуется вложить в отрасль № 1, то есть в выращивание пшеницы – \$7 500 000, а в отрасль № 8 (развитие птицеводства) – \$250 000, остальные отрасли неприбыльны на данном этапе.

Полученное решение является оптимальным, так как при таком распределении средств и учитывая определенные условия будет получена максимальная прибыль.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что проблема ограниченности продовольствия решается. Для Украины необходимым условием для увеличения объемов производства является государственная поддержка иностранных инвестиций, а также собственно государственные отчисления на развитие сельского хозяйства.

Научн. рук. Малярец Л. М.

**Литература:** 1. Бородюк В. Результативность экономических реформ в Украине / Бородюк В. // Экономика Украины. – 2008. – № 6. – С. 12. 2. Динамика производства сельхозпродукции Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Агальцов В. П. Математические методы в программировании / Агальцов В. П. – М., 2009. – С. 45–65.



Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПЕРСПЕКТИВА ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБИГУ ПРИ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕННЯХ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотація. Розглянуто особливості автоматизованої системи (АС) "Клієнт-УЗ" з оформлення та обробки перевізних документів на перевезення вантажів залізничним транспортом через мережу Інтернет.*

*Анотация. Рассмотрены особенности автоматизированной системы (АС) "Клиент-УЗ" по оформлению и обработке перевозочных документов на перевозку грузов железнодорожным транспортом через сеть Интернет.*

*Annotation. The features of automated systems of the "Customer-UR" in registration and processing of transportation documents for carriage of goods railway transport by the Internet was considered.*

*Ключові слова: система електронного документообігу (СЕД), мінімізація витрат, вантажоперевезення, АС "Клієнт-УЗ", електронний цифровий підпис (ЕЦП), центр сертифікації ключів (ЦСК).*

На сучасному етапі необхідно мати доступ до інформаційних ресурсів і скоротити часові витрати на розв'язання завдань, не пов'язаних з обслуговуванням громадян. Відсутність необхідності вручну розмножувати документи, відслідковувати переміщення паперових документів всередині організації, контролювати порядок передачі конфіденційної інформації істотним чином знижує трудовитрати на підприємстві. Наскрізний автоматичний контроль виконання на всіх етапах роботи з документами кардинально підвищує якість роботи виконавців, робить терміни підготовки документів більш прогнозованими і керованими.

Саме тому ефективність управління підприємствами та організаціями не в останню чергу залежить від коректного рішення завдань оперативного і якісного формування електронних документів, контролю їх виконання, а також продуманої організації їхнього збереження, пошуку та використання.

Значний внесок у теорію електронного документообігу зробив Марченко П. М. [1], який у своїх працях розглядає основні напрями діяльності фірми для удосконалення системи електронного документообігу. Дослідження з основних переваг електронних документів проводив автор Г. Перхрест [2].

Також існує ряд учених, які велику увагу приділяють упровадженню електронних документів в організації, а саме: Д. Романов [3], А. Колесов [4], А. Захаров [5]. Ці вчені розробляють методи і підходи до впровадження системи електронного документообігу, а також досліджують їх застосування на практиці.

Мета статті полягає у виявленні переваг від упровадження автоматизованої системи "Клієнт-УЗ".

Електронний документ – це зафіксована на матеріальному носії інформація у вигляді набору символів, звукозаписи або зображення, призначені для передачі в часі й просторі з використанням засобів електрозв'язку з метою зберігання й суспільного використання.

Електронний документообіг – це високотехнологічний і прогресивний підхід до суттєвого підвищення ефективності роботи фірми, установ і організацій [5].

В основі електронного документообігу, який і розглядаємо, лежить обмін даними автоматизованих систем залізниці і клієнта із застосуванням електронного цифрового підпису, яким буде засвідчуватися електронна накладна. Електронні документи застосовуватимуться на усіх етапах перевізного процесу – від узгодження заявки до моменту отримання вантажу, що значно скорочується час руху документів у процесі оформлення та гарантує достовірність усіх документів.

Електронний цифровий підпис (далі – ЕЦП) є обов'язковим реквізитом електронного перевізного документа, який використовується для ідентифікації автора та/або підписувача електронного перевізного документа іншими суб'єктами електронного документообігу.

Електронний документообіг на підприємстві буде здійснюватися за допомогою автоматизованої системи "Клієнт-УЗ". Це мінімізує ризик фінансових втрат за рахунок підвищення конфіден-



ційності інформаційного обміну та підвищить оперативність доставки і захищеність конфіденційних документів за рахунок використання корпоративної електронної пошти та можливостей шифрування.

Система АС "Клієнт-УЗ" забезпечує можливість підготовки електронних даних паперових перевізних документів та їх друку або формування електронних перевізних документів, а також додавання супровідних документів, передбачених правилами перевезень вантажів, до електронних перевізних документів.

Електронні дані, що формуються в АС "Клієнт-УЗ", за структурою та форматом відповідають чинним нормативним документам "Укрзалізниці" та вимогам автоматизованих систем, що застосовуються в організації автоматизації документообігу галузі.

Робота з системою надає можливість вирішення таких завдань, в рамках яких виконуються відповідні функції:

Формування та обробка електронних даних перевізних документів при відправленні та по прибуттю вантажів:

- створення електронних даних перевізного документа;
- перегляд електронних даних перевізного документа;
- коригування електронних даних перевізного документа;
- видалення електронних даних перевізного документа;
- відправлення електронних даних перевізного документа в автоматизовані системи "Укрзалі-

зниці";  
відкликання електронних даних перевізного документа з автоматизовані системи "Укрзалізниці".

Підготовка паперових перевізних документів здійснюється на основі електронних даних із застосуванням функції друку електронних даних перевізного документа.

Формування та обробка електронних перевізних документів при відправленні та по прибуттю вантажів здійснюється на основі електронних даних із застосуванням функцій:

1) додавання супровідних документів при створенні та коригуванні електронних даних перевізних документів;

2) накладання електронно-цифрового підпису на електронні дані перевізного документа.

Робота з супровідними документами виконує такі функції:

- 1) завантаження супровідного документа;
- 2) перегляд супровідного документа;
- 3) коригування інформації супровідного документа;
- 4) видалення супровідного документа.

Завдання даної системи забезпечує користувачу виконання всіх необхідних функцій з оформлення та обробки електронних даних перевізного документа при відправленні вантажу та при його прибутті згідно з технологією роботи товарної контори залізничної станції, що забезпечує моніторинг та контроль за електронним документообігом.

Доступ користувачів до АС "Клієнт-УЗ" здійснюється через загальну мережу Інтернет з використанням технології Virtual Private Network (VPN).

Для підключення до АС "Клієнт-УЗ" користувач повинен заповнити електронну заявку на офіційному веб-сайті "Укрзалізниці" [6]. Обов'язковими реквізитами доступу для введення заявки є код ЄДРПОУ клієнта, код платника за технологічний перевізний документ або код вантажовідправника або вантажоодержувача.

Для оформлення заявки на підключення до АС "Клієнт-УЗ" користувач вводить у форму реєстрації інформацію про підприємство, договір на організацію перевезення, про контактну особу відповідального за організацію підключення до АС "Клієнт-УЗ".

У разі успішного завершення процесу реєстрації, на адресу електронної пошти контактної особи відправляється повідомлення з реквізитами доступу до системи: інструкції з організації VPN-з'єднання, параметри доступу до АС "Клієнт-УЗ" (ім'я та пароль) та адресу веб-сайта АС "Клієнт-УЗ."

Після отримання повідомлення про реєстрацію клієнт організовує на своєму комп'ютері VPN-з'єднання, підключається через Інтернет до зазначеного в повідомленні веб-сайта і вводить ім'я та пароль доступу до АС "Клієнт-УЗ".

Далі для роботи в режимі формування і обробки електронних перевізних документів клієнт залізничного транспорту повинен отримати особистий ключ електронного цифрового підпису (ЕЦП) в акредитованому центрі сертифікації ключів (ЦСК) Державного підприємства "Головний інформаційно-обчислювальний центр Державної адміністрації залізничного транспорту України" (ДП "ГІОЦ "Укрзалізниці"). Для цього необхідно укласти з ДП "ГІОЦ "Укрзалізниці" договір про надання інформаційних послуг ЕЦП АЦСК "Укрзалізниці" [7].

Після успішного встановлення сертифіката можна розпочинати безпосередню роботу з АС "Клієнт-УЗ".

Отже, після застосування автоматизованої системи "Клієнт-УЗ" можна виділити такі переваги від її впровадження:

значно скорочується час руху документів у процесі оформлення;

удосконалюються та спрощуються процедури підготовки, узгодження, доставки, обліку і зберігання документів;

гарантується достовірність документів;

мінімізується ризик фінансових втрат за рахунок підвищення конфіденційності інформаційного обміну;

підвищується оперативність доставки та захищеність конфіденційних документів за рахунок використання корпоративної електронної пошти та можливостей шифрування;

забезпечується технологія збереження документів, без можливості їх несанкціонованих змін; забезпечується моніторинг та контроль за електронним документообігом.

Наук. керівн. Голофаєва І. П.

**Література:** 1. Марченко П. М. Архівний електронний документ / П. М. Марченко. – К., 2006. – 20 с. 2. Перехрест Г. Упровадження електронного документообігу: критерії відбору / Г. Перехрест // Довідник секретаря та офіс-менеджера. – 2007. – № 5. – С. 30. 3. Романов Д. Правда об електронном документообороте / Д. Романов. – М., 2002. – 50 с. 4. Колесов А. Комплексное обсуждение проблем электронного документооборота / А. Колесов. – 2003. – № 15. – 20 с. 5. Захаров О. Что такое электронный документооборот / О. Захаров // КомпьютерПресс. – 1999. – № 6. – 30 с. 6. <http://csk.uz.gov.ua>. 7. <http://as-client.uz.gov.ua/>.

**Бережна Ю. Д.**

УДК 658.7

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УДОСКОНАЛЕННЯ СКЛАДСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ЛОГІСТИЧНИХ МЕТОДІВ

*Анотація. Розглянуто впровадження логістичних методів у діяльність підприємства та удосконалення за допомогою цих методів складської діяльності. Ця проблема була представлена на прикладі діяльності ТОВ "УСКТ". Поступово розглянуто складські процеси на складі підприємства, визначено їх недоліки та запропоновано шляхи удосконалення складської діяльності на підприємстві ТОВ "УСКТ".*

*Анотация. Рассмотрено внедрение логистических методов в деятельность предприятия и усовершенствование при помощи этих методов складской деятельности. Эта проблема была представлена на примере предприятия ООО "УСКТ". Постепенно рассмотрены складские процессы на складе предприятия, определены их недостатки и предложены пути усовершенствования складской деятельности на предприятии ООО "УСКТ".*

*Annotation. The the introduction of logistics practices in the company's activity and the improvement of using these methods of storage was considered. This problem as an example "Ukrainian System of Cable Traces" was presented. The company is gradually addressed storage warehouse business processes, defined by their flaws and suggest ways to improve the storage of the company "Ukrainian System of Cable Traces".*

*Ключові слова: складська діяльність, логістичні методи, складський процес.*

Склади є одним з найважливіших елементів діяльності підприємства в цілому, тому все частіше постає питання удосконалення такої важливої ланки підприємства, як склад. На фоні цього постає питання впровадження логістичних методів для підвищення ефективності складської діяльності. Саме тому в наш час стають актуальними питання щодо застосування логістики та безпосередньо логістичних методів в організації складської діяльності на підприємстві.

Мета – впровадження логістичних методів у діяльність підприємства та удосконалення за допомогою цих методів складської діяльності.

Логістика (в широкому розумінні) – наука про управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками в певній мікро-, мезо- або макроекономічній системі для досягнення поставлених перед нею цілей з оптимальними витратами ресурсів [1].

Склад – будинки, споруди, пристрої, призначені для прийняття та збереження різних матеріальних цінностей, підготовки їх до виробничого споживання, подальшого транспортування і безперебійного відвантаження споживачам [2].

Дослідженням складської діяльності на підприємстві у своїх роботах займаються вітчизняні та зарубіжні автори: Міротін Л. Б. [3], Крикавський Є. В. [4], Анікін Б. А. [5] та інші.

Правильна організація складського господарства – реальна можливість зниження витрат компанії. Досвід фахівців у сфері логістики показує, що складські технології містять значний потенціал зниження витрат у ланцюгу постачань і підвищення якості логістичного сервісу.

© Бережна Ю. Д., 2012



Основним принципом розділення складської площі є виділення складського простору для послідовного здійснення логістичних операцій вантажопереробки, з урахуванням особливостей надходження номенклатури продукції, характеристик складської техніки, специфіки комплектації заомовлення та партій відправки, транспорту, що обслуговує.

Таким чином розглянемо застосування логістичних методів на складі на прикладі підприємства ТОВ "УСКТ" при прийманні, розміщенні на зберігання, комплектації та відвантаженні продукції.

Отже, при прийманні товарів на склад відбувається звірка фактичних параметрів вантажу, що надійшов з даними товарно-супровідних документів. Це є показником, що свідчить про достовірність інформації з якісних та кількісних характеристик. Ідентифікація товарів може проводитись на основі текстово-числової інформації, що міститься на етикетці, розташованій на упаковці або шляхом зчитування штрих-коду за допомогою спеціальних переносних приладів.

Одним з показників удосконалення складської діяльності є розміщення товарів на зберігання. Правильне розміщення й укладання на складі є основною умовою раціональної організації внутрішньо-технологічного процесу. Метод розміщення товарів на складі обирають залежно від завдання, призначення продукції, обраного способу зберігання, необхідності використання максимального об'єму складу при раціональному розташуванні секцій, запобіганні пошкодження товарів, доступності місць зберігання для підйомно-транспортного обладнання та швидкого знаходження необхідних товарів при комплектації замовлення. Товари на зберігання можуть також розміщуватися за асортиментним показником. На складі підприємства ТОВ "УСКТ" продукція зберігається у контейнерах, але вона не розділена за видами. Номенклатура металорукаву налічує 16 видів продукції різного діаметра умовного проходження та 4 види металорукаву різних серій, таких, як STANDARD, LIGHT, INOX, AGRAF. Усі ці серії мають різні технічні характеристики. Недоліком зберігання продукції є те, що вона не розсортована за якісними ознаками, а це ускладнює роботу працівників при комплектуванні замовлення і, як наслідок, затримує відправлення споживачу. Тому логістичним підходом до цієї проблеми буде саме розташування товарів за певним асортиментним рядом. Якщо розділити зону складу на "гарячу" та "холодну", як було запропоновано у попередньому розділі та розмістити готову продукцію за асортиментними та технічними ознаками в контейнерах, то отримаємо скорочення часу на комплектування замовлення та більш продуктивну роботу працівників складу.

За допомогою методу Парето можна сказати наступне, що надійний контроль 20 % окремих позицій дозволяє на 80 % контролювати всю систему. Товарний асортимент підприємства, що входить до групи А та який слід розташувати у "гарячій" зоні, складає 6 видів металорукаву.

Для ефективної роботи складу підприємства необхідно чітко встановити асортимент товарів, які замовляються частіше за інші та розмістити їх у відповідних зонах складу. Слід пам'ятати, що продукція, яка має найвищий показник обіговості, повинна розміщуватися на нижньому рівні установки та якомога ближче до зони відвантаження.

У схемах розміщення товарів певної номенклатури необхідно закріпити постійні місця зберігання. Кожному місцю присвоюють код, це може бути індекс, порядковий номер, умовне позначення, при цьому використовують різні способи ідентифікації. Наприклад, яскравою фарбою на певну територію наноситься буквенно-цифрове або цифрове позначення, кожен символ якого несе певну інформацію. Усі коди повинні бути занесені до бази даних. Вони вводяться при надходженні товарів та при роздрукуванні листа комплектації. Коди місць зберігання продукції є невід'ємною частиною автоматизованої системи пошуку, переміщення та укладання вантажу.

Наступним етапом є комплектація замовлення споживача. Цей процес проходить у три етапи: відбирання продукції за замовленням; комплектація повного замовлення згідно з його заявою та комплектація партій відправки споживачам для централізованого та децентралізованого постачання. Як правило, відпуск продукції проводиться згідно з графіком, що розробляється на основі заявок змовників і це забезпечує безперебійне постачання товарів. На практиці застосовують механізований, частково механізований та ручний спосіб відбору продукції, що підлягає комплектуванню. Ручний спосіб застосовується для відбору невеликих партій продукції, що запаковані, а також комплектуючих до основного замовлення. При ручному відборі продукція укладається на візок та доставляється у зону комплектування. При механізованій комплектації замовлення товари, що знаходяться у контейнерах, які розміщені на піддонах, знімаються з місця зберігання та у вигляді транспортної одиниці переміщуються до зони комплектування. Якщо ж діє частково механізована система відбору, то продукція, що зберігається у нижньому ряді установки, відбирається вручну, а верхнього ряду – за допомогою спеціальної техніки, наприклад електроштабелера. При організації комплектування замовлення доцільно було б використання систем АСУ та ЕОМ. У такому випадку в обчислювальному центрі складу в ЕОМ вводиться інформація про місце зберігання продукції та друкується відбірний лист на кожного замовника або на певну групу клієнтів. За допомогою ЕОМ визначаються певні контейнери, у яких зберігається потрібна продукція, та за допомогою крана-штабелера відбираються бухти металорукаву, які вказані у замовленні.

Заключною стадією складського процесу є відпустка товарів. До цього процесу входять: відбір товарів з місць зберігання; підготовка до відпустки (упаковка, маркування, тощо); оформлення відпустки та відправлення замовнику. Операція відпустки починається з моменту отримання розпорядження та документів на відвантаження. Після отримання оформлених належним чином відвантажувальних документів, здійснюється їх реєстрація та робиться запит до бази даних про наявність та місце знаходження товарів певної асортиментної групи. Працівники складу, отримавши лист комплектації, дістають відбір з місць зберігання. Після завершення цього процесу та усунення невідповідностей упаковки, заповнення пакувальних листів, лист комплектації передається для завершальної стадії – відвантаження. Після оформлення належних документів здійснюється саме відвантаження продукції зі складу.



Таким чином, використання логістичних методів є невід'ємною частиною ефективного функціонування складу. Раціональне використання часу призведе до підвищення прибутку та конкурентоспроможності підприємства. Автоматизація складських процесів, таких, як відбір продукції на замовлення споживачів, дозволить більш швидко та правильно комплектувати замовлення споживача. Штрихкодове маркування продукції, що надходить на склад, дозволить прискорити рух товару від зони приймання до місця зберігання та навпаки. Автоматизована система керування запасами (АСУ) дозволить підтримувати необхідний рівень запасів на складі, а також допоможе безперебійному постачанню продукції замовникам. Своєчасне та якісне постачання замовленої продукції є головною умовою роботи підприємства, дозволяє конкурувати з іншими підприємствами, що виробляють аналогічну продукцію. Використання логістичних методів є безпосередньою умовою ефективної роботи складу. Чим точніше інформація про продукцію, що надходить на склад, тим швидше та якісніше будуть виконані всі вимоги замовників. Подальшому дослідженню підлягає підвищення ефективності складської діяльності після впровадження запропонованих логістичних методів.

*Наук. керівн. Леонова Ю. О.*

**Література:** 1. Логистика : учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев и др. ; под ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2011. – 944 с. 2. Гаджинский А. М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика : учебн.-практ. пособ. / А. М. Гаджинский. – М. : Проспект, 2007. – 174 с. 3. Миротин Л. Б. Логистика для предпринимателя: Основные понятия, положения и процедуры : учебн. пособ. / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 252 с. 4. Крикавський С. Логістика підприємства : навч. посібн. / С. Крикавський. – Львів : Державний університет "Львівська політехніка", 2006 – 160 с. 5. Аникин Б. А. Логистика: тренинг и практикум : учебн. пособ. / Б. А. Аникин, В. М. Вайн, В. В. Водянова. – М. : Проспект, 2008. – 448 с.

---

**Павлов С. В.**

УДК 336.226.44

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **РОЛЬ РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ У РЕГУЛЮВАННІ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

*Анотація. Розглянуто вплив ресурсних платежів на збереження та раціональне використання природно-ресурсного потенціалу країни і запропоновано шляхи вдосконалення податково-го регулювання цих процесів.*

*Аннотация. Рассмотрено влияние ресурсных платежей на сохранение и рациональное использование природно-ресурсного потенциала страны и предложены пути усовершенствования налогового регулирования данных процессов.*

*Annotation. The influence of resource payments for conservation and sustainable use of natural resource potential are regarded and suggested ways of improving tax regulation of these processes are suggested.*

*Ключові слова: ресурсні платежі, раціональне природокористування, інвестиційне забезпечення.*

Важливою проблемою для України, як і для багатьох інших країн світу, є проблема збереження та раціонального використання її природно-ресурсного потенціалу. Одним із методів розв'язання цієї проблематики є регулювання процесів природокористування шляхом використання вазелів та інструментів податкового механізму.

Дослідженням питань ресурсного і екологічного оподаткування та їх впливу на природокористування присвячено багато наукових праць таких вчених, як: В. Голян, А. Головащенко, Ю. Зарапіна, О. Захарчук, О. Многодетна, І. Назаркевич, Л. Тулуш, Ю. Хвесик та ін.

Метою дослідження є встановлення зв'язку між ефективністю ресурсного та екологічного оподаткування та раціональним використанням природно-ресурсного потенціалу країни.

---

© Павлов С. В., 2012



Спеціальне використання природних ресурсів здійснюється на платній основі. Обов'язковість сплати всіх платежів визначено Податковим кодексом України. Система ресурсних платежів є складовою частиною податкової системи України. Вони пов'язані з фінансуванням природоохоронної діяльності держави, є самостійним джерелом доходів державного бюджету [1].

Як відомо, до вітчизняних ресурсних платежів податкового характеру належить збір за спеціальне використання лісових ресурсів, збір за спеціальне використання води, плата за землю, збір за користування радіочастотним ресурсом, плата за користування надрами, екологічний податок [2].

Розвиток раціонального природокористування переважно зумовлений інвестиційним забезпеченням охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів. Джерелами інвестиційного забезпечення охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів можуть бути власні кошти підприємств, державний та місцеві бюджети, інші джерела інвестицій. У податковій теорії кошти, отримані державою від ресурсних платежів, повинні забезпечувати функції держави щодо охорони навколишнього середовища та забезпечення раціонального природокористування. На практиці ж не утворюються дані цільові фонди в бюджеті, отже, немає цільової направленості отриманих коштів, і велика їх частина фінансує інші державні програми та заходи.

Установлення тісноти взаємозв'язку між капітальними інвестиціями та поточними витратами на охорону та раціональне використання природних ресурсів, з одного боку, і надходженнями від ресурсних платежів – з іншого, дасть змогу оцінити роль ресурсного оподаткування в раціональному природокористуванні. Для аналізу впливу надходжень від зборів і платежів за використання ресурсів на капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів можна побудувати багатofакторну лінійну економетричну модель.

Модель має вигляд:

$$y = 2678,705 + 0,562x_1 + 2,33x_2,$$

де  $y$  – капітальні інвестиції і поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів за період з 2000 – 2010 рр.;

$x_1$  – обсяг надходжень від зборів за спеціальне використання природних ресурсів до Зведеного бюджету України за період з 2000 – 2010 рр.;

$x_2$  – обсяг надходжень від екологічних платежів до Зведеного бюджету України за період з 2000 – 2010 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

#### Динаміка показників, які використовувались для побудови багатofакторної лінійної економетричної моделі

Роки	Збори за спеціальне використання природних ресурсів, млн грн	Екологічні платежі, млн грн	Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн грн
2000	1 974,2	228,8	3 224,3
2001	2 231,6	235	3 675,8
2002	2 449,8	221,9	3 827,3
2003	2 780,3	265	4 508,9
2004	3 383,9	330,6	5 987,7
2005	3 981	374,6	7 089,2
2006	4 746,7	863,5	7 366,6
2007	5 948,2	955,7	9 691
2008	9 292	1 182	12 176
2009	11 230,7	1 211,8	11 073,5
2010	12 709,5	1 932,4	13 128

Побудована модель є адекватною, статистично значимою і також може використовуватись для прогнозування згідно з основними характеристиками.

Отже, відповідно до проведеного аналізу можна зробити висновок про суттєвий вплив надходжень від ресурсних платежів до Зведеного бюджету України на розвиток раціонального природокористування в країні. Збільшення обсягу податкових надходжень від зборів за спеціальне використання води, лісових ресурсів, плати за землю, плати за користування надрами і екологічного податку зміцнюють інвестиційне забезпечення охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів. Але це зростання досить повільне і не відображає реальну картину природокористування в країні. Згідно з побудованою моделлю, видно взаємозв'язок між капітальними інвестиціями на охорону та раціональне використання природних ресурсів



як індикатора розвитку охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів і податковими надходженнями від ресурсних платежів як показником ефективності адміністрування ресурсних платежів.

На основі побудованої моделі прогнозується зростання капітальних інвестицій і поточних витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів у 2011 та 2012 роках за рахунок збільшення надходжень від ресурсних платежів до Зведеного бюджету України (табл.2).

Таблиця 2

**Прогнозні значення капітальних інвестицій і поточних витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів у 2011 та 2012 роках**

Роки	Збори за спеціальне використання природних ресурсів, млн грн	Екологічні платежі, млн грн	Прогноз капітальних інвестицій на раціональне природокористування, млн грн	Межі прогнозу, млн грн	
				нижня	верхня
2011	14 826,4	2 275,9	16308,2	13 723,1	18 893,3
2012	16 395,1	2 475,5	17654,3	14 830,8	20 477,8

Прогнозується, що рівень капітальних інвестицій і поточних витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів в 2011 році складу 16 308,2 мільйонів гривень, тобто зросте на 24,22 % (3180,2 млн грн). Цей показник обумовлений зростанням податкових надходжень від зборів та плат за спеціальне використання ресурсів на 2 116,9 мільйонів гривень, екологічних платежів – на 343,5 мільйонів гривень у 2011 році, згідно з даними Державної казначейської служби України. Прогнозний показник капітальних інвестицій і поточних витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів на 2012 рік склав 17 654,3 мільйонів гривень. Прогноз за 2012 рік базується на даних Пояснювальної записки до проекту Закону України "Про Державний бюджет України на 2012 рік".

Для стимулювання подальшого розвитку раціонального використання природно-ресурсного потенціалу країни необхідно усунути основні недоліки механізму податкового регулювання процесів природокористування в Україні.

Основна проблема існуючого механізму – нездатність зацікавити товаровиробників у проведенні природоохоронних заходів за рахунок власних коштів. Разом з тим він не узгоджений з іншими економічними важелями управління господарською діяльністю, а також недостатньо оперативний та ефективно реагує на динаміку економічних і екологічних процесів у державі [3].

Недоліками механізму податкового регулювання процесів природокористування в Україні є:

1. Ставки платежів за використання ресурсів не базуються на фактичних розмірах нормативних рентних доходів від використання природних багатств.
2. Низькі ставки платежів за забруднення та мінімальні розміри штрафних санкцій за порушення природоохоронного законодавства.
3. Платежі за ресурси нині є загальнодержавними та переважно знеособленими.
4. Часті зміни у порядку нарахування та сплати ресурсних платежів, нестабільність податкового законодавства.
5. Нецільове використання сум мобілізованих платежів.

Сучасний економічний механізм природокористування в Україні знаходиться ще на стадії формування, хоча й основні ланки вже створено. Щоб удосконалити механізм податкового регулювання процесів природокористування, необхідно:

1. Збільшити нормативи плати і розміри платежів за використання природних ресурсів та реформувати ставки платежів шляхом їх побудови на основі реальних розмірів рентних доходів від продуктивного використання ресурсів.
2. Переглянути нормативи плати і розміри екологічних платежів у бік їх збільшення з метою спонукання природокористувачів до мінімізації негативного впливу на довкілля та підвищити коефіцієнт кратності при нарахуванні плати за понадлімітні викиди і скиди забруднюючих речовин.
3. Переглянути розподіл платежів за використання природних ресурсів у бік збільшення частки відрахувань у місцеві бюджети. Це дасть змогу місцевим бюджетам сформувати фонди фінансових ресурсів, необхідні їм для фінансування потреб щодо охорони та поліпшення окремих видів природних багатств, а також фінансувати заходи та виконувати окремі види робіт з охорони довкілля в межах окремо взятих місцевих територій.
4. Забезпечити стабільність, зрозумілість та простоту оподаткування використання природних ресурсів.
5. Забезпечити строго цільове використання сум мобілізованих платежів на фінансування відтворення відповідних видів природних ресурсів та заходів, пов'язаних із розв'язанням екологічних проблем.

Ефективність адміністрування ресурсних платежів може забезпечити сталий розвиток охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів.

Ресурсні платежі відіграють значну роль у регулюванні раціонального природокористування. Удосконалення ресурсних платежів у вітчизняній системі оподаткування сприятиме підвищенню реальної дохідності бюджетів та оптимального розподілу коштів від використання природних ресурсів.

Наук. керівн. Ревенко О. В.

**Література:** 1. Груздев О. Є. Аналіз системи ресурсного оподаткування в Україні у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/11\\_EISN\\_2011-/Economics/15\\_84785.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011-/Economics/15_84785.doc.htm). 2. Тулуш Л. Д. Ресурсні платежі як важелі державного регулювання процесів вітчизняного природокористування [Електронний ресурс] / Тулуш Л. Д., Боровик П. М., Захарчук О. А. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 3. Многодетна О. А. Аналіз дієвості економічних інструментів у природоохоронній діяльності / О. А. Многодетна // Вісник Одеського державного екологічного університету. – 2011. – Вип. 11. – С. 113–123.

УДК 658.722

**Фьоклін Д. А.**

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ "БЕЗЛЮДІВСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ"

*Анотація. Проаналізовано збутову діяльність ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат". Розроблено рекомендації щодо удосконалення такої діяльності.*

*Аннотация. Проанализирована сбытовая деятельность ЧАО "Безлюдовский мясокомбинат". Разработаны рекомендации по совершенствованию такой деятельности.*

*Annotation. The marketing activity of JSC "Bezlyudovsky myasokombinat" is analyzed. Recommendations of improvement of such activity are developed.*

*Ключові слова: управління збутовою діяльністю, автоматизація збутової діяльності.*

Зміни в управлінні підприємств України стали причиною необхідності розробки нової концепції управління матеріальними потоками на підприємствах. Сутність концепції полягає в автоматизації та інтеграції всіх функціональних сфер, пов'язаних із проходженням матеріального потоку від виробника до споживача, в єдиний комплекс. Концепція містить у собі значні резерви економії підприємницьких витрат.

Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо удосконалення збутової діяльності ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат".

Питання теорії та практики здійснення збутової діяльності розкриті у роботах таких вчених: Андрушко А. М. [1], Кривешко О. В. [2], Логінов В. Г. [3], Кардаш В. Я. [4]. У працях цих та інших науковців достатньо глибоко досліджено структуру збутової діяльності, принципи її функціонування, основні засади використання маркетингових комунікацій.

Управління продажами і покупками включає декілька етапів, які, тісно взаємодіючи між собою, забезпечують процеси здійснення продажу та покупки продукції. У ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат" пропонується удосконалити збутову діяльність через її автоматизацію за допомогою програми "Бізнес Про" [5; 6]. Підпрограма обліку, яка входить до складу цієї програми, забезпечить ефективну автоматизовану інформаційну підтримку процесів продажу і покупки продукції підприємства. Програма дозволяє вести прийом і обробляти замовлення від покупців, у рамках яких здійснюються платежі, резервування та відвантаження товарів. Ведення історії взаємин і розрахунків з покупцями, аналіз прибутковості клієнтів і можливість налаштування індивідуальних схем розрахунків забезпечують ефективне обслуговування клієнтів.

Замовленнями у програмі "Бізнес Про" називаються документи, які об'єднують операції з обробки взаємовідносин із покупцями або постачальниками товарів і послуг, а також структурних підрозділів підприємства. Тісна інтеграція усіх підпрограм забезпечує точну інформацію про кількість доступних товарів у момент оформлення замовлення. Інформація про планові постачання дозволить запропонувати найближчу можливу дату доставки товару. Підпрограма замовлень враховує можливість виникнення конфліктних ситуацій при прийомі заявок від клієнтів. Автоматичний





контроль атрибутів замовлення, що вводяться користувачем, виключає умисне чи випадкове порушення прийнятих бізнес-правил: контроль балансу і кредиту контрагента, обов'язковість заповнення певних аналітичних ознак тощо.

Підпрограма управління покупками дозволяє на підставі існуючих складських залишків, замовлень на продажі і закупівлю, нормативних показників залишків (страховий запас), а також інших параметрів спланувати закупівлю товарів і створити замовлення постачальникам згідно з розрахованою потребою у товарах, матеріалах та комплектуючих. Планування може вестися через інтервали по підприємству в цілому і з урахуванням потреб підрозділів.

Останнім часом у логістиці підприємств західно-європейських країн застосовується система управління та планування розподілу продукції DRP (Distribution requirement planning) – планування розподілу), що дає змогу не тільки враховувати кон'юнктуру ринку, а й активно впливати на неї [6].

У ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат" також пропонується удосконалити збутову діяльність через впровадження системи DRP. Ця система забезпечує стійкі зв'язки між постачанням, виробництвом та збутом продукції, застосовуючи елементи MRP. При управлінні на першому рівні здійснюється агреговане планування з використанням прогнозів та даних про замовлення, що фактично надійшли. На другому рівні формується графік виробництва, складається специфікований план із зазначенням конкретних дій, кількості комплектуючих та готової продукції. На третьому рівні за допомогою системи MRP здійснюється розрахунок потреби у матеріальних ресурсах та виробничих потужностях під графік виробництва.

Система DRP є базою для планування логістичних та маркетингових функцій, їх узгодження. Вона дає змогу прогнозувати з певним ступенем ймовірності ринкову кон'юнктуру, оптимізувати логістичні витрати за рахунок скорочення транспортних витрат і витрат на товарорух, дозволяє планувати поставки та запаси на різних рівнях ланцюга розподілу, сприяє здійсненню інформаційного забезпечення різних рівнів ланцюга розподілу з питань ринкової кон'юнктури. Важливою функцією системи DRP є планування транспортних перевезень. У ній оброблюються заявки на транспортне обслуговування, виправляються графіки перевезень. Довгострокові плани роботи складів є основою для розрахунку потреби у транспортних засобах, а корегування цієї потреби здійснюється з урахуванням оперативного становища. Основою бази даних системи DRP є інформація про продукцію, що надходить від підприємства-виробника, а також інформація, що надходить від складів.

Система DRP виконує такі функції [6]:

планування і координація логістичних та маркетингових функцій;

прогнозування кон'юнктури ринку;

планування розміру і місця постачань;

оптимізація логістичних витрат збереження;

скорочення часу доставки готової продукції.

Мікрологістичні системи управління збутом, засновані на схемі DRP, дозволяють підприємству досягти певних переваг, але мають деякі недоліки (таблиця). Системи DRP і MRP поєднують виробничий процес із розподілом, гарантуючи безперервність інформаційних потоків. Ця безперервність є необхідною умовою інтегрування виробничої ланки з іншими ланками логістичного ланцюга.

Однотимчасне застосування систем DRP і MRP забезпечує підприємству повний контроль за матеріальними потоками від виробника до споживача за допомогою власної логістичної системи за правилами дії замкнутої петлі. Використання MRP/DRP називають також логістичним плануванням потреб — LRP (Logistics Requirements Planning).

На даний момент доставка готової продукції споживачу, виробництво, а також матеріальне постачання реалізуються на рівні, близькому до одиничної потреби. Прагнення до настільки великого скорочення обсягів запасів та циклу реалізації замовлення характерне для сучасної логістики і становить відмову від раніше вживаних методів оптимізації запасів.

Таблиця

#### Переваги та недоліки використання системи розподілу DRP для ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат"

Переваги використання системи	Недоліки використання системи
<p>підвищення рівня сервісу за рахунок скорочення часу доставки продукції;</p> <p>удосконалення просування товарів на ринок;</p> <p>спроможність передбачити та попереджувати маркетингові рішення про просування готової продукції з низьким рівнем запасів;</p> <p>удосконалення координації управління запасами готової продукції з іншими функціями підприємства;</p> <p>висока спроможність задовольняти вимоги споживачів за рахунок сервісу;</p> <p>скорочення витрат, пов'язаних зі збереженням, транспортуванням та переробкою вантажів;</p> <p>визначення оптимальних розмірів складських площ;</p> <p>вибір оптимального виду транспорту;</p> <p>удосконалення координації між логістичними функціями у збуті й виробництві</p>	<p>необхідність визначення страхових запасів у розподільчих центрах для уникнення можливої помилки при розподілі;</p> <p>потреба у високій надійності здійснення логістичних циклів між розподільчими центрами та іншими ланками логістичної системи для планування запасів;</p> <p>негайне відображення невизначеності будь-якого циклу (замовлення, транспортування, виробництва) на ефективності рішення;</p> <p>часті зміни у виробничих розкладах</p>

Обмін інформацією між виробником і споживачем корисний обома сторонам. У багатьох випадках отримана у такий спосіб економія коштів містить значний відсоток економії витрат.

Таким чином, було запропоновано удосконалити збутову діяльність ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат" через її автоматизацію за допомогою програми "Бізнес Про". Підпрограма обліку, яка входить до складу цієї програми, забезпечить ефективну автоматизовану інформаційну підтримку процесів продажу і покупки продукції досліджуваного підприємства. У ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат" також пропонується удосконалити збутову діяльність через упровадження системи DRP, яка забезпечить стійкі зв'язки між постачанням, виробництвом та збутом продукції, застосовуючи елементи MRP. Подальшому дослідженню підлягає упровадження запропонованих рекомендацій у діяльність ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат".

Наук. керівн. Леонова Ю. О.

**Література:** 1. Андрушко А. М. Товаропросування та канали збуту продукції м'ясного виробництва у Львівській області / А. М. Андрушко // Вісник Львівського державного університету: Економіка. – 2009. – № 13. – С. 727–734. 2. Кривешко О. В. Управління збутовою діяльністю підприємств молочної промисловості / О. В. Кривешко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – Вип. 14. – С. 536–541 с. 3. Логинов В. Г. Аналіз розвитку ринку м'ясного виробництва / В. Г. Логинов // Економіка и хозяйство. – 2007. – № 5. – С. 18–22. 4. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: підручник / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2008. – 288 с. 5. Економіка логістичних систем : монографія / М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнека та ін. ; за заг. ред. Є. Крикавського та І. Кубіва. – Львів : Національний Університет "Львівська політехніка", 2009. – 596 с. 6. [http://library/if.ua/book/15/](http://library.if.ua/book/15/).html.

УДК 316. 454. 4 – 087. 87

**Шевченко Ю. А.**

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## ОЦЕНКА УРОВНЯ СПЛОЧЕННОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ ГРУППЫ

*Аннотация. Рассмотрены вопросы оценки сплоченности студенческих групп. Проведен анализ групповой сплоченности и определены ее факторы.*

*Анотация. Розглянуто питання оцінки згуртованості студентських груп. Проведено аналіз групової згуртованості та виявлено її фактори.*

*Anotation. The questions of cohesion forming in student groups was considered. The study and detect factors of cohesion in the group of student was conducted.*

*Ключевые слова: сплоченность, группа, индекс групповой сплоченности.*

В период обучения в университете происходит трансформация личности, формируется устойчивость и целостность восприятия окружающей среды, приобретаются навыки для дальнейшей жизни в группе. Групповая сплоченность позволяет построить структуру межличностных отношений, способствующую продуктивному длительному общению, возникновению взаимосвязей, появлению целостности, однозначности восприятия и понимания текущих процессов, происходящих в группе [1; 2].

Вопросам, посвященным групповой сплоченности, уделяется довольно много внимания со стороны отечественных и зарубежных ученых. Среди них: В. Шпалинский, Р. Немов, А. Донцов и другие.

Сплоченность связана с таким уровнем развития межличностных отношений, при которых высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии студентов друг к другу [3; 4]. Для описания такой ситуации используется индекс групповой сплоченности, который вычисляется как отношение числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов. Индекс групповой сплоченности Сишора дает возможность выборки приоритетных направлений сплочения группы [5].



Наиболее динамическая часть структуры личности – это социально обусловленные ее особенности: направленность, мотивы, установки, нормы, ценностные ориентации. Вместе с тем ценностные ориентации, нормы, установки и мотивы не только занимают основную часть структуры личности, но и являются ведущими факторами регуляторов поведения. Увидеть, выделить механизмы формирования установок, ценностных ориентаций и норм является основной задачей для выявления резервов сплочения коллектива.

Цель статьи – анализ сплоченности в группе студентов.

Исследование проводилось в группе студентов, численностью 18 человек на базе Харьковского национального экономического университета.

Анализ результатов групповой сплоченности показывает, что значение итогового показателя ценностно-ориентировочного единства (ЦОЕ) по положительным качествам в группе превышает значение среднего показателя нормы и составляет 67 %. Совпадающие черты: трудолюбие, честность, исполнительность, организованность, отзывчивость.

Индекс групповой сплоченности Сижора по группе составляет 15 баллов, что по параметрам методики является высоким показателем сплоченности [6]. Разница между степенью распределения деловых и коммуникативных норм у каждого из студентов по всей группе находится в пределах от -0,2 до 0,1, а по отношению к количеству респондентов составляет 0,1. Полученные данные дают возможность утверждать, что уровень соотношения данных норм у каждого из респондентов в частности и относительно всей группы составляет допустимую норму. Данный результат объясняется тесным общением студентов на протяжении четырех лет. В группе с небольшим отклонением соотношения распределения предпочтений – благоприятный социально-психологический климат, в основе которого лежит сбалансированное распределение индивидуальных интересов.

Формирование сплоченности в данной группе студентов возможно в направлении делового устремления и развития коммуникативных навыков. В качестве основных черт характера для развития сплоченности могут выступать черты ориентированные на деловую сферу, в частности, выбранные в результате определения ЦОЕ: трудолюбие, честность, исполнительность, организованность, отзывчивость.

*Научн. рук. Михайленко Д. Г.*

**Литература:** 1. Фопель К. Групповая сплоченность / К. Фопель. – М. : Генезис, 2010. – 225 с. 2. Варчев А. Э. Социально-психологические особенности современной студенческой учебной группы : автореф. дисс. на соиск. научн. степени канд. с психол. наук : спец. 19.00.05 "Социальная психология" / А. Э. Варчев. – М., 2003. – 207 с. 3. Морозов А. С. Исследование межличностного восприятия в группе / А. С. Морозов – М. : Политиздат, 2004. – С. 18–24. 4. Немов Р. С. Вопросы психологии / Р. С. Немов. – М. : Политиздат, 1981. – 29 с. 5. Фетискин Н. П. Определение индекса групповой сплоченности Сижора / Н. П. Фетискин – М. : Русская редакция, 2002. – 179 с. 6. Определение ценностно-ориентационного единства группы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vsetesti.ru/90/>.

---

**Мальована О. Г.**

УДК 37.015.3:005.336.4

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ПЕДАГОГІЧНА ТВОРЧІСТЬ ЯК ОДНА З ОСНОВНИХ СКЛАДОВИХ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПЕДАГОГА**

*Анотація. Розглянуто основні елементи людського капіталу, виявлено їх взаємозалежність. Визначено необхідність розвитку творчого капіталу в розрізі педагогічної діяльності.*

*Аннотация. Рассмотрено основные элементы человеческого капитала, выявлено их взаимозависимость. Определена необходимость развития творческого капитала в разрезе педагогической деятельности.*

---

© Мальована О. Г., 2012

*Anotation. The basic elements of human capital, found their interdependence was considered. Defined need for the development of creative capital in the context of educational activities was determined.*

*Ключові слова: людський капітал, фізіологічний капітал, творчий капітал, інтелектуальний капітал, підприємницький капітал, педагогічна творчість, трудовий капітал.*

В умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється, і в умовах ринку праці актуальним є питання, яким чином можливо виділитися із загальної маси. Зараз при працевлаштуванні роботодавець бажає бачити не тільки висококваліфікованого фахівця, але і сильну творчу особистість, здатну швидко адаптуватися до нових умов, приймати нестандартні рішення, здатну бачити нові способи рішення виниклих питань, що виникли. Саме тому все більше уваги приділяється особистісним характеристикам працівників, зокрема творчому потенціалу.

На жаль, творчому підходу до виконання професійних завдань до останнього часу не приділялося достатньо уваги. Багато підприємств, незважаючи на сучасні тенденції в управлінні, все ще керуються правилами нормами, прийнятими в Радянському Союзі. А це означає, що і працівникам висувають вимоги з тих часів, у них немає можливості проявити себе як індивідуальність.

Отже, об'єктом дослідження виступає людський капітал. Тоді предмет дослідження – творчість як складова людського капіталу педагога.

Людський капітал – капітал виражений як сукупність інтелектуальних здібностей і практичних навичок, отриманих у процесі практичної діяльності людини. Засновники теорії людського капіталу Г. Беккер і Т. Шульц та їх послідовники трактують людський капітал як набуті знання, навички, а інвестиціями в людський капітал називають затрати на здобуття освіти, кваліфікації, виховання тощо. Відповідно до концепції людського капіталу освіта розглядається як ключовий фактор зростання соціального благополуччя нації і держави. Теорія людського капіталу полягає у тому, що індивідуальні характеристики людини визнаються особливою формою капіталу [1, с. 137].

Людський капітал можна визначити як накопичений людиною запас здібностей, знань, навичок, умінь, які використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці і тим самим впливають на збільшення доходів цієї особи. Формування людського капіталу потребує додаткових інвестицій задля отримання додаткових прибутків у майбутньому. Основними складовими людського капіталу можна визначити: фізіологічний капітал, культурний капітал, підприємницький капітал, трудовий капітал, інтелектуальний капітал та творчий капітал (рисунк).

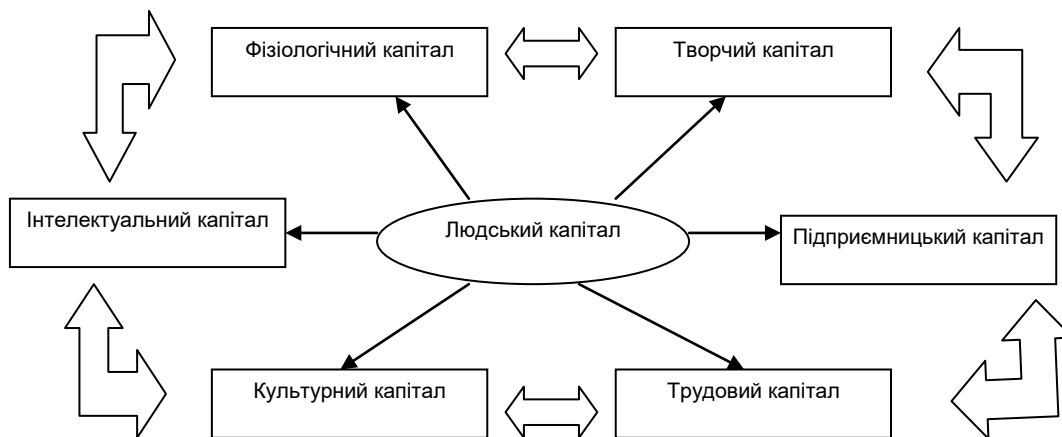


Рис. Основні елементи людського капіталу та їх взаємозв'язок

Для викладача, як і для будь-якого іншого спеціаліста, перераховані складові людського капіталу рівнозначні, але корегуються залежно від виду діяльності та ситуації. Але педагог – творча людина – до кожного навчально-виховного заходу має ставитися дуже відповідально, знаючи, що не буває двох однакових вихованців, що кожний вихованець – це особистість; він повинен враховувати ці обставини, внести особисте "Я" до цього заходу і здійснити його оригінально, нестандартно, змістовно й цікаво. Недаремно Амонашвілі Ш. О. підкреслює: "Діти страждають від нестачі вчительської творчості". Досить образно, але змістовно говорив про необхідність цієї особистісної властивості Ушинський К. Д.: "...Прагнення до діяльності та прагнення до свободи так тісно пов'язані між собою, що одне без одного існувати не можуть. Діяльність має бути моєю, захоплювати мене, виходити з моєї душі і, відповідно, має бути вільною. Свобода потрібна мені тільки для того, щоб здійснити свою справу. Відберіть у людини свободу, і ви заберете у неї істинну душевну діяльність" [2]. Тому розглянемо таку складову людського капіталу, як творчий капітал в контексті його відображення в професійній діяльності педагога.



Достатньо спірним питанням є визначення необхідності володіння педагогом креативністю та творчим підходом до процесу викладання. Найчастіше відповідь на це питання є досить однозначною. Для педагога головне – добре знати свій предмет та володіти ораторським мистецтвом. Але ця точка зору є досить прагматичною і є результатом стереотипності мислення більшості населення країн пострадянського простору.

Педагог, у першу чергу, – психолог, який повинен вміти знайти спільну мову з будь-яким учнем, і не лише налагодити особистісний контакт, але й донести до нього необхідну інформацію. Для цього він повинен миттєво реагувати на найнестандартнішу ситуацію, прогнозувати наступний крок підопічних та зуміти повернути хід подій у потрібне русло. Тому людині, яка не наділена творчим типом мислення, досить складно володіти ситуацією, особливо коли це стосується підлітків.

Педагогічна творчість – особистісна якість педагога, яка є невичерпним джерелом його ініціативи, активності, інновацій, постійного натхнення для вдосконалення всього педагогічного процесу. Там, де немає творчості в педагогічній діяльності, там немає живої душі, там педагогіка є бездітною. Обміркування методики і змісту майбутнього навчально-виховного заходу, конкретне їх визначення, планування та проведення – справа індивідуальна. Тому – як немає двох однакових педагогів, так і немає двох однакових методик [3, с. 354].

Дослідженням людського капіталу займалося досить багато вітчизняних вчених: В. Близнюк, В. Геєць, А. Гриценко, А. Добринін, С. Дятлов, Г. Задорожний, Р. Капелюшников, М. Критський, В. Марцинкевич, В. Мочерний, В. Тарасевич, О. Цирєнова, В. Щетинін та інші. Зокрема питанням педагогічної творчості займалися Сисоева С. О., Ягупов В. В., Азаров Ю. П., Бабанський Ю. К., Зязюн І. А., Кан-Калика В. А., Кичук Н. В., Лузіна Л. М., Нікандрова М. Д., Поташника М. М., Шакурова Р. Х. Л. Рувинський та інші.

Творчість кожного окремо взятого фахівця будь-якої сфери людської діяльності має свої особливості, а тому вона індивідуальна. Поняття "педагогічна творчість" розуміється як діяльність педагога, що спрямована на досягнення максимально можливого пізнавального, виховного і розвивального результату під час викладання. У характеристиці педагога стандартно визначають чотири основні складові його кваліфікації: компетентність, моральність, ініціативність, умілість. Але, враховуючи сучасні тенденції, для вищої конкурентоспроможності необхідно ввести нову складову – креативність та творчий підхід. Причому ці нові складові рівнозначні загальноприйнятим.

Л. Рувинський розглядав творчість як пошук учителем нових розв'язків у постанові нових завдань, застосування нестандартних прийомів діяльності як здатність передбачати, емоційно переживати та розв'язувати завдяки творчій уяві проблемні ситуації шкільного життя.

На думку Н. Кичук, творчість – це найважливіший критерій якісного становлення особистості вчителя сучасної школи, що проявляється, насамперед, у соціальній потребі працювати творчо.

М. Поташник визначає педагогічну творчість, виходячи з актуальних ідей оптимізації навчально-виховного процесу, бо пошук оптимального педагогічного розв'язку в конкретній педагогічній ситуації завжди пов'язаний із творчістю.

Творчого вчителя характеризують такі риси, як постійний пошук оптимальних педагогічних рішень, здатність бачити проблеми, виявляти суперечності, творча фантазія, альтернативність і критичність мислення, високий рівень загальної культури.

О. Савченко, розглядаючи особистість педагога, говорить, що слово "вчитель" включає такі поняття: "викладач", "вихователь", "наставник", людина, яка має незаперечний авторитет у підопічних. Окрім того, учитель – ще і актор, і режисер, і постановник, і технік свого щоденного навчання і спілкування з учнями. Учителю мають бути притаманні такі якості, як організованість, знання нормативних документів, прагнення перетворити свій клас у справжню творчу майстерню. Важливо, щоб учитель умів працювати як з окремою особистістю, так і з дитячою спільнотою [4, с. 148].

Креативність – одна з ознак готовності педагога до творчості, тобто готовність до нових способів, які б могли максимізувати ефективність процесу пізнання, виховання та розвитку.

Розглядаючи творчість як продуктивну людську діяльність, що здатна сприяти появі та розвитку якісно нових матеріальних та духовних цінностей суспільного значення, за С. Сисоевою, яка наголошує, що особистісні якості найбільш яскраво виявляються у творчості, яка, у свою чергу, забезпечує особистості її сутнісну й цілісну самореалізацію, можемо виділити пріоритетні "базові" творчі якості особистості:

позитивне уявлення про себе, бажання пізнати себе, творча зацікавленість, допитливість, бажання пошуку нової інформації, фактів, мотивація досягнення;

сміливість, готовність до ризику, самостійність, ініціативність, упевненість у своїх силах та здібностях, цілеспрямованість, наполегливість, уміння довести почату справу до кінця, працелюбність, емоційна активність;

проблемне бачення, здатність до висування гіпотез, оригінальних ідей, здатність до дослідницької діяльності, розвинута уява, фантазія, здатність до виявлення протиріч, здатність до подолання інерції мислення, уміння аналізувати, інтегрувати та синтезувати інформацію, здатність до міжособистісного спілкування;

альтернативність мислення, точність мислення, готовність пам'яті, асоціативність пам'яті цілісність синтетичність, свіжість, самостійність сприйняття, пошуково-перетворювальний стиль мислення.

Оскільки сучасні тенденції розвитку суспільства вимагають від спеціаліста не лише високий рівень професійної підготовки, а все більше акцентується увага на особистісні характеристики, то



найбільш актуальним є індивідуалізація. У свою чергу, індивідуалізація на пряму залежить від рівня креативності та схильності до творчості та враженості особистісних якостей, які можуть виділити спеціаліста з-поміж великої маси спеціалістів подібної кваліфікації.

Наук. керівн. Тютлікова В. В.

**Література:** 1. Здібності, творчість, обдарованість: теорія, методика, результати досліджень / за ред. В. О. Моляко, О. Л. Музики. – Житомир : Вид. Рута, 2006. – 320 с. 2. <http://osvita.ua/school/theory/1936/>. 3. Ягунов В. В. Педагогіка : навч. посібн. / Ягунов В. В. – К. : Либідь, 2002. – 560 с. 4. Основи педагогічної творчості : підручник. – К. : Міленіум, 2006. – 344 с. 5. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу : наукове видання / Гавкалова Н. Л., Маркова Н. С. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 252 с. 6. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.

УДК 005.32:005.96

**Мухіна О. О.**

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ**

*Анотація. Розглянуто актуальність дослідження процесу управління поведінкою трудового колективу, розкрито суть і зміст поняття "управління поведінкою трудового колективу".*

*Аннотация. Рассмотрена актуальность исследования процесса управления поведением трудового коллектива, раскрыта суть и содержание понятия "управление поведением трудового коллектива".*

*Annotation. The relevance of research management process behavior of the staff was considered, the essence and meaning of "control behavior of the staff" was determined.*

*Ключові слова: трудовий колектив, труд, поведінка, управління, управління поведінкою трудового колективу.*

Ефективність та надійність діяльності будь-якої організації значною мірою стала залежати від забезпечення її соціальними ресурсами. На даний час основою успіху підприємства є не високі технології і якісний матеріальний чи фінансовий капітал, а люди, їх потенціал, психологічні та емоційні характеристики, здатність до творчої роботи в колективі, бажання працівників вирішувати важкі завдання.

У сучасних публікаціях усе більшу увагу вчені приділяють суттєвому зростанню ролі людини в діяльності організації. В останні роки однією із найважливіших проблем менеджменту організацій стала проблема ефективного управління персоналом, зараз найбільш вагомим є його поведінковий аспект. Оскільки ефективне управління неможливе без урахування поведінки груп людей, що входять до структури організації як активного елемента, що мають свої власні цілі та намагаються їх досягти, то важливою характеристикою виробничої організації, що потребує уваги менеджерів, стає поведінка трудового колективу. Дослідження у сфері формування системи управління поведінкою трудового колективу можна визнати актуальними. Їх необхідність виникає кожен раз, коли істотно змінюються роль, трудові функції, ресурси і важелі активізації трудової поведінки колективу в умовах швидко змінюваного зовнішнього середовища.

Передумовою формулювання мети даної статті є аналіз та узагальнення досліджень таких відомих зарубіжних і вітчизняних учених різних галузей науки, як Грішнова О. А., Дороніна М. С., Доронін А. В., Друкер П. Ф., Заславська Т. І., К. Клок, Колот А. М., Ф. Лютенс, Обозов Н. Н., Робер М. А., Семикіна М. В., Смирнов С. В., Співак В. А., Тютлікова В. В., Шаульська Л. В., Шибалкин А. Ю., Щекин Г. В., Ядранський Д. М. та ін. Вони показали, що демократичність, лояльність, неформальність менеджменту, яка необхідна в управлінні поведінкою, розвивається на основі соціально-психологічних технологій та інших наук, пов'язаних з поясненням закономірностей поведінки людей і груп.

© Мухіна О. О., 2012



Оскільки проблема управління поведінкою трудового колективу є міждисциплінарною і методологічно досить важко визначити поняття "управління поведінкою трудового колективу", метою статті є виведення цього комплексного поняття.

Будь-яка організація зацікавлена в тому, щоб її співробітники поводити себе певним чином. Огляд літератури [1 – 13] показав, що підприємство вже розглядається як соціально-економічна система, наповнена людьми, які мають особисту і колективну поведінку. Варто зазначити, що рівень управління трудовими колективами більшості підприємств на сьогодні не відповідає сучасним вимогам. У практику кадрових служб повільно впроваджуються наукові методи оцінки і розміщення кадрів з використанням результатів сучасних соціологічних та психологічних розробок. У більшості підприємств і керівників відсутні знання та уміння з управління поведінкою трудових колективів, що, у свою чергу, негативно впливає на ефективність управління.

Організаційна поведінка як наукова дисципліна, що займається вивченням активності людини в організації, розглядає принципи і закономірності поведінки людей, груп, колективу. Але робиться недостатній акцент на поведінці колективу під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища. Враховуючи наукові розробки цієї дисципліни, які базуються на дослідженнях економічної психології і економічної соціології, необхідно розширювати знання технологіями соціальної психології у розрізі динамічних процесів. Адже розвиток виробничої організації забезпечується не стільки творчим потенціалом окремих працівників, скільки їх спільною працею, поєднанням їх зусиль. З'являється необхідність зосередження уваги на колективних формах діяльності.

Колектив, на думку Лукашевича Н. П., забезпечує соціальний приріст ефективності праці. У результаті організованої спільної праці людей та взаємин щодо змагальності між ними колективний результат праці є більшим за індивідуальний. Тобто, колектив потенційно може добитися більшого, ніж кожен із його членів у сумі. Це потребує уваги та управління з боку керівника.

Трудовий колектив є стимулюючим і творчим середовищем, яка мотивує працівників до праці, підтримує індивідуальні зусилля та розкриває індивідуальні можливості, викликає відповідальність кожного члена за колективний труд. Незважаючи на це, колективам часто не вдається задіяти навіть малу частину свого потенціалу. Зазвичай доводиться спостерігати, що взаємодія в колективі не приносить задоволення, робота в колективі неефективна. Керівнику колектив треба розглядати як єдність, цілісність, тому необхідно використовувати системний підхід щодо управління трудовим колективом, тобто розглядати кожного члена не окремо, а як частину цілісності. У той же час організацію з позицій соціального аспекту слід розглядати як сукупність трудових колективів, об'єднаних для здійснення спільної суспільно корисної діяльності. Таким чином, діяльність організації багато в чому обумовлена формально нерегульованою поведінкою членів колективу, що, у свою чергу, впливає на її ефективність.

У зв'язку з цим поряд з іншими процесами управління організацією (фінансовими, адміністративними та ін.) необхідно виділяти соціально-психологічний процес "управління поведінкою трудового колективу".

Для того щоб краще зрозуміти, що в себе включає "управління поведінкою трудового колективу", треба визначити сутність та зміст таких понять, як "труд", "поведінка", "управління".

Труд – діяльність людини, в процесі якої вона витрачає свої фізичні і психічні можливості для задоволення фізіологічних і моральних потреб [14]. Труд є цілеспрямованою діяльністю людини, основною та невід'ємною умовою її життя, тому що суспільство не може існувати не працюючи. Люди трудяться, щоб задовольнити свої потреби. У процесі трудової діяльності люди взаємодіють, створюючи соціальні відносини. Формуються відношення людини до людини, людини до праці. Ці відношення зовнішньо проявляються в її поведінці. Поведінкою володіють як окремі співробітники, так і колективи організації.

Поняття "поведінка" використовується досить давно різними науками. При цьому найбільш традиційним предметом уваги вона є для психології, яка вивчає закономірності реакції людини на середовище, на інших людей та групи, в які вона об'єктивно змушена об'єднуватися. У сфері вітчизняної економічної науки поведінка тільки набуває повного обґрунтування й методологічно забезпечується, тому ще не стала традиційним об'єктом практичного менеджменту.

При вивченні поведінки необхідно враховувати і економічні, і соціально-поведінкові аспекти трудової діяльності працівників [2].

Так, Доронін А. В. під поведінкою розуміє функціональну реакцію індивіда на зміни зовнішнього середовища для самозбереження й пристосування до нього або для активного впливу на нього [3].

На думку Заславської Т. І., поведінка становить систему взаємозалежних вчинків і дій, які роблять люди у соціальній і економічній сферах під впливом особистих та групових інтересів заради задоволення своїх потреб [15].

Необхідно зазначити, що роль поведінкового фактора в економіці неоднозначна. Одні типи поведінки працівників спричиняють виникнення диспропорцій, зниження загального темпу розвитку; інші свідчать про вияв творчої ініціативи і трудової активності працівників, самостійного пошуку резервів підвищення ефективності виробництва [2]. Отже, у зв'язку із складною природою і структурою поведінки потребує регулювання.

Найменш розробленими питаннями щодо поведінки можна вважати управлінські. У літературі існує багато визначень поняття "управління", деякі з них наведені в таблиці.

## Аналіз поняття "управління"

Автор	Визначення
А. Урбанович	Управління – направлений вплив на систему чи окремі процеси, що в ній відбуваються, для зміни її стану чи надання їй нових властивостей і якостей [4]
Г. Андреева	Управління – особливий вид діяльності, який перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу [16]
В. Лавриненко	Управління – процес організації будь-якого впливу, направлено на реалізацію цілей [17]
А. Прохоров	Управління – вплив на суспільство з метою його впорядкування, збереження якісної специфіки, удосконалювання і розвитку [18]
Т. Заславська	Управління – функція організмів, систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), що забезпечує збереження їхньої певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію програми, мету діяльності [15]
В. Співак	Управління – соціальносвідомий, системний, організований вплив на суспільство з метою впорядкування, вдосконалення його структури й діяльності, збереження цілісності [5]

Проаналізувавши матеріали таблиці, можна зробити висновок, що у визначенні "управління" ключовими аспектами є цілеспрямований вплив на процеси, систему, суспільство, натовп, метою якого є впорядкування, удосконалення і розвиток.

Поведінка в колективі та управління нею лежать на межі наукових досліджень соціології, соціальної психології та менеджменту. Міждисциплінарний підхід до вивчення управління поведінкою трудового колективу потребує чіткого визначення поняття "управління поведінкою трудового колективу", схема якого наведена на рисунку.

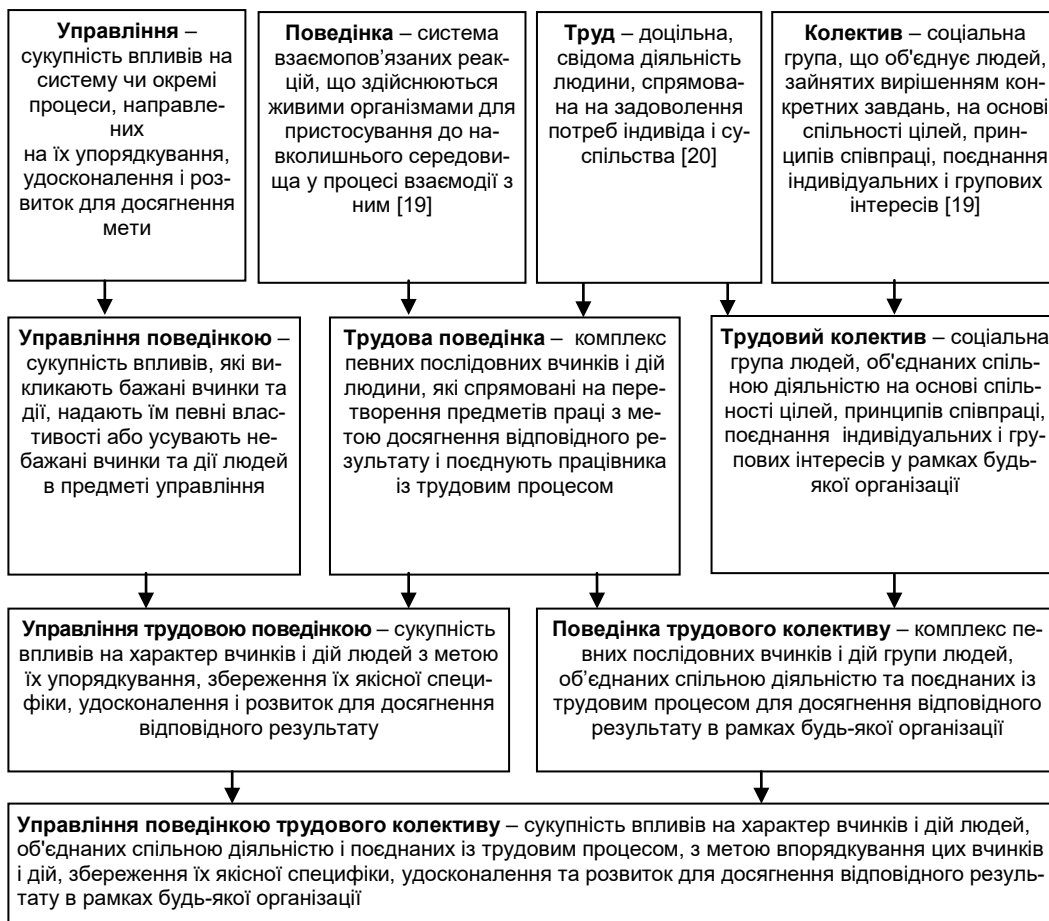


Рис. Схема виведення поняття "управління поведінкою трудового колективу"



Визначення поняття "управління поведінкою трудового колективу" дає можливість у подальшому підібрати адекватні методи впливу на вчинки і дії людей, оскільки це дуже складний процес. Сьогодні постає ще багато питань стосовно удосконалення методів управління поведінкою трудового колективу, які потребують подальшої теоретичної і практичної розробки. Тому необхідно розробити заходи удосконалення методів управління поведінкою трудового колективу, дати практичні рекомендації, які позитивно впливатимуть на поведінку трудового колективу для економічного піднесення підприємства.

*Наук. керівн. Тютлікова В. В.*

**Література:** 1. Лукашевич Н. П. Социология : учебн. пособ. / Н. П. Лукашевич, Н. В. Туленков ; Межрегион. акад. упр. персоналом. – К., 1998. – 273 с. 2. Дороніна М. С. Управління організаційною поведінкою : монографія / М. С. Дороніна, В. В. Тютлікова ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Дороніної М. С. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 200 с. 3. Доронин А. В. Стратегическое управление организационным поведением / Доронин А. В. // Экономика развития. – 2007. – № 2(42). – С. 83–87. 4. Урбанович А. А. Психология управления : учебн. пособ. / А. А. Урбанович. – Мн. : Харвест, 2004. – 640 с. 5. Спивак В. А. Организационное поведение, управление персоналом / В. А. Спивак. – СПб. : Изд-во "Питер", 2000. – 416 с. 6. Колот А. М. Мотивация персонала : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с. 7. Обозов Н. Н. Психология работы с людьми: Советы руководителю : учебн. пособ. / Обозов Н. Н., Щёкин Г. В. – 6-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2004. – 228 с. 8. Спивак В. Организационное поведение : учебн. пособ. / В. Спивак. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2007. – 640 с. 9. Красовский Ю. Д. Организационное поведение : [учебн. пособ.] / Юрий Дмитриевич Красовский. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 527 с. 10. Доронін А. В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : монографія / Доронін А. В. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 320 с. 11. Ядранський Д. М. Методи оцінки соціально-економічної структури в трудовому колективі / Ядранський Д. М. // Вісник академії праці і соціальних відносин федерації профспілок України. – 2009. – № 1. – С. 25–30. 12. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська ; НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 502 с. 13. Друкер П. Ф. Инновации и предпринимательство. Практика и принципы / Друкер П. Ф. – М. : Изд. "Деловой мир", 1992. – 432 с. 14. <http://webotvet.ru/articles/opredelenie-trud.html>. 15. Заславская Т. И. Социология экономической жизни: Очерки теории / Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина. – Новосибирск ; Наука : Сиб. отд., 1991. – 442 с. 16. Андреева Г. М. Социальная психология : учебник для высш. шк. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 375 с. 17. Психология и этика делового общения : учебник для вузов / В. Ю. Дорошенко, Л. И. Зотова, В. Н. Лавриненко и др. ; под ред. проф. В. Н. Лавриненко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Культура и спорт ; ЮНИТИ, 1997. – 279 с. 18. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1984. – 1600 с. 19. <http://slovarus.ru>. 20. <http://wikipedia.org>. 21. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 512 с. 22. Смирнов С. В. Организационное поведение (Управление поведением человека в организации) : учебн. пособ. / Смирнов С. В., Мурашова Е. П. – М. : МГИУ, 1999. – 67 с. 23. Шибалкин Ю. А. основы управления персоналом : учебн. пособ. для студентов дистанционной формы обучения / Шибалкин Ю. А. – М. : МГИУ, 2000. – 260 с. 24. Самыгин С. И. Менеджмент персонала / Самыгин С. И., Столяренко Л. Д. – Ростов н/Д : Изд. "Феникс", 1997. – 480 с. 25. Лютенс Ф. Организационное поведение : учебник/ Лютенс Ф. ; пер. с англ. – 7-е изд. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 692 с. 26. Клок К. Конец менеджмента / Клок К., Голдемит Дж. – СПб. : Питер, 2004. – 368 с.

# Зміст

<b>Бойко О. О.</b> Реінжиніринг бізнес–процесів: неточності подання західної наукової теорії у вітчизняних публікаціях.....	3
<b>Циганок Г. І.</b> Теоретичні основи підвищення конкурентоспроможності продукції.....	7
<b>Кисла А. О.</b> Теоретичні аспекти формування та використання трудового потенціалу підприємства.....	9
<b>Чижов Д. Д.</b> Конкурентоспроможність продукції та методи її оцінки.....	11
<b>Кривуля О. О.</b> Теоретичні основи підвищення рівня продуктивності праці персоналу.....	13
<b>Кукіна А. О.</b> Методи оцінки конкурентоспроможності діяльності сучасних підприємств.....	15
<b>Ворона О. В.</b> Концесія комунальних підприємств: переваги та недоліки.....	17
<b>Ульянко К. В.</b> Основні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності діяльності підприємств.....	19
<b>Савченко А. Ю.</b> Оцінка кадрового потенціалу в мінливих умовах зовнішнього середовища.....	21
<b>Дзеренюк Є. С.</b> Визначення понять ефективності та результативності.....	23
<b>Василенко Р. І.</b> Управління конфліктами в колективі.....	24
<b>Сагайдакова О. С.</b> Влияние цветового воздействия на поведение потребителей.....	26
<b>Осовий К. К.</b> Особливості та сучасні проблеми у вивченні рефлексії як соціально–психологічної категорії.....	30
<b>Суліменко К. К.</b> Напрями вдосконалення соціальної політики виробничої організації.....	31
<b>Щоткіна О. В.</b> Діагностика міжособистісних відносин у колективі.....	34
<b>Мурадова Л. А.</b> Розвиток комунікативної компетентності керівника.....	37
<b>Пересада А. С.</b> Формування комунікаційного процесу в організації.....	40
<b>Токар О. В.</b> Формування ефективних управлінських команд.....	45
<b>Федь В. М.</b> Особливості бухгалтерського та податкового обліку безнадійної і сумнівної дебіторської заборгованості підприємства.....	47
<b>Панфілова О. А.</b> Проблеми відображення в обліку нерухомого майна підприємства за справедливою вартістю.....	49
<b>Александрян Е. С.</b> Учасники та організація ринку похідних цінних паперів.....	53
<b>Петрів М. В.</b> Проблеми оцінки ефективності фінансових інвестицій на підприємстві.....	56
<b>Трубаєва К. О.</b> Особливості організації обліку на підприємствах будівельної галузі.....	58
<b>Сулик Ю. А.</b> Удосконалення організації обліку виробничих запасів із застосуванням ПЕОМ.....	61
<b>Брусова І. С.</b> Особливості визначення вартості бізнесу в Україні у кризовий період.....	63
<b>Селина Ю. К., Брыхаров Е. И.</b> Проблемы дематериализации ценных бумаг в Украине.....	66
<b>Матющенко С. С., Стрельченко А. В.</b> Роль и основные проблемы интеллектуальной собственности: государственный и корпоративный уровень.....	68
<b>Світайлова А. І.</b> Шляхи залучення прямих іноземних інвестицій до України.....	71
<b>Бочарова А. О.</b> Рівень життя населення. Шляхи подолання бідності в Україні.....	74
<b>Дрокина А. С.</b> Европейский Союз и Украина: проблема взаимоотношений.....	78
<b>Балицька К. Е.</b> Вплив всесвітньої фінансово–економічної кризи на розвиток економіки України.....	82
<b>Харечко Ю. А.</b> Проблема безробіття в Україні та шляхи її подолання.....	86





<b>Сторубльовцева А. С.</b> Сталий розвиток як основа економічного зростання в Україні.....	90
<b>Кудас К. І.</b> Китай: від занепаду до процвітання. Рецепт успіху.....	92
<b>Шаповал Т. А.</b> Современные информационные технологии как инструмент маркетинговой системы.....	95
<b>Стрижак Д. Д.</b> Аналіз особливостей використання інформаційних технологій при автоматизації обліку заробітної плати.....	98
<b>Степаненко А. В.</b> Використання Visual Basic for Applications для автоматизації бухгалтерського обліку.....	101
<b>Вдовіченко А. С.</b> Використання комп'ютерних технологій при обліку праці та розрахунках заробітної плати.....	103
<b>Кардовская И. К.</b> Использование информационных технологий для разработки программного обеспечения кассового аппарата.....	106
<b>Елениди М. Г.</b> Динамика развития автомобильного рынка в Украине.....	108
<b>Біленко А. О.</b> Використання інформаційних технологій у банківських установах.....	109
<b>Шапошник Ю. О.</b> Стратегічне планування витрат підприємства з використанням моделі "Крива досвіду".....	112
<b>Вейцев С. В.</b> Методика лінгвістичної оцінки ефективності перебігу антикризового процесу на підприємстві.....	116
<b>Кобелев М. П.</b> Управління валютною позицією банку за методом Монте-Карло.....	118
<b>Ткач М. И.</b> Построение бизнес-плана с помощью прикладного программного обеспечения.....	122
<b>Маслій А. В.</b> Валютні операції у зовнішньоекономічній діяльності.....	124
<b>Гринько Т. М.</b> Визначення загальносвітових факторів виникнення безробіття на національних ринках праці.....	127
<b>Яворовенко Е. В.</b> Аналіз факторів, які впливають на обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні.....	131
<b>Паланджян К. К.</b> Аналіз факторів, що впливають на демографічну ситуацію Китаю.....	133
<b>Шеховцева К. В.</b> Виявлення головних причин підвищення кількості вибулих осіб у структурі мігрантів України.....	136
<b>Борщевська В. Д.</b> Аналіз факторів, що впливають на рівень еміграції з України за регіонами.....	141
<b>Корнева К. В.</b> Визначення впливу державного фінансування на ефективність науково-технічної діяльності.....	145
<b>Мурзин М. А.</b> Оптимальное распределение инвестиционных вложений в развитие сельского хозяйства Украины.....	147
<b>Войтюк Д. І.</b> Перспектива застосування електронного документообігу при вантажоперевезеннях на підприємстві.....	150
<b>Бережна Ю. Д.</b> Удосконалення складської діяльності за допомогою логістичних методів.....	152
<b>Павлов С. В.</b> Роль ресурсних платежів у регулюванні раціонального природокористування.....	154
<b>Фьоклін Д. А.</b> Удосконалення збутової діяльності ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат".....	157
<b>Шевченко Ю. А.</b> Оценка уровня сплоченности студенческой группы.....	159
<b>Мальована О. Г.</b> Педагогічна творчість як одна з основних складових людського капіталу педагога.....	160
<b>Мухіна О. О.</b> Управління поведінкою трудового колективу.....	163