

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
КРАСНОАРМІЙСЬКИЙ ІНДУСТРІАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ

# **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ**

**регіональної науково-практичної конференції  
присвяченої 90-річчю**

**ДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ  
«ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ»**

Красноармійськ  
2010

УДК 330.3+336+658  
ББК 65.9 (4УКР)

**Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону:** Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції. - Красноармійськ: КП ДонНТУ, 2010. - 408 с.

У збірнику опубліковано матеріали науково-практичної конференції з актуальних проблем економічного і соціального розвитку регіону.

Для науковців, викладачів вищих навчальних закладів, фахівців різних галузей економіки, представників органів місцевого самоврядування, державних службовців, студентів.

Під загальною редакцією: Лисенко С.М., к.е.н., доцент

Оргкомітет: Коробський Р.В., ст. викладач  
Лизунова О.М., ст. викладач  
Моїсєєва Ю.Ю., асистент

Комп'ютерна верстка  
та обкладинка: Коробський Р.В., ст. викладач

**УДК 330.3+336+658**  
**ББК 65.9 (4УКР)**

© Колектив авторів, 2010



## ЗМІСТ

### **Секція 1. Актуальні проблеми економіки й соціології праці**

*Блохіна І. С., Школярєнко О. О.*

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОПОЗИЦІЯ  
ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ..... 9**

*Донець Л.И., Винокурова Ю.А.*

**МОТИВАЦИИ ТРУДА КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ В  
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 12**

*Климова Н. А., Лизунова О.М.*

**ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ ..... 14**

*Ковалев В.Н., Фролов В.А.*

**ПЕРСОНАЛ КАК ОБЪЕКТ СТИМУЛИРОВАНИЯ УСПЕШНОСТИ ТРУДА НА  
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ..... 17**

*Короткіна Л. А, Коробський Р.В.*

**ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ МОЛОДИХ СПЕЦІАЛІСТІВ ..... 27**

*Моисеенко Л.Н.*

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ..... 31**

*Погромська О.В., Коробський Р.В.*

**ЗАРОБІТНА ПЛАТА, ЯК СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ..... 35**

*Сердюк І.В., Лисенко С.М.*

**ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ  
ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ..... 38**

*Скрипка А.В., Скрипка В.М.*

**ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ДОВГОТРИВАЛОГО  
БЕЗРОБІТТЯ НА ПСИХІЧНИЙ СТАН МОЛОДОЇ ЛЮДИНИ..... 41**

*Халаїмова А.В.*

**ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ РИЗИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 43**

### **Секція 2. Актуальні проблеми управління персоналом, формування соціально-трудових відносин в умовах ринкової економіки**

*Блохіна І. С., Ляшок Н. Ю.*

**ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ В ТРУДОВОМУ КОЛЕКТИВІ – ОБОВ'ЯЗОК КЕРІВНИКА ..... 47**

*Болотіна Г.О., Ляшок Н.Ю.*

**ДРЕС-КОД ЯК ЧАСТИНА КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ..... 50**

*Дяченко Н.І., Поліщук Н.О.*

**ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ МЕНЕДЖЕРА ЯК ВИМОГА СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ..... 53**

*Кравець А.А., Лисенко С.М.*

**ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ..... 60**

*Криволапов Е.С., Шилова Л.И.*

**РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ  
ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА..... 62**

*Леоха А.А. Лисенко С.М.*

**ГНУЧКА БАГАТОКОМПОНЕНТНА БЕЗТАРИФНА СИСТЕМА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ..... 64**

*Лихацька О.В., Ляшок Н.Ю.*

**РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ ЕТИКИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ..... 67**

*Немцев Е.М., Немцева Н.С.*

**ПРОБЛЕМА ПІДГОТОВКИ КАДРІВ ДЛЯ ЕНЕРГОМЕХАНІЧНОЇ СЛУЖБИ..... 70**

<i>Овчаренко Г.М., Завойських Ю.А.</i>	
<b>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ: ПОНЯТТЯ ТА ОЗНАКИ</b> .....	72
<i>Олійник К.М., Табачкова Н.А.</i>	
<b>ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ГІРНИЧОВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	75
<i>Погромська І. В., Ляшок Н. Ю.</i>	
<b>ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ</b> .....	81
<i>Погромська О. В., Ляшок Н.Ю.</i>	
<b>КОНФЛІКТИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ</b> .....	84
<i>Себко Х.С., Лисенко С.М.</i>	
<b>ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ЗА РАХУНОК СТИМУЛЮЮЧОЇ ФУНКЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ</b> .....	88
<i>Смірнов В. В., Лисенко С. М.</i>	
<b>ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КАНДИДАТІВ НА ВАКАНТНІ ПОСАДИ У МЕНЕДЖМЕНТІ</b> .....	92
<i>Сухоруков А.М., Ляшок Н.Ю.</i>	
<b>АНАЛІЗ ВІДОМИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	95
<b>Секція 3. Моніторинг і моделювання економічних і суспільних процесів</b>	
<i>Гарбузов Д.В., Герасименко А.О.</i>	
<b>ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ</b> .....	99
<i>Журко Г.В., Школярєнко О.О.</i>	
<b>ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КЛАСТЕРІВ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В АГРОПРОМИСЛОВІЙ СФЕРІ</b> .....	100
<i>Ігнатова О.А.</i>	
<b>ФІЗИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ТЕМПІВ РОСТУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ</b> .....	103
<i>Кармаза М.В., Перфільєв О.Р.</i>	
<b>ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ВИРОБНИЦТВА ОСНОВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР У ДОНЕЦЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РЕГІОНІ</b> .....	107
<i>Коробський Р.В.</i>	
<b>СУЧАСНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ МЕТОДІВ В МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ</b> ...	110
<i>Кошєєв Э.В., Румянцев А.А.</i>	
<b>СТРУКТУРНО-СУБСТРАТНА ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ</b> .....	113
<i>Лахтіонова А.В., Ігнатова О.А.</i>	
<b>ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ТА ВІДНОСИНАМИ НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРЕНДНОГО МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b> .....	118
<i>Лисенко С.М.</i>	
<b>РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ</b> .....	126
<i>Ляшок Н.Ю.</i>	
<b>ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН</b> .....	130
<i>Ляшок Н.Ю.</i>	
<b>СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ВИМІРЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ</b> .....	133
<i>Чикунів П.А.</i>	
<b>ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ ГП «АРТЕМСОЛЬ» И ЛОГИКО-ФОРМАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ИХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ</b> .....	137

#### **Секція 4. Теорія фінансового менеджменту й інвестиційної діяльності**

*Базартінова О. В.*

**ФИНАНСОВЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....** 145

*Бриндак А.В., Моїсєєва Ю.Ю.*

**ДОМЕННІ ІМЕНА ЯК ІНВЕСТИЦІЇ .....** 147

*Жирнова М.А., Матвійчук В.І.*

**ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....** 149

*Коломійцева К.І., Матвійчук В.І.*

**УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВА .....** 151

*Коробський Р.В., Коротка Т.А.*

**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....** 154

*Лісненко І.Г., Лизунова О.М.*

**ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ .....** 157

*Ментель О.Ю.*

**ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ РОЗПОДІЛУ ВЗАЄМОЗАМІННИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЮ .....** 160

*Морозова А.А., Матвійчук В.І.*

**ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....** 163

*Ніколайко О.В.*

**ОПТИМІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....** 165

#### **Секція 5. Особливості функціонування сучасної фінансово-кредитної системи України**

*Іванникова Х.О.*

**ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СИСТЕМИ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ (ОБОВ'ЯЗКОВИХ ПЛАТЕЖІВ) В УКРАЇНІ.....** 168

#### **Секція 6. Інтеграція України у світові та регіональні економічні структури**

*Гончарова І.В., Солоха,Д.В. Турбор І.О.*

**ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ .....** 171

*Ісаєнков О.О., Ляшок Я.О., Ісаєнкова Ю.В.*

**УКРАЇНА В СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ .....** 173

*Соловцов П.А., Топилина О.В.*

**МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОХРАНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И УКРАИНА.....** 177

*Татарикова Д. А., Школярєнко О.О.*

**МІЖНАРОДНІ СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ .....** 179

#### **Секція 7. Економічні й організаційні аспекти розвитку підприємств, галузей і регіонів України**

*Бердіна І.В.*

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ .....** 184

*Белюсова С.О.*

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....** 187

*Блохіна І.С., Коробський Р.В.*

**ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ НИМИ.....** 191

*Василенко В.А.*

**ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ ТА МАЛОЇ АВІАЦІЇ В УКРАЇНІ.....** 194

*Вискребєць А. С., Школярєнко О. О.*

**ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ .....** 198

<i>Жернова Ю.Г., Лисенко С.М.</i>	
<b>ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....</b>	200
<i>Загорулько В.М., Коваленко О.В.</i>	
<b>АНАЛІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ .....</b>	203
<i>Калініченко З.Д., Савич Є.А.</i>	
<b>ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	210
<i>Клименко П.М.</i>	
<b>ЕФЕКТИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА .....</b>	215
<i>Ковтун Ю.В.</i>	
<b>ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ .....</b>	219
<i>Ковтун Ю.В., Лисенко С.М.</i>	
<b>ЕФЕКТИВНЕ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КП «КОМПАНІЯ «ВОДА ДОНБАСУ» .....</b>	222
<i>Кравцов А.Ю.</i>	
<b>РОЛЬ ІНЖИНІРИНГУ В ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ .....</b>	225
<i>Кулько І. В.</i>	
<b>ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ .....</b>	228
<i>Лизунова Е.Н.</i>	
<b>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ .....</b>	231
<i>Мізіна О. В., Панібратченко К. В.</i>	
<b>АЛГОРИТМ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА .....</b>	234
<i>Мізіна О.В., Широкова І.М.</i>	
<b>КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	238
<i>Неровня Н.В., Кравченко О.С.</i>	
<b>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТЕРМІНУ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ» ....</b>	241
<i>Новикова Ю. Е., Кравченко Е. С.</i>	
<b>РАЗВИТИЕ МП: ЗАРУБЕЖНАЯ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА.....</b>	243
<i>Новицька О.В., Лисенко С.М.</i>	
<b>ЕФЕКТИВНЕ ВІДТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ВП ШАХТА «РОСІЯ» ДП «СЕЛІДІВВУГІЛЛЯ» .....</b>	245
<i>Палій Н.С.</i>	
<b>РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ.....</b>	248
<i>Петренко Т.С., Цветнова О.В.</i>	
<b>ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....</b>	251
<i>Пічугіна О.М., Жаболенко М.В.</i>	
<b>ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ПРОВЕДЕННЯ SWOT – АНАЛІЗУ .....</b>	254
<i>Погромська І. В., Коробський Р. В.</i>	
<b>ФАКТОРИ І РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ .....</b>	257
<i>Рожко Ю.С.</i>	
<b>ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ РАСХОДА РЕСУРСОВ УГОЛЬНЫХ ШАХТ .....</b>	260
<i>Розмислов О.М.</i>	
<b>ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА СТАНОВЛЕННЯ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ .....</b>	263
<i>Рябкова О.В., Матвійчук В.І.</i>	
<b>СУТНІСТЬ МОДЕЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ.....</b>	266

<i>Скрипка В.М.</i>	
<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО ПРОВЕДЕННЮ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ</b>	
<b>ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ТА ОБСЯГУ ВИРОБНИЦТВА НА ВУГІЛЬНИХ ШАХТАХ .....</b>	<b>269</b>
<i>Смыкова М.А.</i>	
<b>ТУРИСТИЧЕСКИЙ ИМИДЖ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....</b>	<b>274</b>
<i>Сухоруков А.М., Коробський Р.В.</i>	
<b>ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДО УКРАЇНИ.....</b>	<b>277</b>
<i>Тарасюк А.Д., Лисенко С.М.</i>	
<b>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА .....</b>	<b>279</b>
<i>Тяжкороб І.В., Носач В.М.</i>	
<b>ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ .....</b>	<b>281</b>
<i>Удалих О. О., Михальченко Т.В.</i>	
<b>ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....</b>	<b>283</b>
<i>Чеховська В.А., Коробський Р.В.</i>	
<b>ТРАНСПОРТНИЙ КОМПЛЕКС В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....</b>	<b>286</b>
<i>Шведчиков А.А.</i>	
<b>АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПРОМИШЛЕННОГО ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>289</b>
<i>Шевченко Н.Ю., Шевченко А.А.</i>	
<b>ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСУ ІНВЕСТИВАННЯ З МЕТОЮ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ З</b>	
<b>ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ ДИНАМІЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ .....</b>	<b>292</b>
<i>Яцик С.П.</i>	
<b>ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЖИТОМИРЩИНИ</b>	
<b>ЯК ОСНОВНИЙ АСПЕКТ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....</b>	<b>295</b>
<b>Секція 8. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит як складові ефективного</b>	
<b>функціонування підприємств</b>	
<i>Алексеева М.В., Ангеліна І. А.</i>	
<b>ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>300</b>
<i>Іваненко Л.В.</i>	
<b>ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ЦІЛЬОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ</b>	
<b>НА ОБ'ЄКТИВНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....</b>	<b>303</b>
<i>Перепелиця О. А., Ангеліна І. А.</i>	
<b>ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ТА</b>	
<b>ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....</b>	<b>310</b>
<i>Попова Ю. В., Кононенко Г.С.</i>	
<b>ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ.....</b>	<b>313</b>
<i>Ролдугіна Ю.В., Ангеліна І. А.</i>	
<b>ПРОБЛЕМИ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ .....</b>	<b>316</b>
<i>Сидоренко І. В., Сопільник А.О.</i>	
<b>ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....</b>	<b>320</b>
<i>Цветнова О.В.</i>	
<b>УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ .....</b>	<b>323</b>
<b>Секція 9. Державне управління й місцеве самоврядування в Україні:</b>	
<b>реалії та перспективи</b>	
<i>Лавроненко К.В., Филиппенко Т.В.</i>	
<b>ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ</b>	
<b>ЯКІСТЮ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ .....</b>	<b>327</b>
<i>Моховікова М.А.</i>	
<b>ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ .....</b>	<b>330</b>

<i>Філіпенко Т.В., Лісовенко М.В.</i>	
<b>РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>333</b>
<i>Яковлева О.В., Антоненко В.М.</i>	
<b>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ .....</b>	<b>336</b>
<b>Секція 10. Філософія економіки і економічного розвитку</b>	
<i>Коробський Р.В.</i>	
<b>КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПІДХОДУ В АНАЛІЗІ САМООРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ....</b>	<b>341</b>
<i>Олійник О.М., Куропата В.В.</i>	
<b>ОСОБЛИВОСТІ ГЛОКАЛІЗАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ .....</b>	<b>347</b>
<i>Пашкевич М.С.</i>	
<b>ОСОБЛИВОСТІ І ПРІОРИТЕТИ ГЛОБАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ .....</b>	<b>350</b>
<i>Черенков М.М.</i>	
<b>АПОСТОЛІСАМ АСТУОСІТАЕМ: ЯК СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ МИРЯН ЗМІНЮЄ ЦЕРКВУ І СВІТ .....</b>	<b>354</b>
<i>Ястребцева А.В.</i>	
<b>КУЛЬТУРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПЕРЕД ЛИЦОМ СОВРЕМЕННОГО ИНДИВИДУАЛИЗМА .....</b>	<b>357</b>
<b>Секція 11. Формування професійної компетентності студентів в процесі навчання економічним дисциплінам</b>	
<i>Зубенко Ю.Д.</i>	
<b>КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМНОСТИ УНИВЕРСИТЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....</b>	<b>365</b>
<i>Моїсєєва Ю.Ю.</i>	
<b>ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ: ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ВИЩОЇ ОСВІТИ .....</b>	<b>369</b>
<i>Самофалова Т.В.</i>	
<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ В ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА.....</b>	<b>372</b>
<i>Самофалова Т.В., Скалозуб О.М.</i>	
<b>РОЛЬ МОТИВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОБОТИ СТУДЕНТІВ В ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ ПРАКТИЧНОЇ ГРАМАТИКИ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ .....</b>	<b>375</b>
<i>Скалозуб О.М.</i>	
<b>ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АНГЛОМОВНОЇ ПРОФЕСІЙНО СПРЯМОВАНОЇ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ .....</b>	<b>377</b>
<i>Шинкаренко І.В.</i>	
<b>ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМЦЯ У СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ.....</b>	<b>381</b>
<b>Секція 12. Фундаментальні та прикладні дослідження в технічних науках і їх зв'язок із напрямками сучасної економічної теорії</b>	
<i>Лисенко В.А., Лисенко Д.В.</i>	
<b>УТОЧНЕННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ АМПЛІТУДНИХ ТА ФАЗОВИХ ХАРАКТЕРИСТИК КОМПЕНСОВАНОЇ МЕРЕЖІ .....</b>	<b>385</b>
<i>Пуханов О.О., Тахтаров Є.В.</i>	
<b>ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНОЮ МЕРЕЖЕЮ ШАХТИ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ .....</b>	<b>387</b>
<i>Тишин Р.А., Трунов Д.Н., Гого В.Б.</i>	
<b>УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ ТРУДА ШАХТЕРОВ НА ОСНОВЕ ИМПУЛЬСНО-ВОЛНОВОГО ГИДРООБЕСПЫЛИВАНИЯ И КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ РУДНИЧНОГО ВОЗДУХА .....</b>	<b>391</b>
<b>ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....</b>	<b>397</b>

## **Секція 1. Актуальні проблеми економіки й соціології праці**

*Блохіна І. С., Школярєнко О. О.*

### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОПОЗИЦІЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ**

Невпинне зростання взаємозалежності і взаємопов'язаних національних економік робить дедалі актуальнішим питання забезпечення їхньої конкурентоспроможності як запоруки сталого розвитку.

Національна конкурентоспроможність – це здатність країни за умов вільних та прозорих відносин виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно підтримувати та підвищувати протягом тривалого часу реальні доходи свого населення. [1, с.23]

Метою даної статті є аналіз стану конкурентоспроможності української економіки, визначення перешкод, які впливають на її рівень і запропонувати напрямки росту конкурентоспроможності економіки України.

Характерною особливістю сучасного етапу трансформації національної економіки України є мінливість і невизначеність ринкових умов, у яких функціонують підприємства. Саме це обумовлює пошук нових пріоритетів ефективності діяльності, головним завданням яких є забезпечення стійкого розвитку та стабільності господарювання в умовах конкуренції у довгостроковій перспективі. [3, с.4]

На жаль, конкурентоспроможність національної економіки України залишається низькою. Навіть за приблизними прогнозами, еволюція, тобто переважання існуючих тенденцій, чинників і конкурентних переваг протягом наступних 10-15 років не призведе до економіки нової якості, а отже і до оновлення країни загалом.

На сьогоднішній час головними перешкодами на шляху забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України є вузькість внутрішнього ринку, фіскальна спрямованість податкової політики, відсутність стимулів інноваційно-інвестиційної діяльності, тінізація економіки, поширення корупції, неієздатність системи державного управління в забезпеченні та захисті конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників.

Розглянемо основні показники, які характеризують стан конкурентоспроможності економіки України.

Одним з таких показників є індекс інноваційної економіки. Для України цей показник складає 5,7 балів за 10-ти бальною шкалою, це менше не тільки за показники розвинутих країн, але й країн з перехідною економікою. Індекс економічної свободи України, що визначався Світовим банком, характеризує її репресивну міру (125 ранг серед країн з перехідною економікою, тобто останнє місце).

За індексом людського розвитку Україна посідає 85-90 місце, за розрахунками НАН України, а за даними ООН – 102 місце (у 2009 р.). Серед чинників, які перешкоджають конкурентоспроможності, конкурентна протидія займає 11 рангове місце, а найбільш вагомими є незатребуваність творчої людини, пасивність і байдужість людей.

У рейтингу підприємницької привабливості 2009 – 2012 рр. Україна посідає 70 місце серед 82 країн (Росія – 62).

Одним із вагомих показників соціально орієнтованої економіки та її конкурентоспроможності, який розглядався за 2009 р. є вартість робочої сили в Україні, яка складає 45 центів на годину, тоді як у Німеччині – 25 дол. США, Японії – 16,5 дол., США – 15,5 дол., Франції – 15,5 дол., Великій Британії – 13 дол. Порівняно з Росією вартість робочої сили в Україні удвічі дешевша. [4, с. 7-9]

Розглянуті вище показники конкурентоспроможності лише підтверджують її низький рівень, тому її підвищення повинно стати одним з головних завдань державної політики. Отже, державна політика повинна здійснювати підтримку експортного потенціалу, реалізовувати політику імпортозаміщення, активізовувати інвестиційний процес, та виконувати стимулювання виробництва як гаранта національної економічної безпеки, підвищити конкурентоспроможність регіонів України.

Необхідно зазначити також, що важливими чинниками підвищення конкурентоспроможності економіки України загалом та окремих підприємств на світових ринках мають стати сприятливе підприємницьке середовище, інвестиційний клімат, прозора й необтяжлива податкова система та відносно дешевша, порівняно з розвинутими країнами, робоча сила.

Але не варто забувати, що Україна все ж таки має конкурентні переваги в порівнянні з іншими державами, до яких відносяться: вигідне геоекономічне розташування країни; різноманітні запаси природних ресурсів; численні кваліфіковані трудові ресурси; потужна матеріально-технічна база; наявність у деяких галузях промисловості, особливо в аерокосмічній, унікальних передових технологій, які спираються на розвинутий науковий і високий інтелектуальний потенціал виробничого персоналу. Але за рівнем розвитку інституційного та інноваційного середовища, якістю життя населення та екологічними показниками наша країна істотно відстає від розвинених країн світу.

Все це означає, що без негайних дій ситуація в Україні буде погіршуватися, що поставить під сумнів перспективи подальшого економічного зростання економіки та добробуту суспільства. Відсутність дієвих реформ зумовить подальше швидке нагромадження економічних і соціальних проблем. І тільки негайні, адекватні та послідовні дії дозволять запобігти погіршенню ситуації та допоможуть економіці відновити високі темпи економічного зростання, забезпечити гідний рівень добробуту.

Таким чином, для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в жорсткому глобальному середовищі уся система державного



управління має здійснити свідоме цілеспрямоване регулювання трансформаційних процесів за такими напрямками її росту:

1. Інституціоналізація стабільного конкурентного середовища, яка включала б в себе послідовний розвиток інститутів захисту приватної власності та прав найманих працівників, запровадження ефективних механізмів розв'язання корпоративних конфліктів, регулювання цін та витрат монополістів рентних відносин з метою недопущення підвищення цін і тарифів на їхню продукцію, запобігання недобросовісній конкуренції проти національних виробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, спрощення доступу до фінансових та інформаційних ресурсів для малого та середнього бізнесу, розвиток інфраструктури відповідної підтримки.

2. Розвиток та примноження великого національного капіталу, введення його у прозоре економічно-правове поле, підвищення соціальної відповідальності перед суспільством, нарощення національного інвестиційного потенціалу та державна підтримка експансії на зовнішні ринки, припинення практики реприватизації як засобу зведення політичних рахунків та перерозподілу власності на користь політично домінуючих фінансово-олігархічних груп.

3. Стимулювання інноваційної діяльності, що вимагає поетапної зміни переважно сировинно-експортної структури економіки, переорієнтація інвестиційних потоків на інноваційну сферу, впровадження високих технологій, формування в Україні засад інноваційної моделі розвитку. З цією метою має бути створена національна інноваційна система, що органічно поєднуватиме фундаментальну та прикладну науки, технологічну сферу, виробництво та управління інноваційними процесами, що сприятиме становленню й розширенню внутрішнього ринку інновацій.

4. Концентрація фінансових та інтелектуальних ресурсів на розвитку пріоритетних напрямів, наукомістких високотехнологічних виробництв шляхом створення потужних об'єднань вітчизняних підприємств однієї галузі, а також розвитку виробничої кооперації з відповідними фірмами ЄС, країн СНД.

5. Підтримка потужних національних корпорацій, фірм, які претендують на роль глобальних гравців, подальша інтеграція у світовий науково-технічний простір на основі посилення позицій у глобальному обороті високотехнологічної продукції, спеціалізації з надання інтелектуальних послуг у галузі фундаментальних і прикладних наукових досліджень та професійної освіти.

6. Професіоналізація ринкової, соціальної та державної діяльності, стимулювання розвитку недержавних організацій з метою структуризації та консолідації громадянського суспільства, економічного і політичного життя. [2, с.70-72]

Виходячи з вищезазначеного можна зробити такий висновок, що конкурентоспроможність національної економіки слід розглядати як економічну категорію, що характеризує здатність національної економіки забезпечити стабільне становище країни на зовнішньому і внутрішньому ринках та зростаючого рівня матеріального добробуту громадян. А для стабільності конкуренто-

спроможності національної економіки України слід насамперед удосконалювати та розвивати взаємодію всіх суб'єктів господарювання на засадах освітнього, наукового та інноваційного потенціалів.

### **Література**

1. Белейченко О. Г. Теоретико-методологічні основи конкурентоспроможності національної економіки // Актуальні проблеми економіки.- 2009.- №11.- с. 22-29.
2. Бодров В. Г. Основи конкурентоспроможності економіки України // Фінанси України.- 2008.- № 9.- с. 67-74.
3. Колесник Ю. В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств // Економіка, Фінанси, Право.- 2010.- №5.- с. 3-8.
4. Попова В. Конкурентоспроможність економіки України: джерела формування та соціальні наслідки // Економіка України.- 2009.- №8.- с. 4-13.

*Донець Л.И., Винокурова Ю.А.*

## **МОТИВАЦИИ ТРУДА КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Проблемы мотивации работников предприятий любых форм собственности всегда были и остаются наиболее актуальными независимо от общественно-политического строя, который функционирует в отдельно взятой стране и всего мирового сообщества в целом. Это объясняется тем, что от четко разработанных систем мотивации зависит не только социальная и творческая активность работников, но и конечные результаты работы предприятий в их многогранной социально-экономической деятельности. От четкой разработки эффективной системы мотивации зависит не только повышение социальной и творческой активности конкретного работника, но и конечные результаты деятельности предприятий различных организационно-правовых форм собственности, производственной и непроизводственной сфер деятельности и, как следствие, развитие региона и экономики страны.

Мотивация в экономической литературе рассматривается как процесс побуждения человека к деятельности, воздействие на его поведение для достижения личных, групповых и общественных целей.

Формирование мотивации трудового поведения работников предполагает сочетание внешних и внутренних побудителей к направленности их действия. Потребности тогда становятся внутренним побудителем того или иного типа трудового поведения, когда они осознаются работниками в качестве интереса, т.е. отражают потребность как стремление удовлетворить ее посредством участия в трудовом процессе.

Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, оно очень индивидуально и может меняться под воздействием мотивов и обратной связи с деятельностью человека.

Исследования Всеукраинского центра изучения общественного мнения [2] показали, что при выборе работы украинцы отдают предпочтение двум факторам — высокой оплате труда и стабильности, перспективности предприятия. Таким образом, явно доминируют две базовые материальные потребности. Это отличает Украину от западных стран, где высокий средний уровень жизни и благоприятная конъюнктура дают возможность больше внимания уделять духовности.

Работник сопоставляет полученное вознаграждение за определенную работу с вознаграждением кого-либо за аналогичный труд — удовлетворение возможно только при их паритетном соотношении. Если другой человек получает больше, то у работника возникает чувство неудовлетворенности, которое может как привести к интенсификации труда, так и вызвать апатию; если меньше, то велика вероятность ослабления мотивации к повышению производительности.

Мотивация труда зависит от уровня оплаты труда, образования и возраста. К низкооплачиваемой категории [3] относят лиц, занятых на государственных предприятиях, со средним образованием, высокий процент молодежи и людей предпенсионного возраста. Для них работа — прежде всего источник получения средств к существованию. Поэтому основными критериями являются своевременная оплата, условия, содержание труда, гарантия социальных льгот государством и профсоюзами. Слабо выражены мотивы самореализации, повышения профессионального мастерства, служебного роста.

В экономической литературе [4] обращается внимание на мотивационное значение профессионального роста, который обеспечивает удовлетворение потребности в самовыражении, а в конечном счете приводит к приобретению новых навыков, получению более высокооплачиваемой должности. Таким образом, нематериальный стимул превращается в весомый фактор улучшения материального благосостояния.

Наиболее склонны к профессиональному росту, а следовательно, и к поиску лучших вариантов молодые люди до 30 лет с высшим образованием из средне-и высокооплачиваемой категорий. Социологические опросы показывают готовность 75% респондентов повысить квалификацию, причем каждый второй из них реализует желаемое. Интересно, что перспектива переподготовки доминирует над получением новой должности и признанием заслуг руководством. [9]

Желание и возможность профессионального развития зависят от области, в которой задействован человек. Наибольшее стремление выражают работники сферы образования, здравоохранения, науки, управления, услуг. Меньшее мотивирующее значение повышению квалификации придают лица, занятые на производстве, транспорте, в жилищно-коммунальном хозяйстве. Если руководство фирмы не поощряет профессиональный рост сотрудников, то оно мо-

жет столкнуться с их массовым уходом именно по этой причине. Сдерживать стремление к самосовершенствованию так же неперспективно, как и осуществлять бесплановую переподготовку кадров. [7]

Специалисты по менеджменту считают, что разница в оплате за одинаковую работу не должна превышать 10%, иначе вступают в силу демотивирующие факторы. В данном случае тенденция к минимизации разрыва между зарплатами не аналогична “уравниловке”, а, напротив, способствует конкуренции и развитию внутренней мотивации.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

На предприятиях с низким уровнем зарплаты эффективны внешние стимулы: премии, социальные гарантии и тому подобное.

Мотивационные факторы средне и высокооплачиваемых работников разнообразнее и включают в себя внутренние стимулы, среди которых следует выделить возможность профессионального роста. За переподготовкой кадров должны последовать повышение в должности, выполнение более сложных задач, увеличение зарплаты. В противном случае фирма может потерять сотрудника. Создание препятствий для профессионального роста приведет к аналогичному результату.

### **Література**

1. Афонцев С.А. Стимулирование труда и стимулирование занятости в современной России: экономико-политическая перспектива. – М.: Дело, 2009. – 324с.
2. Барышева А. Кнут как основное мотивирующее средство? / А. Барышева // Управление персоналом. – 2009. – №5. – .34-38.
3. Кокорев В.П. Материально-денежная мотивация управленческого труда / В.П. Кокорев. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 148с.
4. Батьковский А., Попов С. “Приемы мотивации к труду и профессиональному росту”// Проблемы теории и практики управления 1999. - № 1.- С.104-109.
5. Колесницкий С. Роль мотивации в эффективном управлении предприятием / С.Колесницкий // Проблемы теории и практики управления. - 2009. - №1. - с.24-31.

*Климова Н. А., Лизунова О.М.*

## **ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ**

Сьогодні більшість країн світу усвідомлює, що політику зайнятості необхідно провадити в межах загальної економічної політики, де зайнятість – одна з головних економічних цілей держави. Основним інструментом вирішення проблеми безробіття є не тільки політика регулювання ринку праці та зайнятості населення, а й розвиток економіки і здійснення економічних реформ. Важливу роль в економічному й політичному розвитку країни відіграє регіональне управління.

Орієнтація реформ переважно на загальні макроекономічні перетворення без урахування регіонально-галузових особливостей економіки призвела до того, що більшість регіонів України сьогодні знаходяться в критичному стані й мають потребу в спеціальних програмах протидії зростанню безробіття. Зазначене зумовлює необхідність коригування існуючого механізму забезпечення зайнятості і включення його до системи державних пріоритетів. У цьому зв'язку особливого значення набуває вивчення й узагальнення нагромадженого світовою і вітчизняною практикою досвіду регулювання ринку праці для використання його в українській економіці.

Ринок праці в Україні являє собою складну систему, яка постійно розвивається і вдосконалюється. Впродовж останніх років ситуація на національному ринку праці формувалась під впливом позитивної динаміки макроекономічних показників, вона є наслідком послідовного здійснення заходів державного регулювання зайнятості та характеризується зростанням зайнятості населення та адекватним зменшенням безробіття.

За даними Держкомстату України кількість зайнятого населення віком 15–70 років у I півріччі 2010р., порівняно з відповідним періодом минулого року, збільшилась на 36,8 тис. осіб, або на 0,2% та становила 20,2 млн. осіб, з яких особи працездатного віку складали 18,4 млн., або 90,9%; кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15–70 років у цілому по країні у I півріччі 2010р., порівняно з відповідним періодом 2009р., зменшилась на 141,3 тис. осіб, або на 7,0% та становила 1,9 млн. осіб.

Найвищий рівень зайнятості населення спостерігається у осіб віком 30 – 49 років, а найнижчий – у молоді віком 15 - 24 років та осіб у віці 60 – 70 років.

Збільшення рівнів зайнятості населення спостерігалось в усіх регіонах країни. Найбільше зростання зазначеного показника зафіксовано у Чернігівській (1,1 %) та Сумській (1,0 %) областях. Найвищий рівень зайнятості у I півріччі 2010р. був у м. Києві (63,6%), а найнижчий – у Івано-Франківській області (52,8%). Зростання обсягів зайнятості відбувалося за рахунок збільшення кількості працюючих у секторі самостійної зайнятості.

Слід відмітити, що рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) в 3,8 раза перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахованого по відношенню до економічно активного населення працездатного віку (у жінок – у 2,9 раза, чоловіків – у 5,2 раза, міських поселеннях – у 4,6 раза, сільській місцевості – у 2,7 раза більше).

Рівень безробіття (за методологією МОП) серед населення віком 15–70 років зменшився в усіх регіонах. Найбільше зменшення цього показника відбулося у Рівненській (на 1,2 %), Закарпатській (на 0,9 %), Житомирській та Полтавській областях (на 0,8 % у кожній).

Слід зазначити, як і рік тому максимальне значення цього показника спостерігалось у Рівненській області (11,9%), а мінімальне – у м. Києві (6,1%). [3, с. 242]

Основними причинами незайнятості безробітних віком 15-70 років (за методологією МОП) у I півріччі 2010р. було вивільнення з причин економічного характеру (43,0%) та звільнення за власним бажанням (27,4%).

Для зареєстрованого безробіття притаманна суттєва регіональна диференціація. Найвищий рівень зареєстрованого безробіття, розрахований у відсотках до економічно активного населення працездатного віку, у I півріччі 2010 р. спостерігався у Полтавській і Черкаській областях, а найнижчий – у м. Києві та м. Севастополі.

Упродовж I півріччя 2010 р. на підприємства було прийнято 1255,0 тис. осіб, тоді як звільнено 1315,8 тис. осіб (відповідно 11,7% та 12,3% середньооблікової кількості штатних працівників). Коефіцієнт вибуття (12,3%) перевищував коефіцієнт прийому (11,7%) в цілому по економіці на 0,6 %. [4]

Економічне зростання 2010 року, хоч і поступове, створило умови для підвищення доходів населення, в першу чергу, заробітної плати та збільшення її частки у сукупних доходах. Проте через низькі стандарти оплати загальний рівень доходів залишається низьким. Низький рівень трудових доходів і їх не-виправдана диференціація неминуче призводять до кризи мотивації трудової діяльності. Наслідком цього стає низька трудова активність, неповне використання трудового потенціалу, зниження ролі праці. До всього додається ще й високе податкове навантаження, що не стимулює ані роботодавців, ані, власне, саму робочу силу.

Гострими лишаються проблеми кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою у робочій силі, низького кваліфікаційного рівня шукачів роботи та працюючого населення, а також проблеми зайнятості молоді та інвалідів, насамперед у монофункціональних містах, шахтарських регіонах, сільській місцевості, нелегальні зовнішні трудові міграції, неформалізовані внутрішні трудові міграції та тіньовий ринок праці. [2, с. 167]

Проблемою є нелегальна праця громадян України за кордоном, неналежний соціальний захист, ризики страхових заощаджень і пенсійного забезпечення, відсутність надійних механізмів перерахування отриманих за працю за кордоном коштів, повернення мігрантів. Нівелювання негативних проявів зовнішньої трудової міграції громадян України, насамперед, пов'язане зі створенням привабливого внутрішнього ринку праці, укладенням угод щодо працевлаштування та соціального забезпечення громадян України, які перебувають за її межами.

З метою подолання регіональних диспропорцій на ринку праці та забезпечення економічного розвитку, доцільно запровадити наступну систему заходів:

- збільшення фінансових надходжень до служб зайнятості несприятливих регіонів за рахунок державного перерозподілу всіх коштів, отриманих у регіонах залежно від потреб кожного з них;

- розширення сфери застосування праці за рахунок створення нових робочих місць через встановлення сприятливого інвестиційного режиму для підпри-

емств, на яких створюються нові робочі місця, надання державної підтримки сільськогосподарським виробникам, підприємствам у депресивних регіонах;

- удосконалення механізму формування, розміщення та виконання державного замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних і робітничих кадрів на основі даних про стан регіональних ринків праці;

- запровадження системної взаємодії роботодавців і професійно-технічних навчальних закладів шляхом активізації участі роботодавців у створенні сучасної навчально-виробничої бази;

- розробка та впровадження програм покращення демографічної ситуації в регіонах шляхом фінансової підтримки найбільш уразливих верст населення; забезпечення гідних соціальних гарантії для багатодітних родин (встановлення пільг у медичному, освітньому обслуговуванні );

- реалізацію механізмів щодо працевлаштування випускників навчальних закладів, передбачених Законом України „Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту першим робочим місцем з наданням дотації роботодавцю”.

Отже, впровадження цих заходів дозволить підвищити якість національної робочої сили, подолати регіональні диспропорції на ринку праці в Україні та істотно підвищити попит на робочу силу.

### **Література**

1. Закон України «Про зайнятість населення» // Законодавство України про працю станом на 25 травня 1999 р. — К.: Істина, 1999.
2. Актуальні проблеми економіки № 4 (94), 2009. Вплив освіти на регіональний людський розвиток і зайнятість населення, ст. 166.
3. Гейць В. М., Даниленко А. І., Жулинський М. Г., Лібанова Е. М., Онищенко О. С. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. - К. : НВЦ НБУВ, 2009. - 687 с.
4. Держкомстату України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

*Ковалев В.Н., Фролов В.А.*

## **ПЕРСОНАЛ КАК ОБЪЕКТ СТИМУЛИРОВАНИЯ УСПЕШНОСТИ ТРУДА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Постановка проблемы. В современный период небывалое развитие информационных технологий накладывает свой отпечаток на формы и методы управления трудовым потенциалом и, прежде всего, управления персоналом непосредственно в сфере производства.

Немаловажная роль в этом процессе отводится мотивационному механизму, формам и методам материального и морального поощрения на машиностроительных предприятиях. Именно в машиностроении, как наиболее тру-

доемкой и материалоемкой отрасли, потребность в применении современных методов стимулирования и поощрительных выплат за успешность и качество труда наиболее злободневно. Значение персонала для машиностроительных предприятий, где важен его высокий уровень профессиональной подготовленности, конкурентоспособности и творческого подхода к технологии, управлению производством и трудом, все более возрастает.

Поэтому тема о персонале предприятий и методах побуждения его к эффективному труду постоянно актуальна и значима.

Анализ последних исследований и публикаций.

Вопросу эффективности использования персонала на предприятиях, методах управления его деятельностью, классификации его элементов и структуры, стимулированию труда посвящено много публикаций известных украинских и зарубежных ученых, специалистов по экономике труда. Перечисление авторов таких работ может занять в статье много места, поэтому сошлемся только на отдельные из них. Это работы А.М. Колота [1], А.Л. Еськова [2], А.А. Волосского [3], А.Л. Мазина [4], А.В. Калины [5], Н.И. Ситник [6] и др. В работах этих исследователей определено место персоналу в структуре трудовых ресурсов, раскрыты методы оплаты труда и стимулирования его успешности. В тоже время необходимо дальнейшее углубление исследований в вопросах структуризации оплаты труда по ее видам применительно к различным трудовым функциям и категориям персонала, развитие новых методов и форм поощрительных выплат за успешность труда по их классификации.

Целью данной работы является определение направлений повышения эффективности использования персонала машиностроительных предприятий на основе классификации и применения современных методов материального и морального стимулирования успешности труда.

Основная часть.

Ознакомление с последними публикациями в области организации оплаты труда свидетельствует о том, что многие специалисты обращают внимание как на совершенствование системы основной заработной платы, которая отражает воспроизводственный ее уровень при выполнении норм труда на 100 %, так и вспомогательной заработной платы, которая предусматривает стимулы к повышению эффективности труда при его затратах сверх нормы.

Нами ранее были исследованы аспекты структуризации заработной платы с учетом критерия порога социальной осязательности элементов заработной платы для работающих и их семей, а также экономической эффективности от их применения для работодателей. [7] В указанной работе раскрыт следующий научный подход относительно регламентирования структуры заработной платы:

1. Выделяется минимальная основная (тарифная) заработная плата, уровень которой соответствует выполнению норм труда на 100 %. Предусматривается установление воспроизводственного уровня заработной платы, эквивалентной стоимости рабочей силы для неквалифицированных рабочих I разряда и работников низкой квалификации в нормальных условиях труда.



2. В качестве дополнительной заработной платы выделяются поорительные выплаты за успешность труда, которые включают следующие доплаты и надбавки по отраслевым тарифным соглашениям:

- за профессиональное мастерство, опыт, стаж работы, обеспечивающие качество и конкурентоспособность труда;
- за интенсивность труда, которая превышает уровень, регламентированный нормой и обеспечивает рост производительности труда, объем продукции, экономию рабочего времени у рабочих – многостаночников, совместителей профессий, бригадиров, рабочих сдельщиков, перевыполняющих нормы труда;
- компенсации за отклонение от нормальных условий труда для подземных рабочих, работников в горячих цехах, на участках тяжелого труда, в неблагоприятных санитарно-гигиенических условиях, работающих в ночные смены;

3. Выделяется надтарифная часть, устанавливаемая на производственном и региональном уровне (премии, разовые поощрения), стимулирующая повышение эффективности труда (производительность труда, рост продукции и др.) у работников структурных подразделений.

4. Обособливаются выплаты за участие в капитале (дивиденды по акциям фирмы, бонусы), стимулирующие рост собственного капитала, укрепление финансовых позиций предприятия.

Указанные выше положения использованы нами в предлагаемой в данной работе схеме классификации элементов мотивационного механизма машиностроительных предприятий, образующих его структуру (рис. 1).

Опыт машиностроительных предприятий показывает, что развитие мотивационного механизма не может не учитывать существующую классификацию персонала и свойственные ей методы оплаты труда. В частности, в Украине классификация категорий персонала производится в соответствии с Национальным классификатором Украины ДК 003:2005 «Классификатор профессий, который составлен в соответствии с Международным стандартом классификации профессий и должностей (ISCO-88)». Согласно принятому стандарту персонал классифицируется по пяти его категориям: руководители, профессионалы, специалисты, технические служащие, рабочие. На предприятиях указанные категории персонала различаются по должностям и трудовым функциям, уровень выполнения которых оценивается определенными показателями.

Представленная на рис. 1 схема классификации элементов мотивационного механизма может рассматриваться как одно из основных направлений его совершенствования. Правомерность такого вывода подтверждается экономической практикой. Надбавки и доплаты, которые мы относим к дополнительной заработной плате, на промышленных предприятиях обычно включают в расчет основной средней заработной платы. Но по своей экономической сущности и доплаты, и надбавки, а также другие поощрительные выплаты призваны выполнять стимулирующую функцию. Поэтому и структура и методы установле-

ния поощрительных выплат из зарплаты должны быть обособлены. Это создает предпосылки к сокращению количества элементов поощрительной части оплаты труда, увеличению порога социальной осязаемости выплат для работающих и их семей, а также обеспечению необходимого эффекта для работодателя.

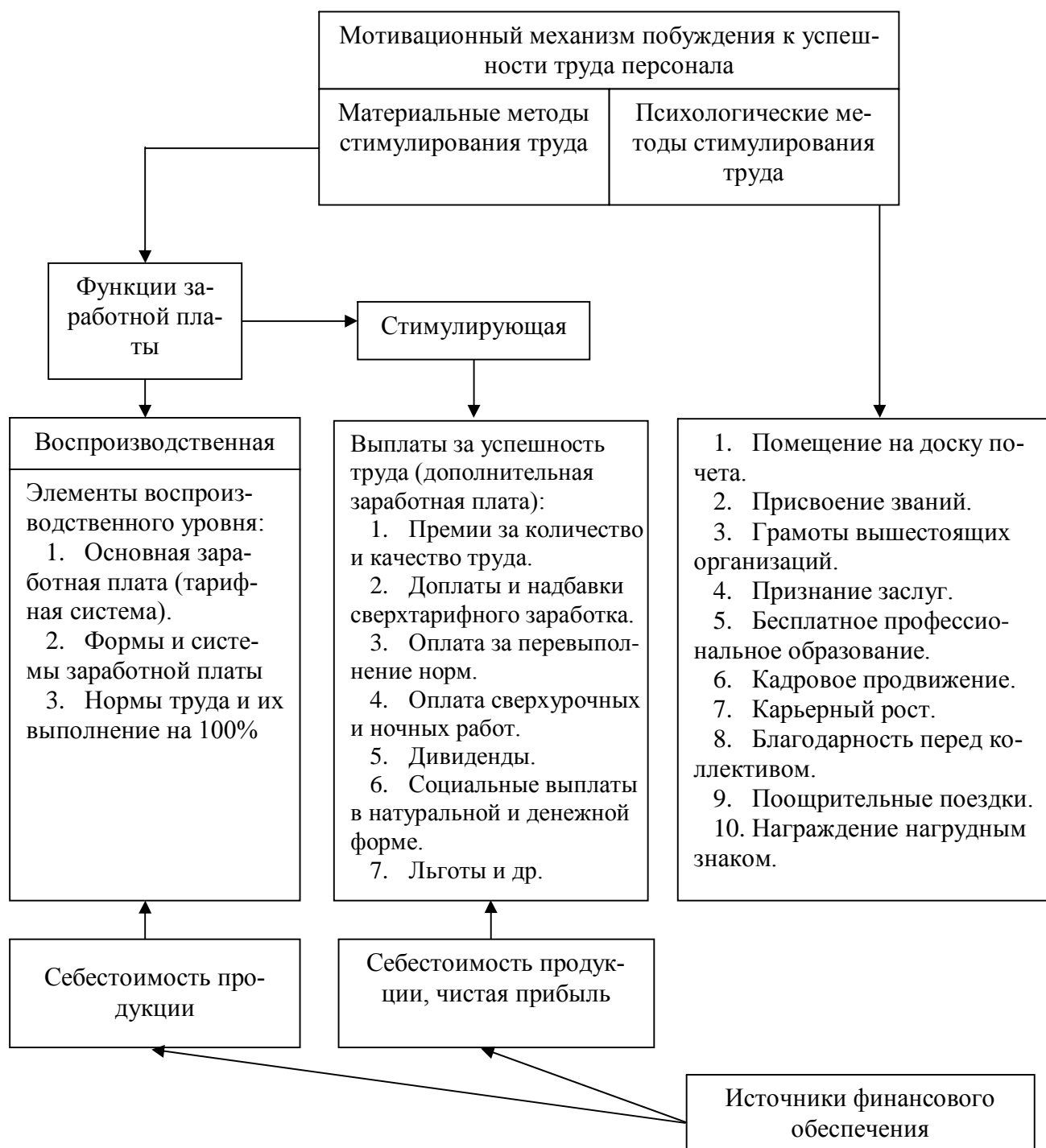


Рис. 1. Схема классификации элементов мотивационного механизма машиностроительных предприятий, образующих его структуру

Исходя из указанных положений и опыта применения стимулирующих систем на ЗАТ «НКМЗ» в данной работе предлагается следующая схема

классификации персонала и методов материального вознаграждения за труд (табл. 1).

Таблица 1

Схема классификации персонала по категориям, трудовым функциям и методам материального вознаграждения за труд

Категория персонала	Трудовые функции	Основание для регламентирования трудового процесса	Виды материального вознаграждения	
			основная заработная плата	поощрительные выплаты
1. Руководители	Управление персоналом в производстве	Штатные расписания	Должностные оклады. Повременная и контрактная формы выплаты	Премии, доплаты, дивиденды
2. Профессионалы	Генерирование идей развития производства	Нормативы численности по функциям управления, штатные расписания	-«-	-«-
3. Специалисты	Осуществление функций по профессиональной принадлежности	-«-	-«-	-«-
4. Технические служащие	Выполнение расчетных функций	-«-	-«-	-«-
5. Рабочие: 5.1. Основные	Выполнение трудовых процессов по изготовлению продукции	Нормы выработки или времени	Тарифные ставки, сделанные формы и системы оплаты труда	Доплаты и надбавки, премии, дивиденды
5.2. Вспомогательные	Обслуживание основного производственного процесса	Нормы и нормативы численности, нормы обслуживания оборудования	Тарифные ставки, повременные формы и системы оплаты труда	-«-

Опыт свидетельствует также о том, что существующая на машиностроительных предприятиях структура заработной платы далека от совершенства. Так по свидетельству А.Л. Еськова [2, стр. 264, 265] на ЗАТ «НКМЗ» в 2002-2004 гг. средняя заработная плата работающих и выплаты

премиальных по бонусам, которые образуют определенную структуру заработной платы, составили, грн.:

годы	общая зарплата	в т.ч. основная	выплаты по премиальным бонусам
2002	1131,2	900,2	231
2003	1396,8	1136,8	260
2004	1698,1	1370,1	328

По приведенным данным можно установить изменение структуры заработной платы, %:

	2002г.	2003г.	2004г.
Воспроизводственный уровень	79,6	82,3	81,5
Стимулирующий уровень	20,4	17,7	18,5

Как видно из приведенных данных, наблюдается тенденция к росту доли основной заработной платы по сравнению со стимулирующей частью. Это свидетельствует о том, что на предприятиях приоритетными являются количественные, а не качественные показатели труда. Поэтому существенным является рассмотрение некоторых критериев оценки труда и его оплаты.

Как писал еще в 1990г. Д.П. Богиня, что реализация распределения по количеству и качеству труда должна предполагать распределение не по номинальным или потенциальным затратам труда (продолжительность, образовательно-квалификационный уровень, условия и тяжесть труда), а по реальным, имеющим прямой выход на конечные результаты (эффективность, качество, интенсивность труда), находящие выражение в дальнейшем углублении общественной оценки меры трудового вклада и отражение ее в системе факторов дифференциации заработной платы, доходов и потребления. [8] И далее, по мнению указанных авторов, интенсивность труда – это напряженность труда, его плотность, конденсация зависит от технических, организационных, социальных условий, что определяет темп и ритм трудовых процессов.

Не оспаривая приведенных определений сущности напряженности труда, следует указать на сложности практической массовой оценки этой категории в производственных условиях. И, кроме того, в экономической теории и практике отсутствуют методы оценки уровня указанной категории на общественном уровне управления трудом. Известны лишь методы оценки по психофизиологическим показателям (пульс, тремор рук, ошибки по таблице Анфимова и др.) на рабочем месте. Но массовое применение их в практике невозможно из-за высокой трудоемкости и надобности отвлекать во время замеров исполнителей от непосредственного трудового процесса. Поэтому нами разработан методи-

ческий подход к оценке интенсивности труда, как расчетной основы при разработке научно обоснованных отраслевых норм труда, с которыми возможно сравнивать напряженность действующих норм и фактических результатов труда.

Полученный критерий оценки отраслевых норм определен нами как равнонапряженность норм труда. [9]

Качество труда также может быть определено преимущественно на рабочем месте путем сопоставления выпуска продукции, соответствующей ГОСТу, к общему количеству выработанной продукции. Этот показатель может быть непосредственно связан с уровнем материального стимулирования труда. Со своей стороны уровень качества труда обеспечивается профессиональными знаниями работающих. И, наконец, важным критерием оценки соответствия уровня основной заработной платы воспроизводственному ее уровню может служить в нашей реальной экономической действительности – доля указанного заработка во внутреннем валовом продукте, а также соотношение указанного показателя в Украине и в высокоразвитых зарубежных странах.

Учитывая сказанное выше, важным является определение форм и методов стимулирования успешности труда по категориям и функциям персонала, изучение и практическое использование в этом направлении опыта машиностроительных предприятий. При этом возможны укрупненные расчеты.

Рассмотрим конкретный пример стимулирования успешности труда по методу, применяемому в ОАО «АЗОЦМ» (Артемовский завод по обработке цветных металлов) бригады кузнечно-механического цеха. Исходные данные для расчетов приведены в табл. 2.

Таблица 2

Исходные данные для расчета заработной платы бригады кузнечно-механического цеха ОАО «АЗОЦМ» в 2010г. с помощью коэффициента результативности труда (КРТ)

Профессия рабочего	Тарифный разряд	Часовая тарифная ставка, грн.	Численность бригады, чел.
Кузнец на молотах и прессах	4	5,76	1
Кузнец на молотах и прессах	3	5,05	2
Машинист на молотах	2	4,74	1
Нагревательщик (сварочник) металла	3	5,05	3
Машинист крана	4	5,76	1
Итого	x	x	8

Предусматривается взаимозаменяемость по функциям работающих за руководство бригадой бригадиру производится доплата в размере 13% часовой тарифной ставки при условии выполнения плана участком. Заработок бригады, начисляемый по сдельной, непрямой и повременной системе

оплаты труда распределяется между членами бригады по коэффициенту результативности труда.

Каждому члену бригады устанавливается базовый коэффициент результативности труда, который определяется как частное от деления среднемесячной зарплаты за предыдущий период на принятую за единицу среднемесячную зарплату, кратную 100 грн.

Базовые коэффициенты результативности труда установлены на основе расчетного уровня заработной платы по профессиям, грн.:

Кузнец на молотах и прессах	4 разряд	11,46
Кузнец на молотах и прессах	3 разряд	9,51
Машинист на молотах	2 разряд	9,27
Нагревательщик (сварщик) металла	3 разряд	9,44
Машинист крана	4 разряд	7,99

Заработок бригаде насчитывается по общим результатам работы за месяц в соответствии с прямыми и косвенными сдельными и повременными расценками и установленными нормами на кузнечные работы.

Оплата нагревательщиков (сварщиков) металла и машиниста на молотах производится по косвенной сдельщине и определяется по формуле

$$З_{к.с.} = T_{\text{ч}} \cdot Ч_{\text{ф}} \cdot КН_{\text{выр}}, \quad (1)$$

где  $З_{к.с.}$  – заработок по косвенной сдельщине, грн.;

$T_{\text{ч}}$  – часовая тарифная ставка рабочего, грн.;

$Ч_{\text{ф}}$  – фактическое количество часов, отработанных за месяц;

$КН_{\text{выр}}$  – средний процент выполнения норм выработки кузнецов на молотах и прессах.

Общая формула определения (КРТ) имеет вид:

$$KPT = KPT_{\text{б}} + \sum_{i=1}^m K_n - \sum_{i=1}^p K_c, \quad (2)$$

где  $KPT_{\text{б}}$  – базовый уровень КРТ;

$K_n$  – значение показателей, повышающих коэффициент;

$K_c$  – значение показателей, понижающих коэффициент;

$m, p$  – количество учитываемых показателей.

Фактический КРТ устанавливается членам бригады, равным, большим или меньшим от базового в зависимости от факторов, указанных в табл. 3. Сумма заработка каждого члена бригады определяется таким образом:

1) рассчитываются затраты на зарплату на единицу КРТ путем деления общей суммы заработка бригады на общую сумму фактического КРТ бригады;

2) сумма заработка каждого члена бригады рассчитывается путем умножения заработка, приходящегося на единицу КРТ на фактически установленную его величину каждому члену бригады.

Таблица 3

### Нормативы факторов, влияющих на базовый уровень КРТ

Факторы	Норматив повышения или снижения
Производительность труда	0,1-0,5
Качество работы	0,1-0,5
Совмещение профессий	0,1-0,5
Помощь в работе другим членам бригады	0,1-0,5
Соблюдение правил техники безопасности	0,1-0,5
Соблюдение культуры производства	0,05-0,3
Соблюдение трудовой и производственной дисциплины	0,05-0,3
Соблюдение общественного и трудового режима	0,05-0,3

Предполагается, что в результате применения предложенных мероприятий экономия фонда заработной платы, достигается в результате примущественного роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы.

Расчеты производятся в таблице 4.

Таблица 4

### Расчет показателей выработки, средней заработной платы и производительности труда

Показатели	Уровень показателей в периоде		
	отчетном	прогнозируемом	абсолютное отклонение
1. Объем производства продукции, тыс. грн.	8430,25	10066,05	1635,8
2. Численность рабочих, чел.	146,00	146,00	0,00
3. Фонд заработной платы, тыс. грн.	3730,96	4085,40	354,4
4. Средняя заработная плата, грн./чел.-мес.	2129,54	2331,85	202,3
5. Среднегодовая выработка рабочего, тыс. грн.	57,7	68,9	11,2

Рассчитываются коэффициенты:

а) изменения средней заработной платы:

$$K_{зар.пл} = 2331,85 / 2129,54 = 1,095;$$

б) изменения производительности труда:

$$K_{пр.тр} = 68,9 / 57,7 = 1,194;$$

в) соотношения роста производительности труда и заработной платы ( $K_{соот}$ ):

$$K_{соот} = K_{пр.тр} / K_{зар.пл} = 1,194 / 1,095 = 1,090.$$

Сумма экономии фонда заработной платы ( $\mathcal{E}_{фзн}$ ):

$$\mathcal{E}_{фзн} = \Phi ЗП_o \times \frac{K_{зар.пл} - K_{пр.тр}}{K_{зар.пл}},$$

$$\mathcal{E}_{фзн} = 4085,40 \times \frac{1,095 - 1,194}{1,095} = 369,36 \text{ тыс. грн.}$$

Выводы и предложения. Исследование проблемы совершенствования системы оплаты и стимулирования успешности труда персонала машиностроительных предприятий с учетом критериев социальной ощутимости поощрительных выплат для работающих и их семей, экономической эффективности поощрительных выплат для работодателей; классификации категорий персонала и соответствующей им классификации видов оплаты труда (основной и дополнительной) имеет существенное значение для экономической теории и практики. Известные теоретические подходы к определению классификационных признаков оценки элементов основной заработной платы и поощрительных выплат нуждаются в уточнении и совершенствовании с учетом необходимости развития системы оплаты и стимулирования успешности труда, а также с учетом категорий персонала, их трудовых функций, методологических особенностей стимулирования труда персонала по функциям. Важным при этом является использование зарубежного и отечественного опыта оптимизации структуры и размеров поощрительных выплат.

К перспективным направлениям исследований по проблеме стимулирования успешности труда персонала машиностроительных предприятий должно быть отнесено совершенствование методов обоснования стимулирующих выплат по категориям и функциям персонала, изучение передового опыта машиностроительных предприятий.

### Література

1. Колот А.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота // К.:КНЕУ, 2009. – 711 с.
2. Еськов А.Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения: Монография / А.Л. Еськов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2005. – 390 с.
3. Волосский А.А. Мотивация и стимулирование труда / А.А. Волосский. – М.: Техносфера, 2007. – 496 с.
4. Мазин А.Л. Экономика труда.: учеб. пособие для студентов ВУЗов, обучающихся по специальности 080104 «Экономика труда» / А.Л. Мазин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 575 с.



5. Калина А.В. Методологічні підходи до формування організаційно-економічного механізму стимулювання праці персоналу / А.В. Калина. – Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. : 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 140-147.
6. Ситник Н.І. Управління персоналом: навчальний посібник / Н.І. Ситник. – К.: Фірма ІНКОС, 2009. – 472 с.
7. Ковалев В.Н. Влияние порога социальной оскутмости поощрительных выплат на успешность труда / В.Н. Ковалев, В.А. Фролов, Е.Н. Шевченко. – Економіка промисловості (науково-практичний журнал). – ІЕП НАН України. - № 4 (47), 2009. – С. 199-205.
8. Богиня Д.П. Активизация человеческого фактора и эффективность труда / Д.П. Богиня, А.В. Пивоваров, В.Н. Шамота. – К.: Наукова думка, 1990. – 284 с.
9. Ковалев В.Н. Проблемы научного обоснования нормативной базы планирования производства и труда (на примере соляной промышленности) / В.Н. Ковалев. – Автореферат дис. на соиск. учен. степени д-ра экон. наук. – Донецк: ИЭП АН УССР, 1987. – 32 с.

*Короткіна Л. А, Коробський Р.В.*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ МОЛОДИХ СПЕЦІАЛІСТІВ**

Актуальність теми. Проблеми та тенденції ринку праці вказують на те, що фокус уваги продовжує переміщуватися у бік молодих спеціалістів, які є основним кадровим потенціалом країни не тільки майбутнього, а й сьогодення. Молодь може забезпечити прогресивний розвиток економіки країни за умов практичної реалізації законодавчо закріплених прав і гарантій молодих спеціалістів, їх соціальної підтримки з боку держави.

Мета. Визначити поняття «молодий спеціаліст» і розглянути основні проблеми молоді на ринку праці в Україні і шляхи їх вирішення.

Складні соціально-економічні умови негативно позначилися і на молоді. Випускники ВНЗ стикаються з рядом проблем на ринку праці, відчують себе не захищеними, їм складно адаптуватися до нових умов суспільного життя. Тому держава повинна сприяти молоді, створювати сприятливі соціально-економічні умови для їх особистого зростання та адаптації до умов ринкових відносин.

Щоб з'ясувати, які проблеми виникають у молоді на ринку праці і як їх вирішити, спочатку дамо визначення поняттю «молодий спеціаліст». Молоді спеціалісти – це випускники вищих навчальних закладів, яким присвоєно кваліфікацію фахівця з вищою освітою різних освітньо-кваліфікаційних рівнів і які працевлаштовані на підставі посвідчення про направлення на роботу. Такі особи вважаються молодими фахівцями протягом трьох років з моменту укладення з ними трудового договору із замовником. [5, с. 132]

А відповідно до статті 197, ч. 2 Кодексу Законів про працю в Україні молоді спеціалісти – це випускники державних навчальних закладів, потреба в яких раніше була заявлена підприємством, установою, організацією та яким надається робота за фахом на період не менше трьох років у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. [1, с. 90]

У радянські часи дається таке визначення: молодий спеціаліст – це випускник вищого та середнього спеціального навчального закладу, який закінчив повний курс навчання і який захистив дипломний проект, здав державні іспити і направлений на роботу комісією з персонального розподілу; вважається молодим спеціалістом протягом трьох років з моменту укладення трудового договору з адміністрацією підприємства, установи чи організації. [4, с. 161]

З наведених визначень бачимо, що поняття «молодий спеціаліст» за часів існування Радянського Союзу і теперішнє визначення за змістом схожі, але втрачено такі деталі як: закінчили повний курс навчання, захистили дипломний проект, здали державні іспити.

Тобто, радянське тлумачення є повнішим і чіткішим, ніж сучасне і на думку автора, сучасній Україні слід було б повернутися до радянського тлумачення. Важливим у радянському тлумаченні є те, що акцентувалась увага на направленні на роботу. Реалізація цього права вирішила б проблеми стосовно першого робочого місця за спеціальністю. Це призведе до того, що зменшиться кількість безробітної молоді, буде можливість регулювання попиту і пропозиції на ринку праці. Розглянемо детальніше основні проблеми молоді на ринку праці.

Перша проблема – це робоче місце після закінчення вузу. Молодим спеціалістам доводиться витримувати складну конкуренцію за місце праці як зі своїми ровесниками, так і з тими, хто має значний досвід роботи, але з різних причин опинився без роботи або працює не за фахом.

Друга проблема - це досвід роботи. Для того, щоб претендувати на вакантну посаду треба мати стаж роботи. Але для молодих спеціалістів, які тільки-но випустилися з ВНЗ, це неможливо. Роботодавець у ринкових умовах вишуканий, він хоче отримати дипломованого спеціаліста, кваліфікованого працівника, який забезпечить повноцінну віддачу, дасть можливість отримати класичну «додану вартість» робочої сили, а не спеціаліста, на якого треба витрачати час і гроші, щоб той набув умінь та практичного досвіду.

Третя проблема, з якою стикаються молоді спеціалісти - це проблема взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг. Це питання є важливим та актуальним для вирішення формування якісно нової робочої сили, забезпечення кваліфікованими кадрами економіки країни. Поки що маємо дисбаланс між спеціальностями навчальних закладів та спеціальностями, які справді є необхідними на ринку праці, в результаті чого – безробіття одних спеціалістів і нестача інших.

Український фахівець Т. Петрова звертає увагу на такі основні причини дисбалансу на українському ринку праці в його молодіжному сегменті:

- низький рівень поінформованості абітурієнтів, студентів та випускників шкіл про стан і динаміку ринку праці та попит на конкретні спеціальності;
- вибір «престижних» спеціальностей без урахування реальних можливостей працевлаштуватися після закінчення навчання. [7, с. 5]

Так, щодо першої причини, то й справді у більшості шкіл системна профорієнтаційна робота практично не ведеться. А щодо другої, то, обираючи професію на підставі особистих або батьківських уподобань, молода людина часто не розуміє, що престиж професії не є свідченням про попит на неї.

Н. Красовська, директор Оболонського районного центру зайнятості у м. Києві вважає, що важливим інструментом подолання дисбалансу на ринку праці має бути профорієнтація, що дозволить відновити престиж робітничих професій, допоможе молоді зробити правильний вибір щодо майбутнього фаху. Тож головним завданням спеціалістів з профорієнтації – донести до учнів достовірну інформацію про актуальні професії. [3, с. 4]

Так, в Німеччині, де успішно діє система профорієнтації школярів, близько 70 % молоді після закінчення середньої школи йде здобувати робітничу професію. [2, с. 34] Такі дані свідчать про успішну діяльність у цьому напрямі, яка дозволяє зменшити дисбаланс між ринком освітніх послуг та ринком праці, а також зменшити безробіття молоді.

Т. Петрова для вирішення проблеми дисбалансу на ринку праці пропонує наступні кроки:

- розробка нових підходів щодо механізму формування та розміщення державного замовлення на підготовку кадрів, із визначенням у ньому повноважень зацікавлених центральних та місцевих органів виконавчої влади, соціальних партнерів, роботодавців, навчальних закладів;
- розробка нових підходів щодо механізму взаємодії навчальних закладів та підприємств з питань забезпечення підготовки кадрів, удосконалення змісту освіти, підвищення якості професійно-практичної підготовки учнів та студентів;
- створення дієвої системи професійної орієнтації молоді на професії, в яких є потреби на ринку праці, та забезпечення індивідуального підходу щодо надання профорієнтаційних послуг молодим громадянам. [7, с. 7]

Проблему працевлаштування молоді треба вирішувати так: Влада – Бізнес – ВНЗ.

Так, роботодавці (бізнес) визначають, які фахівці їм потрібні і в якій кількості та повідомляють це владі. Влада, в свою чергу, повідомляє керівництву навчальних закладів про те, які спеціалісти потрібні на ринку праці. Освітняни приймають це до відома для збільшення кількості спеціалістів у тій галузі, в якій вони будуть потім потрібні на ринку праці. Після закінчення навчання ці спеціалісти будуть працевлаштовані. Нарешті, керівництво навчальних закладів подає відомості бізнесу про наявність спеціалістів.

Отже, можемо зробити висновки. По-перше, в Україні термін «молодий спеціаліст» використовується рідко. Як бачимо з досвіду Радянського Союзу

офіційне його використання є підставою для гарантування випускникам додаткової соціальної підтримки. Даний термін слід трактувати наступним чином: молоді спеціалісти – це випускники вищих навчальних закладів, котрі мають кваліфікацію фахівця з вищою освітою різних освітньо-кваліфікаційних рівнів і працевлаштовані на підставі посвідчення про направлення на роботу.

В Україні відновлення статусу «молодий спеціаліст» потрібний для створення налагодженої системи соціальної підтримки випускників вузів, для гарантування їм їхнього першого робочого місця.

По-друге, в ринкових умовах перед молодими спеціалістами постали ті проблеми, які вони самостійно не можуть вирішити. Через те, що вони вперше виходять на ринок праці і не мають практичного досвіду, рівень їхньої конкурентоздатності недостатній, що в свою чергу посилює їх соціальну вразливість та проблеми працевлаштування. Проте, молоді спеціалісти мають необхідний потенціал, завдяки своїм психологічним особливостям молодь може швидше, ніж інші групи, оволодівати новими знаннями, професіями, які є необхідними в період переходу до ринкових відносин. Тому молодь потребує соціальної підтримки та допомоги з боку держави.

По-третє, на можливість успішного працевлаштування молодих спеціалістів негативно впливає дисбаланс між попитом на робочу силу на ринку праці та пропозицією з боку освіти, яка недостатньо враховує потреби реальної економіки при формуванні контингенту студентів. Наявність та правильна профорієнтація – запорука працевлаштування в майбутньому. Профорієнтація – дієвий спосіб подолати дисбаланс ринку праці;

По-четверте, для посилення гарантій зайнятості молодих спеціалістів важливо, проаналізувавши проблеми їхнього працевлаштування, ознайомитися із заходами, які пропонують вчені та діячі центрів зайнятості.

Основний механізм – це системна співпраця роботодавців, держави та навчальних закладів, що сприятиме випуску необхідних кадрів та запобігатиме безробіттю серед молодих спеціалістів.

### **Література**

1. Кодекс законів про працю України. – К.: «Алерта»: КНТ: ЦУЛ, 2010. – 122 с.
2. Корчевна О. Організаційно-психологічний супровід сприяння працевлаштуванню випускників вищих навчальних закладів: компетентісний підхід// Україна: аспекти праці. – 2009. - № 3 – с. 32-36.
3. Красовська Н. Як зорієнтувати молодь на ринку праці // Праця і зарплата. – 2008. – № 17. – С. 4.
4. Молодежь и советское законодательство: Сборник документов / Под ред. Ю.И. Лукина. – М.: Юрид. литература, 1977. – 688 с.
5. Рубан Г.С. Работа із кадрами на виробництві. – К.: Вид. «Техніка», 1990. – 168 с.
7. Петрова Т. Ринок освітніх послуг і ринок праці: проблеми взаємозв'язку та взаємодії // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 4. – С. 3-7.

*Моисеенко Л.Н.*

## **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ**

Вопросы, связанные с совершенствованием системы управления национальной экономикой, конкурентоспособностью и методами ее определения, уже не первое десятилетие продолжают волновать и экономистов, и политиков. Это обусловлено усилением международной конкуренции, ограниченностью природных ресурсов, социальными и политическими проблемами.

Оценке и управлению конкурентоспособностью страны посвящены труды ведущих отечественных ученых, среди которых: С. Адаманова, Я. Базилук, В. Вергун, Б. Губский, И. Должанский, Я. Жалило, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, В. Новицкий, А. Садеков, А. Шубин и др.. [2]

Под конкуренцией понимают способность страны удерживать определенную позицию в мировой экономике, базирующейся на совокупности целенаправленных действий стратегического характера бизнеса и правительства, нацеленные на повышение производительности производства и развитие рыночной инфраструктуры, накопления инновационного потенциала, повышение уровня жизни граждан, обеспечение макроэкономической стабильности. [2]

В современных условиях конкуренция происходит на микроуровне (товар, предприятие), мезоуровне (область), макроуровне (национальная экономика) и мегауровне (мировая экономическая система), и является необходимым условием эффективного функционирования мирового и национальных хозяйств. [1]

На конкурентоспособность национальных экономик существенно влияют такие факторы, как усиление международной конкуренции, углубление процессов интернационализации и транснационализации, дальнейшая интеграция и глобализация экономического пространства.

Среди наиболее известных центров по изучению конкурентоспособности стран выделяются: Институт стратегии и конкурентоспособности при Гарвардском университете (США), Международный институт развития менеджмента (IMD) (Лозанна, Швейцария), Всемирный экономический форум (ВЭФ) (Давос, Швейцария). [5,7]

Ежегодно каждый из центров публикует результаты изучения конкурентоспособности стран мира и составляет рейтинги. Центры пользуются собственной методологией исследования и придерживаются своих эксклюзивных критериев при составлении шкалы конкурентоспособности экономик стран.

Так, IMD осуществляет свою деятельность более чем в 60 странах (регионах) мира. Оценка конкурентоспособности стран Институтом менеджмента и развития предусматривает использование 327 показателей, 2/3 которых основаны на статистических данных и 1/3 на данных опроса. Также подключается

информация от 52 исследовательских институтов мира, которые являются партнерами IMD.

Институт менеджмента и развития осуществляет оценку по таким параметрам: состояние экономики (83 показателя), эффективность правительства (77 показателей), эффективность бизнеса (69 показателей), состояние инфраструктуры (94 показателя) и делит страны на 2 группы в соответствии с количеством населения.

Так, например, Украина в 2007 г. заняла 46 место в 1 группе из 55 стран. В 2010 – 57 из 58 стран. [5,7]

Всемирный экономический форум, изучая конкурентоспособность, продолжает расширять свою географию, включая в ежегодный отчет каждый раз новые страны. Так, например, в 2009 г. в рейтинг, составленный на основе индекса глобальной конкурентоспособности, были включены Оман, Саудовская Аравия, Сирия, Узбекистан, Пуэрто-Рико и др. [1]

Оценка конкурентоспособности страны ВЭФ базируется на следующих показателях: общие показатели конкурентоспособности страны-эффективность государственного управления, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здравоохранение, среднее образование; показатели эффективности экономики страны-высшее и послевузовское образование, уровень развития информационно-коммуникационных технологий, рынок товаров, рынок труда, финансовый рынок, размер и эффективность рынка; показатели инновационного потенциала экономики страны, определяющих индекс роста конкурентоспособности. [3, с.45]

В 2006 г. ВЭФ качественно изменил методологию определения глобальной конкурентоспособности: индекс роста конкурентоспособности был заменён индексом глобальной конкурентоспособности. Для расчета индекса глобальной конкурентоспособности все страны, выбранные для ранжирования, группируются в соответствии с уровнем их развития: 1- страны «начальной стадии», 2- страны, находящиеся на стадии эффективного развития, 3 - страны инновационного развития. [4]

В 2008 г. наиболее конкурентоспособными были признаны экономики США, Швейцарии, Дании, Швеции, Сингапура, Финляндии, Германии, Великобритании, Японии. В этих странах развита инфраструктура, эффективные рынки и активно внедряются инновации.

В 2010 г. список лидеров несколько изменился. В десятку вошли: Швейцария, Швеция, Сингапур, США, Германия, Япония, Финляндия, Нидерланды, Дания, Канада. [7]

Лучшие показатели в Центральной и Восточной Европе в 2010г. продемонстрировали Эстония - 33 место (в 2008г. - 35) Чешская Республика – 36 (в 2008г. - 33), Польша 39 (в 2008 - 36), Словения 45 (в 2008г. - 37). [7]

Интересно, что согласно результатам исследований ВЭФ, Украина на современном этапе осуществляет переход от "начальной стадии" к стадии эффек-

тивного розвитку. Переход этот усложнен рядом факторов, среди которых: экономический кризис, нестабильная политическая обстановка.

Согласно расчетам ВЭФ Украина постепенно снижает свой рейтинг. Если в 2001 г. страна занимала 69 место из 75 стран, то в 2008 г. - 73 место из 134, в 2009 г. - 82 из 139, в 2010 г. Украина оказалась на 89 месте. [7]

В 2008-2009 гг. позиции распределились следующим образом: институты - 115 место (2007-2008 гг - 115); инфраструктура - 79 (2007-2008 гг - 77); макроэкономическая среда - 91 (2007-2008 гг - 82), здравоохранение и школьное образование - 60 (2007-2008 гг - 74), высшее образование и профессиональная подготовка - 43 (2007-2008 гг - 53); товарные рынки - 103 (2007-2008 гг - 101); рынок труда - 54 (2007-2008 гг - 65); финансовый рынок - 85 (2007-2008 гг - 85); размер рынка - 31 (2007-2008 гг - 26); технологическая поддержка бизнес-процессов - 65 (2007-2008 гг - 93); развитость бизнеса - 80 (2007-2008 гг - 81); инновации - 52 (2007-2008 гг - 65)[5,6].

Перечень конкурентных преимуществ экономики Украины, к сожалению, очень короткий и содержит лишь 18 пунктов. Назовем некоторые из них: качество железнодорожной инфраструктуры (31-е место), государственный долг (17-е), качество начального образования (49-е), доступ к высшему образованию (17-е), качество математического и естественнонаучного образования (44-е), качество образовательной системы (47-е), практика найма и увольнения (16-е), расходы на увольнения персонала (17-е), отношение производительности труда к заработной плате (26-е), участие женщин в трудовой деятельности (26-е), контроль за международной дистрибуцией (46-е место), способность к инновациям (40-е). [4,5]

Вместе с тем, общий перечень недостатков экономики Украины включает целых 92 позиции. Среди них - инфляция (106-е место), торговые барьеры (123-е), налоговое бремя (123-е), ограничения на движение капитала (102-е), эффективность антимонопольной политики (98-е), качество автомобильных дорог (116-е), профессионализм руководителей высшего звена (102-е), «утечка мозгов» (93-е), темпы распространения ту-беркулеза (86-е) и ВИЧ-инфекции (104-е), средняя продолжительность жизни (89-е). [3,5]

Самый низкий результат (115-е место) оказался в категории «качество институтов». Проблемным для нашей страны стали: этическое поведение компаний (128-е место), защита прав собственности (118-е), прозрачность принятия правительственных решений (119-е), действенность аудиторских и бухгалтерских стандартов (118-е), независимость судебной системы (111-е), эффективность использования государственного бюджета (111-е), защита прав интеллектуальной собственности (108-е), доверие общества к политикам (107-е), бремя государственного регулирования (104-е), эффективность корпоративного управления (101-е), фаворитизм в принятии государственных решений (97-е), организованная преступность (97-е)[4,5].

В 2010 г. Украина в рейтинге оказалась среди развивающихся африканских и латиноамериканских стран, по соседству с Гамбией и Алжиром, заняв 89

место. Самые значительные ухудшения в рейтинге Украины наблюдаются по трем составляющим: «макроэкономическая стабильность» (падение на 15 пунктов, 106 место), «уровень развития финансового рынка» (падение на 21 пункт, 106 место) и «оснащенность новыми технологиями» (падение на 15 пунктов, 80 место). При этом самый низкий рейтинг зафиксирован по составляющей «эффективность институциональной среды» (120-е место).

По результатам исследования, Украина улучшила свои позиции лишь по трем составляющим конкурентоспособности. Так, страна заняла 49-ое место по эффективности рынка труда, улучшив свою позицию на 5 пунктов, 29-ое место по размеру рынка (рост в рейтинге на 2 пункта) и 78-ое место по составляющей «инфраструктура» (улучшение на 1 пункт). [7]

Таким образом, результаты исследований показали, что среди недостатков экономики Украины не только макроэкономические показатели (инфляция, высокие кредитные ставки, неэффективное расходование бюджетных ресурсов), слабая способность к адаптации новых технологий, коррупция и т.п.. Характерным является и низкое качество общественных институтов, и неблагоприятная предпринимательская среда.

Тем не менее, Украина имеет возможности и потенциал для поиска путей повышения конкурентоспособности национальной экономики, ведь по многим показателям она занимает средние позиции.

Очевидным становится необходимость реформирования институциональной среды как объективного требования повышения конкурентоспособности Украины.

Украина может использовать положительный опыт стран – лидеров, который указывает на то, что для повышения конкурентоспособности экономики следует:

- активизировать государственную политику;
- подключить все ветви власти и субъекты хозяйствования к разработке и реализации системных мер;
- интенсифицировать процесс разработки и реализации инноваций.

### **Література**

1. Арапетян А.Б. Методичні основи визначення конкурентоспроможності економіки України. Доступно з [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010\\_2/1](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/1)
2. Бондаренко І.С. Конкурентоспроможність економіки України в умовах розвитку національної інноваційної системи. – Автореф. на здобуття наук. Ст. канд. Ек. наук за спеціальністю 08.00.03 – .– Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського Міністерства освіти і науки України, Донецьк, 2009.
3. Мороз В. Конкурентоспроможність України у відображенні рейтингів міжнародних організацій //Доступно з : [www.amk.gov.ua](http://www.amk.gov.ua)
4. Уніят А. В. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / Алла Уніят //Галицький економічний вісник. — 2009. — № 2. — С. 7-13.



5. Основні положення звіту про конкурентоспроможність України у 2008 році // Доступно з: [experts.in.ua/baza/doc/download/final\\_ua.pdf](http://experts.in.ua/baza/doc/download/final_ua.pdf)
6. [www.minplan.kz](http://www.minplan.kz), 27 мая 2010.
7. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2010-2011. Доступно с <http://gtmarket.ru/news/state/2010/09/09/2668>

*Погромська О.В., Коробський Р.В.*

## **ЗАРОБІТНА ПЛАТА, ЯК СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ**

Актуальність теми. Оновлення суспільних відносин, що відбувається на етапі ринкових перетворень в Україні, зумовлює масштабні зміни як економічної системи цілому, так і всіх її структурних елементах зокрема. Оплата праці виступає як один із основних регулювальників ринку праці. Сьогодні українське законодавство приділяє значну увагу питанням організації оплати праці. [2] Метою даної статі є дослідження сутності заробітної плати як соціально – економічної категорії, розкриття основних функцій заробітної плати та форм оплати праці.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» сутність заробітної плати визначається як «винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу». [1, с. 527]

Заробітна плата — це одна з найскладніших економічних категорій, одне з найважливіших соціально – економічних явищ. Оскільки вона, з одного боку, є основним джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх сімей, а з другого – для роботодавців є суттєвою часткою витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників до досягнення цілей підприємства, то питання організації заробітної плати і формування її рівня разом з питаннями забезпечення зайнятості складають основу соціально – трудових відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу.

Сутність поняття «заробітна плата» складна і багатостороння, тому розглядати її потрібно з різних позицій. По – перше, заробітна плата — це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. У цьому розумінні до речнішим є поняття «оплата праці», яка, крім власне заробітної плати, включає ще інші витрати роботодавця на робочу силу. По – друге, заробітна плата — це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому вираженні, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано. Це загальноприйняте визначення, що найточніше відповідає терміну «заробітна плата». По – третє, в умовах ринкової економіки заробітна плата — це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю і її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці. У цьому розумінні найчастіше вживаються усереднені показники ставок

оплати одиниці (наприклад, людино – години) праці певної якості. По – четверте, для найманого працівника заробітна плата — це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. По – п'яте, для підприємця заробітна плата — це елемент витрат виробництва і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. [4, с. 128 – 129]

Сутність будь – якого поняття проявляється в функціях, які воно виконує. Функція заробітної плати – це її призначення, роль, складова сфери практичної діяльності в узгодженні і реалізації інтересів головних суб'єктів соціально – трудових відносин – найманих працівників і роботодавців. Винятково важлива роль заробітної плати в механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона має виконувати такі основні функції: відтворювальну, стимулюючу, оптимізаційну, регулювальну, соціальну. Відтворювальна функція полягає у забезпеченні працівників та членів їх родини необхідними життєвими благами для відновлення витраченої в процесі виробництва робочої сили та для відтворення поколінь. Стимулююча функція заробітної плати полягає у встановленні залежності розміру заробітної плати від особистого вкладу працівника та результатів діяльності всього колективу підприємства, ефективних систем оплати та преміювання праці, залученням працівників до управління підприємством та ін. Оптимізаційна функція забезпечує певні пропорції в зростанні рівнів заробітної плати та продуктивності праці. Регулювальна функція вирішує проблеми регулювання вартості робочої сили на ринку праці під впливом співвідношення її попиту та пропозиції і розподілу трудових ресурсів за регіонами, галузями, підприємствами з урахуванням як особистих інтересів працівника щодо сфери прикладання своєї праці та інтересів ринкового виробництва, зумовлених економічною кон'юнктурою. Соціальна функція покликана забезпечити рівну заробітну плату в однакових умовах праці та усунення будь – якої дискримінації в оплаті праці. [3, с186 - 188]

Слід зазначити, що на сьогодні в Україні жодна з вищезазначених функцій в повній мірі не виконується, а відтак оплата праці втрачає своє соціально економічне призначення.

Ситуація переходу до ринку зумовила наступні функції заробітної плати: збереження зайнятості, попередження безробіття ціною низької заробітної плати; соціальну гарантію збереження статусу за попереднім місцем роботи; утримання інфляції за рахунок заборгованості із заробітної плати; перерозподіл зайнятих за сферами економіки та галузями; поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості; посилення мобільності робочої сили; спонукання до конкуренції на ринку праці.

В умовах ринкової економіки практичне здійснення заходів щодо вдосконалення організації оплати праці повинно бути засноване на дотриманні ряду її принципів, які необхідно базувати на наступних економічних законах: законі

про відшкодування витрат на відтворення робочої сили і законі вартості. [3, с.187 - 188]

Важливим елементом механізму визначення індивідуальної заробітної плати є форми і системи оплати праці.

Форми і системи заробітної плати — це механізм встановлення розміру заробітку залежно від кількості та якості праці і її результатів. Обираючи певну форму заробітної плати і конкретну систему формування заробітку, роботодавець управляє інтенсивністю та якістю праці конкретних працівників. Найбільше поширення на підприємствах різних форм власності одержали дві форми оплати праці: відрядна – оплата за кожну одиницю продукції або виконаний обсяг робіт; погодинна – оплата за відпрацьований час, але не календарне, а нормативне, котре передбачається тарифною системою. Існує також цілий ряд умов, при яких доцільно застосовувати ту чи іншу форму оплати праці. Умови застосування відрядної оплати праці існують кількісні показники роботи, які безпосередньо залежать від конкретного працівника; є можливість точного обліку обсягів виконуваних робіт; існують можливості в робітників конкретної ділянки збільшити вироблення або обсяг виконуваних робіт; існує необхідність на конкретній виробничій ділянці стимулювати робітників надалі збільшувати виробіток продукції або обсяг виконуваних робіт; є можливість технічного нормування праці. Умови застосування погодинної оплати праці: відсутня можливість збільшення випуску продукції; виробничий процес строго регламентований; функції робітника зводяться до спостереження за ходом технологічного процесу; функціонують поточкові й конвеєрні типи виробництва зі строго заданим ритмом. На кожному конкретному підприємстві залежно від характеру виробництва, технологічних процесів, рівня організації виробництва й праці застосовується та або інша форма заробітної плати. Наприклад, відрядна оплата праці може бути неефективною, якщо застосовувати тільки відрядно – преміальний або відрядно – прогресивний варіант, але якщо використати акордну систему, ефективність зростає. [4, с. 134-136] Найпоширенішими системами оплати праці є: тарифні, колективні та преміальні.

Висновок. Таким чином оплата праці є важливою соціально – економічною категорією.

Заробітна плата, як соціально – економічна категорія, з одного боку є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально – економічного розвитку країни. [3, с. 182]

### *Література*

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. І-20 закл.] — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.

2. Калмикова І. Ю., Бродська Д. В. Інноваційні системи оплати праці як засіб підвищення ефективності виробництва.
3. Качан Є. П. Економіка праці та соціально трудові відносини: Навч. – метод. Посібник. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 373 с.
4. Прасол В.М. Економіка праці та соціально-трудоі відносини: Навчальний посібник, - Харків: ХНАМГ, 2007. 264 с.

*Сердюк І.В., Лисенко С.М.*

## **ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ**

Становлення ринкових відносин, що на сучасному етапі виступає головним фактором стабілізації та піднесення економіки незалежної України, передбачає як першочерговий захід оздоровлення фінансової системи. Одним із шляхів досягнення цієї мети є створення ринку цінних паперів. Дійовий фондовий ринок виконує функції переміщення капіталу від інвесторів до виробництва, визначення ефективності використання фінансових ресурсів в окремих секторах економіки, перебігу капіталу з однієї галузі в інші. [2, с. 132-133]

У такому плані формування та розвиток ринку цінних паперів є об'єктивний процес. Наскільки успішно він здійснюватиметься, наскільки стабільно складатиметься інфраструктура фондового ринку, настільки можна сподіватися на розширення ринкових відносин взагалі, зростання виробництва, поліпшення добробуту народу.

Ринок цінних паперів належить до особливих сфер соціально-економічного життя. Тут переплітаються інтереси банків, акціонерних товариств, товаровиробників, посередницьких контор, власників вільних грошових коштів, акцій і приватизаційних сертифікатів, їхні інтереси або збігаються, або вступають у суперечність. У цьому складному процесі значну роль має відігравати держава, бо саме вона повинна розробити і встановити такий механізм взаємодії учасників ринку цінних паперів, який дав би змогу максимально активізувати економічне життя суспільства з позитивними його результатами. [1]

Розвиток ринку цінних паперів у нашій країні оцінюється вкрай неоднозначно. У широкому спектрі думок з цього приводу існують офіційні і неофіційні, оптимістичні та песимістичні, обґрунтовані та необґрунтовані оцінки.

В умовах економіки перехідного періоду, що характеризується нерозвиненістю відносин власності, формування ефективної структури ринку цінних паперів є взагалі дуже складним завданням.

В цілому недостатній розвиток ринку цінних паперів в Україні залежить від таких основних причин:

- відсутність логічно завершеної законодавчої бази та депозитарної системи;

- невідповідність окремих елементів вітчизняного фондового ринку стандартам Міжнародної організації із стандартизації;
- проблема перереєстрації та надання гарантій щодо доставки цінних паперів;
- незначні обсяги продажу цінних паперів на фондових і валютних біржах;
- нерозвиненість вторинного ринку;
- відсутність належної інфраструктури;
- невизначеність правового забезпечення механізмів котирування цінних паперів, тобто відсутність нормальної системи ціноутворення;
- відсутність заборони спекуляції на різниці курсів цінних паперів однієї емісії в різних регіонах;
- невизначеність статусу біржового контракту як документа, що послаблює правові основи для обліку та переоформлення прав власності в реєстрах і депозитаріях;
- відсутність стандартів і технічного забезпечення повідомлень про укладену угоду між торговельними системами та іншими інститутами ринку.

Ось чому поки що мрією залишається інтеграція України в міжнародний ринок цінних паперів.

Формування вітчизняного ринку цінних паперів перебуває під впливом багатьох факторів: рівень інфляції, розмір емісії і термін і погашення цінних паперів; величина платоспроможного попиту інвесторів; значення облікової ставки НБУ; величина прибутковості окремих інструментів до українських цінних паперів; рівень державного контролю за діяльністю на національному фондовому ринку вітчизняних та іноземних інвесторів, швидкість і легкість переходу прав власності на цінні папери, якість системи розрахунків за угодами з цінними паперами; рівень підготовки професійних учасників фондового ринку; наявність необхідної інфраструктури; надійність захисту прав інвесторів тощо.

Вітчизняний ринок цінних паперів ще тільки набирає розвитку, забезпечуючи розміщення державних цінних паперів для погашення дефіциту державного бюджету.

Україна має значний потенціал залучення величезних потоків капіталу, але тут вона вступає в глобальну конкуренцію з країнами Центральної та Східної Європи, Азії та Південної Америки. В Україну тільки почали пробиватися струмочки іноземного капіталу у вигляді стратегічної участі, а не як звичайні портфельні інвестиції. [3, с. 68]

Для покращання ситуації на ринку цінних паперів України доцільною була б розробка нових економічно важливих засад подальшого розвитку, а саме:

- у зв'язку з тим, що реанімація фондового ринку України нині цілком залежить від подій на міжнародних фінансових ринках, важливо, щоб вітчизняна економіка подавала хоч якісь надії на одужання;
- стратегія подальшого розвитку ринку корпоративних цінних паперів повинна бути скоригована у напрямі органічної прив'язки цілей відтворення та

структурної перебудови економіки з продуманим розвитком фондового обігу цінних паперів;

- збільшення кількості цінних паперів, що котируються на УФБ, розширення послуг біржі;
- вдосконалення торговельної системи УФБ шляхом модернізації існуючих та впровадження нових систем торгів;
- створення ефективної системи правового захисту інвесторів: сертифікація проспекту емісії; метод «ісе-сго», тобто «заморожування» цінних паперів (блокування) або виручки від їх продажу/виплати до настання певної події чи виконання певної умови; заборона продажу акцій засновникам у період становлення компанії тощо;
- проблеми запобігання нечесної конкуренції окремих суб'єктів ринку цінних паперів.

Сьогодні ринок цінних паперів України знаходиться в початковій стадії розвитку. При цьому є значний потенціал як з боку професійних учасників ринку, так і з боку інвесторів. Позитивну роль в розвитку ринку грають: факт появи на ньому акцій підприємств, що приватизувалися; значна зміна цього спекулятивного спрямування, що є у фондового ринку за рахунок активізації діяльності як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів; перспективи створення інституту незалежних реєстраторів, що значно полегшить процес переоформлення іменних цінних паперів, збільшить швидкість їхнього обороту; наявність кваліфікованих професійних учасників ринку цінних паперів; вдосконалення законодавства, що регулює діяльність фондового ринку України.

Незважаючи на всі негативні характеристики, сучасний український фондовий ринок – це динамічний ринок, що розвивається на основі: масштабної приватизації і пов'язаного з нею масового випуску цінних паперів; випуску, що розширяється підприємствами і регіонами, облігаційних позик; швидкого поліпшення технологічної бази ринку; доступу, що відкрився на міжнародні ринки капіталу; швидкого становлення масштабної мережі інститутів – професійних учасників ринку цінних паперів і інших чинників. [4, с. 108]

### **Література**

1. Закон України „Про цінні папери та фондову біржу” від 23.02.2006 № 3480-IV.
2. В.І.Мельникова, Н.І.Климова. Макроекономіка: – Навч. посібник. – К.: ВД „Професіонал”, 2004. – 394 с.
3. Фінанси Укр. – 2008. – №4. – с. 68-75.
4. Баула О.В., Ватаманюк З.Г. Інституційна ефективність ринку цінних паперів в Україні. // Фінанси України. – 2008. – № 3 – с.101-110.

*Скрипка А.В., Скрипка В.М.*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ДОВГОТРИВАЛОГО БЕЗРОБІТТЯ НА ПСИХІЧНИЙ СТАН МОЛОДОЇ ЛЮДИНИ**

Трансформація сучасного суспільства, яке супроводжується масштабними змінами на ринку праці України, зумовлює утворення досить великої соціальної спільноти - безробітної молоді, яка через специфіку вікових соціально-психологічних характеристик виявилася недостатньо підготовленою до сучасних реалій. Зазначимо, що безробіття не тільки знижує рівень матеріального статку особи, але і провокує загострення відчуття невпевненості у своєму положенні, особливо у молодій людини. Виникає невпевненість у власних правах та у доступності засобів існування, зростає відчуття соціальної незахищеності. Такі молоді особи перебувають у психічному стані через неможливість задоволення базових соціальних потреб.

Роль і місце молоді в суспільних справах визначаються, насамперед, можливостями для реалізації її здібностей і енергії і водночас тим, наскільки активно самі молоді люди беруть участь у житті суспільства. Останнє вимагає від держави розробки і реалізації особливої системи заходів, що забезпечували б не тільки надання певних гарантій зайнятості для молоді, але і підтримку адаптації цієї соціально-демографічної групи до сучасних умов життя, адже від цього багато в чому залежить соціальне самопочуття особи. Отже, вивчення соціального самопочуття різних соціальних груп, у тому числі і молоді, має принципове значення для наукового аналізу і прогнозу розвитку подій.

Так статистичні дані свідчать що за період січень-березень 2010 року зареєстроване безробіття в Україні становило 505,2 тис.осіб, серед молоді у віці від 15 до 24 років становило 189,9 тис.осіб., а за період січень-червень цього ж року всього – 398,7 тис.осіб, серед молоді – 159,6 тис.осіб. [2] Хоча й спостерігається скорочення безробіття серед молоді, але воно не значне, все ж таки більш працевлаштовані ті в яких є досвід роботи.

Українські вчені досліджують соціально-економічні особливості мотивів і стимулювання активності безробітного населення, поліпшення його позитивної мотивації до пошуку роботи, започаткування власної справи тощо. Останнім часом серед публікацій психологічного спрямування переважають емпіричні дослідження соціального самопочуття різних категорій населення, у тому числі і молоді. Водночас спостерігається недооцінка комплексності проблеми соціального самопочуття молодих людей, які перебувають у стані довготривалого безробіття.

В сучасній літературі психологи виділяють основні фази розвитку стресових специфічних ситуацій при втраті роботи:

- Фаза 1. Стан невизначеності і шоку.
- Фаза 2. Настання суб'єктивного полегшення і психологічна адаптація до

ситуації.

- Фаза 3. Погіршення стану. Воно настає після 6-7 місяців відсутності роботи.

- Фаза 4. Безпорадність і примирення із ситуацією, що склалася. [1]

Проаналізуємо різні ситуації стану молодого безробіття:

1. Безробітні, для яких властиве сполучення обох мотивів («прагнення до прийняття» та «страх відторгнення»), характеризуються сильно вираженим внутрішнім конфліктом між прагненням до людей і уникненням спілкування. Такий конфлікт виникає щоразу, коли доводиться зустрічатися з незнайомими людьми.

2. Для молодих людей із високим рівнем розвитку мотиву «намагання до прийняття» і низьким рівнем розвитку мотиву «страх відторгнення» властивий активний пошук контактів і спілкування з людьми, позитивний емоційний стан. Високий рівень розвитку мотиву «страх відторгнення» у сукупності з низьким рівнем розвитку мотиву «прагнення до прийняття» зумовлює здебільшого активне уникнення контактів із людьми, бажання усамітнитись.

3. Якщо обидва мотиви — «страх відторгнення» та «прагнення до прийняття» — розвинуті, то це свідчить про наявність у респондента внутрішнього дискомфорту, напруги, оскільки страх відторгнення перешкоджає задоволенню потреби перебувати в середовищі інших людей.

4. Низький рівень розвитку обох мотивів характеризує людину, яка, живучи серед людей, спілкуючись із ними, не відчуває від цього ні позитивних, ні негативних емоцій і добре себе почуває як серед людей, так і без них.

5. За середніх значень сили мотивів «намагання до прийняття» та «страх відторгнення» характеристику поведінки людини та її переживань, пов'язаних із людськими відносинами, визначити не можна. У жінок афіліативні потреби виражені сильніше, ніж у чоловіків. Крім того, потреба в афіліації значимо впливає на ступінь задоволеності від трудової діяльності. Причому в чоловіків цей вплив сильніший, ніж у жінок. Більше того, в осіб із високим рівнем цієї потреби дещо зростають труднощі у працевлаштуванні. [1]

Таким чином можна зробити декілька висновків щодо дій безробітної молоді, яка знаходиться у стані тривалого безробіття:

- сподівання на службу зайнятості: молоді люди очікують, що їм зможуть знайти гарну роботу (високооплачувану і цікаву) чи направлять на безкоштовні курси з перенавчанням, хоча реальна ситуація не відповідає таким очікуванням;

- наявність визначених особистісних рис і характерної поведінки у більшості такої молоді: пасивність і відсутність активної життєвої позиції, соціальна незрілість, невпевненість у собі, відсутність ефективних навичок навчання і взаємодії з людьми; як правило, знижена орієнтація на одержання нової інформації, знань;

- зниження мотивації до успіху порівняно з особами, які знаходяться у стані короткотривалого безробіття;

- високий рівень розвитку мотиву «страх відторгнення» у сукупності з ни-



зьким рівнем розвитку мотиву «прагнення до прийняття» у безробітних, які знаходяться у стані довготривалого безробіття, свідчить про те, що людина із таким сполученням обох мотивів активно уникає контактів із людьми, бажає усамотнитись.

У ситуації з безробіттям можна запропонувати молоді починати самостійно спробувати шукати роботу чи професійного самовизначення, а не виправдовувати власну поведінку поганою роботою служби зайнятості. Такій молоді потрібна допомога з боку дорослих, зокрема психологів, оскільки самі вони до власної активності поки що не готові.

### **Література**

1. Журнал „Аспекти і рішення України” Київ-2008р.
2. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) – Державний комітет статистики України.

*Халаїмова А.В.*

## **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ РИЗИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Сучасна світова економіка характеризується великою невизначеністю ринкових, технологічних, природно-кліматичних та інших факторів. В економіці і підприємстві здійснювати вибір, приймати рішення доводиться в умовах невизначеності, конфлікту й зумовленого ними ризику. Проблема ризику в нашій країні є досить нагальною. З появою товарно-грошових відносин із розвитком цивілізації ризик стає економічною категорією. Приблизно з 60-х років ХХ ст. ризик став предметом міждисциплінарних досліджень. Виникла нова галузь знань – ризикологія. Тому аналіз, прогнозування, оцінка та зниження ризику набувають усе більшу актуальність.

Для економіки України перехід на інноваційний шлях розвитку є тою силою, що рухає, яка здатна забезпечити економічну незалежність та подолання розриву із економічно розвиненими країнами. Це є особливо актуальним для промисловості – провідної галузі України. У той же час вітчизняна практика показує, що інноваційною діяльністю займається незначна кількість промислових підприємств. При цьому більшість із них займається розробкою та впровадженням нової або вдосконаленої продукції, оскільки традиційні її види у значній мірі є неконкурентоспроможними як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Одним із головних факторів, які стримують інноваційну активність підприємств, поряд із недостатніми обсягами фінансових ресурсів, нерозвиненістю і слабою результативністю механізмів державної підтримки, невдосконаленістю законодавчої бази та інше; є високий ризик. У цьому зв'язку проблема адекватної оцінки інноваційних ризиків та розробка ефективних заходів по їхньому запобіганню, зниженню або компенсації є дуже актуальною.

Даною проблемою займалися Р. Базел, І. Балабанов, Т. Бачкаї, В. Витлинський, С. Вайлдайцев, В. Ведяхін, Г. Клайнер, Р. Купер, С. Філін, які розглядають різні аспекти аналізу ризиків на етапах інноваційного процесу. Однак вони в основному носять локальний характер, оскільки відсутня єдина класифікація інноваційних ризиків, аналіз ризиків виконується досить укрупнено, практично не використовується їхня багатфакторна оцінка, що призводить до подвійного рахування або ж ігнорування окремих видів ризиків. Проблема невизначеності та ризику яскраво висвітлена в роботах багатьох учених: С. І. Наконечного, С. М. Клименка, В. В. Лук'янової, Н. І. Машиної, В. П. Баранчєєв, Н. П. Масленников, В. М. Лимишин, Бовин, А. А., Василенко В. О., Шматько В. Г., Вергал К. Ю., Заблоцький Б. Ф., Ілляшенко С. М., О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан, Ісаєва О. В., М. А. Йохна, В. В. Стадник.

Узагальнюючи визначення, наданні різними авторами, наведемо власне: інноваційний ризик – це ймовірність виникнення несприятливої ситуації або відхилення реального результату від запланованого при здійсненні інноваційної діяльності (на кожному її етапі при розробці, впровадженні та використанні нововведень), яка може спричинити незаплановані збитки, що виникають при вкладенні підприємством засобів у виробництво нових товарів або надання послуг, у розробку нової техніки і технології, при вкладенні засобів у розробку управлінських інновацій, які не принесуть бажаного ефекту; при цьому чим більше етапів розробки (або закупівлі), впровадження та використання нового обладнання або просування нового товару здійснило підприємство тим більші його витрати, які у випадку провалу вже неможливо компенсувати. [2, с.308 – 309]

Ризики, які пов'язані із мікросередовищем, у найбільшому ступені впливають на результати інноваційної діяльності. Ними можна частково керувати, частково зменшити шляхом проведення правильної інноваційної політики, але це потребує досить великих зусиль. Для їхньої мінімізації необхідно аналізувати інтереси суб'єктів інноваційного процесу і наводити характеристики інновацій у відповідності із ними. [2, с.100]

Суб'єктивні ризики інноваційного процесу виникають як наслідок прийняття управлінських рішень на етапах інноваційного процесу.

Ці ризики слід розглядати поетапно, по ходу прийняття рішень стосовно інноваційної діяльності.

1. Ризик на етапі аналізу відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які генерують зовнішнім середовищем полягають у загрозі вибору неадекватного зовнішнім і внутрішнім умовам напрямку інноваційного розвитку.

2. Ризик на етапі генерації ідей інновацій проявляється як можливість генерації неконкретних неприйнятних для послідовного опрацювання ідей.

3. Ризик на етапі відбору прийнятних ідей проявляється як загроза відбору ідей, що не підлягають для реалізації на конкретному підприємстві, або ігнорування якісних ідей. [2, с.101]

4. Ризик на етапі розробки замислу нового товару та його перевірки проявляється як неоднозначне формулювання замислу, яке може бути помилково прийнято розробниками і споживачами; й недостатнє опрацювання замислу товару, що не дозволяє реалізувати усі сильні сторони новації.

5. Ризик на етапі аналізу ринку і розробки стратегії маркетингу полягає у загрозі розробки стратегії маркетингу по виводу нового товару на ринок, яка буде неадекватною ситуації (з урахуванням перспектив її розвитку).

6. Ризик на етапі оцінки можливостей новатору по розробці, виготовленню просування новації на ринок, проявляється як недооцінка або переоцінка можливостей підприємства-новатора.

7. Ризик на етапі розробки нового товару полягає у можливості розробки товару, який не відповідає інтересам суб'єктів інноваційного процесу.

8. Ризик на етапі ринкових випробувань нового товару проявляється аналогічно попередньому ризику, викликаний помилками (недоробок) при виборі часу, міста і методики випробувань.

9. Ризик на етапі прийняття рішень про розгортання комерційного виробництва товару полягає у можливості просування на ринок товару, який недороблений, або використанні неадекватних заходів комплексу маркетингу. [2, с.101]

Управління ризиком – процес вивчення параметрів об'єкта і суб'єктів ризику, зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на об'єкт і поведінку суб'єкта ризику, його оптимізації, планування, обліку і контролю, мотивації і регулювання виконання робіт з управління ризиком. [5, с.230]

Процес управління інноваційними ризиками:

1. Етап постановки цілей керування ризиками характеризується використанням методів аналізу і прогнозування економічної кон'юнктури, виявлення можливостей і потреб підприємства у рамках стратегії і поточних планів його розвитку.

2. На етапі аналізу ризику використовуються методи якісного і кількісного аналізу: методи збору наявної й нової інформації, моделювання діяльності підприємства, статистичні й динамічні методи тощо.

3. На третьому етапі підставляється ефективність різних методів впливу на ризик: запобігання ризику, зниження ризику, прийняття ризику на себе, передачі частини або всього ризику третім особам тощо, що завершується прийняттям рішення про вибір їхнього оптимального набору.

5. На заключному етапі керування ризиками обирають методи впливу на ризик. Результатом даного етапу буде нове знання про ризик, що надає змогу, за необхідності, відкоригувати раніше поставлені цілі керування ризиком. [3, с.411]

Методи запобігання ризиками – це один з найважливіших етапів управління і регулювання ризиками, що здійснюються висококваліфіковані фахівці основних ланок інноваційно-інвестиційної діяльності. Охоплюють такі методи: ухилення від ризиків, розподіл ризиків, диверсифікація ризиків, локалізація

джерел ризиків, залучення до ризиків, компенсація ризиків, страхування. [5, с.252 – 253], [1, с.163]

Отже, проблема ризиків є дуже актуальною особливо в епоху високорозвинених технологій, швидке поширення яких у всьому світі прискорює науково-технічний прогрес. Тому зараз багато підприємств займається інноваційною діяльністю, щоб їх обладнання та продукція, що виробляється на даному обладнанні, відповідали вимогам споживачів. Але інноваційна діяльність як ніяка інша найбільш пов'язана із ризиком, оскільки підприємство вимушено приймати важливі рішення в умовах невизначеності часу, невизначеності витрат, невизначеності результату. В інших галузях можливо хоча б приблизно спрогнозувати обсяги виготовлення та реалізації продукції, витрати на її виготовлення, прибуток, спираючись на ринкове середовище. А в інноваційній діяльності дуже важко зробити прогноз навіть на короткий термін, оскільки у даному випадку велике значення має час. Від швидкості та правильності прийняття рішення стосовно нововведень залежить подальший успіх інноваційної діяльності. На кожному кроці через невизначеність існує багато різних ризиків, тому підприємство має уважно та ретельно проводити контроль, мати гнучку систему управління і у випадку непередбаченої ситуації швидко переорієнтуватися, запобігати виникнення ризикових ситуацій. Але уникнути ризику неможливо. Тому підприємство має мінімізувати вплив ризиків на інноваційну діяльність та розробити ефективну систему управління ними.

### **Література**

1. Вергал К.Ю. Інноваційний розвиток підприємства через інтеграцію стратегічного та інноваційного менеджменту. Економічний вісник Донбасу. Науковий журнал, №1 (15), 2009 р.
2. Инновационные риски и их классификация. Ильяшенко С.Н. Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 4, с. 93 – 103
3. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенко. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
4. Ісаєва О.В. Концептуальний підхід до рівнів формування економічної дестабілізації та класифікації чинників. Економічний вісник Донбасу. Науковий журнал, №1 (15), 2009 р.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 400 с.: ил.

## **Секція 2. Актуальні проблеми управління персоналом, формування соціально-трудових відносин в умовах ринкової економіки**

*Блохіна І. С., Ляшок Н. Ю.*

### **ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ В ТРУДОВОМУ КОЛЕКТИВІ – ОБОВ'ЯЗОК КЕРІВНИКА**

Всім зрозуміло, що конфлікти завжди існували, існують зараз і будуть існувати й надалі, вони невід'ємна частина людських взаємовідносин і можливість їх виникнення виявляється у всіх сферах.

Особливу увагу хочеться приділити такому виду конфлікту як конфлікт у трудовому колективі, з яким рано чи пізно зіштовхується кожен керівник.

Проблема існування конфліктів у трудовому колективі потребує негайного вирішення, що сприятиме поліпшенню відносин між керівником та колективом, а також швидкому досягненню спільної мети. Саме цьому дана тема статті є досить актуальною.

Існуюча можливість конструктивного і успішного вирішення конфлікту полягає в тому, щоб глянути на конфлікт, як на задачу, що повинна бути вирішена, тобто в першу чергу визначити причину конфлікту, а потім - застосувати відповідному техніку рішення конфліктних проблем.

Метою даної статті є пояснення суті конфліктної ситуації в трудовому колективі, її причини і методи вирішення.

Процес вирішення даної проблеми в цілому починається з розгляду конфліктів та їх визначення. Отже, трудовий конфлікт — це конфлікт у сфері трудових відносин із приводу засобів працевзабезпечення, рівня заробітної плати, використання професійного та інтелектуального потенціалу, різних елементів та чинників трудового процесу, рівня цін на різні блага, реального доступу до цих благ й інших ресурсів, викликаний протилежністю інтересів або поглядів. [1, с. 187]

Трудові конфлікти на підприємствах України виступають як складне явище, що характеризується багатьма особливостями і рисами. Тому для успішного управління трудовими конфліктами та здійснення подальшої роботи з оптимізації соціально-психологічного клімату колективів, керівнику необхідно також виявити причини виникнення конфліктів і загострити увагу на джерелі напруги. Конфлікти у трудовому колективі виникають з досить різних причин.

По-перше, це незадовільна головна мета діяльності. Тобто головна мета діяльності колективу не влаштовує всіх його членів. Розходження у думках щодо мети діяльності колективу по суті паралізує його. Цей конфлікт частіше відбувається під час організації колективу або при переорієнтуванні його діяльності.

По-друге, це несправедлива суспільна оцінка діяльності колективу. Часто

ця причина приводить до конфлікту не у середині колективу, а з адміністрацією чи з іншим колективом. [3, с. 103]

По-третє, це поведінка, що суперечить загальноприйнятим у колективі нормам. Таке відбувається при порушенні одним членом колективу або цілою групою встановлених норм поведінки. Часто це відбувається при появі у колективі нових людей, не знайомих з традиціями колективу або не сприймаючих ці традиції.

Четвертою причиною може бути несумісність культурних рівнів членів колективу. Коли існують у колективі великі розбіжності культурного рівня його членів, то часто виникають взаємні непорозуміння, які можуть набути вигляду конфлікту. Тут відіграють роль не тільки освіченість людей, але, головним чином, їх виховання, етична поведінка. Якщо рівень виховання у певних членів колективу невисокий, то конфлікти стають ймовірним явищем.

І останньою можна виділити причину психологічної несумісності. Коли в колективі є люди зовсім з різними, навіть протилежними характерами і темпераментами. [4, с. 65-68]

Часто більшість керівників не враховує деякі з цих причин, і це веде до негативних наслідків. Тому для злагодженої праці у колективі, керівник повинен розуміти, що його формування не повинно бути випадковим. Треба ретельно підбирати кадри не тільки за професійною ознакою, але й враховувати рівень виховання, психологічний стан тощо.

Далі для вирішення проблеми конфліктів у трудовому колективі необхідне знаходження керівником основних напрямків роботи щодо попередження конфліктів.

У найбільш розповсюдженому, найширшому розумінні попередження конфлікту передбачає дії, що виключають зародження конфліктної ситуації чи усувають причини, джерела конфлікту, які призводять до розрядки конфліктної напруженості, запобігання формуванню конфліктної свідомості, кризи і конфліктних дій. Керівник повинен володіти знаннями про методи правильної та своєчасної діагностики, а також запобігання конфлікту, якими є регулярне ділове спілкування із співробітниками та диференційований підхід до людей; засновані на діловій аргументації та відсутності емоцій індивідуальні бесіди; прийняття управлінського рішення, здатного усунути базу конфлікту. І чим точнішим буде визначення істотних елементів конфлікту, тим легше знайти способи ефективної поведінки в ньому. [2, с. 217-218]

Але перш ніж застосовувати методи профілактики трудових конфліктів у колективі, необхідно визначити, до якого типу відноситься колектив, який рівень його розвитку, який в ньому соціально-психологічний клімат.

Керівник у своїй повсякденній діяльності повинний враховувати, що його працівники мають різні характери, соціально-психологічні якості, різну загальноосвітню та спеціальну підготовку. Це вимагає від нього вивчення характеру підлеглих, вміння вибрати способи впливу на людину залежно від рис характеру, специфіки діяльності, соціальних характеристик.

Кінцевим етапом вирішення даної проблеми є методи вирішення конфліктів у трудовому колективі, якими повинен оволодіти керівник. Вони розподіляються на дві категорії: структурні та міжособові.

До арсеналу структурних методів належать:

- роз'яснення вимог до змісту роботи;
- принцип використання ієрархії (звернення до керівника) при вирішенні конфліктних ситуацій. Ієрархія визначає порядок взаємодії та підпорядкованість, регулює інформаційні потоки і вказує на те, яка особа відповідальна за ухвалення конкретного управлінського рішення;
- підпорядкування цілей підрозділів загальноорганізаційним цілям. Загальна мета організації, якій підпорядковується решта цілей підрозділів, змушує всі ланки, формальні та неформальні групи і окремих осіб сприяти її досягненню
- вплив на поведінку через систему винагород.

Міжособові способи вирішення конфліктів зводяться до п'яти варіантів типу поведінки, що їх має обрати конкретна людина при появі перших симптомів конфліктної ситуації. Це, зокрема:

1) ухилення - мається на увазі, що людина, передбачаючи наперед загострення ситуації прагне уникати дій, які провокують інцидент;

2) згладжування - тип поведінки, який має багато спільного з попереднім. При цьому не помічаються ознаки майбутнього конфлікту, йде активна профілактика його вияву, ліквідовуються чи завуальовуються суперечності сторін;

3) примус - контроль над ситуацією і регулювання її розвитку. При небажаному напрямі розвитку конфлікту, особа, яка наділена владою і повноваженнями втручається і силовими методами впливає на ситуацію, спрямовує конфлікт у бажане русло;

4) компроміс - тимчасове чи нейтральне вирішення проблеми, що умовно задовільняє всі сторони, які беруть участь у конфлікті;

5) вирішення конфлікту - найбільш бажаний і радикальний шлях розвитку ситуації. Сторони детально ознайомлюються з аргументацією як «за», так і «проти», йдуть на взаємні поступки, вузлові питання вирішують колективним ухваленням рішень. [5, с. 136-139]

Наслідки конфлікту визначаються тим, наскільки ефективним буде управління конфліктом. Як правило, управління конфліктом спрямоване на його вирішення, врегулювання чи усунення. Вирішення конфлікту — це зняття протиріч, що викликали конфлікт, і встановлення нормальних взаємовідносин між протиборчими сторонами. Воно передбачає усунення джерела конфлікту, а його врегулювання означає припинення конфліктних дій і ворожості, зниження значущості джерела, причин конфлікту.

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити такий висновок, що при певному досвіді керівника щодо дій у конфліктних ситуаціях, можна взагалі заповігати потенційним конфліктам чи вирішити, і навіть використати їх як дже-

рело поліпшення відносин з трудовим колективом. Завдання полягає не в тому, щоб піти від конфлікту, який потенційно можливий в усіх трудових колективах, а намагатися розпізнати конфлікт і контролювати його протікання для одержання найліпшого результату. А тому будь-який керівник трудового колективу, маючи бажання, може самостійно виробити сприятливу та надійну модель вирішення конфліктної ситуації та домагатися досягнення своїх цілей у конкретному випадку.

### *Література*

1. Андрушків Б. М., Кузьмін О. Е. Основи менеджменту. — Львів: Світ, 2007. — 296 с.
2. Ложкін Г. В., Повякель Н. І. Практична психологія конфлікту: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2008. — 256 с.
3. Руденко В. Трудовий конфлікт: примирити і задовольнити вимоги // Людина і влада.- 2007. — № 4. — С102-105.
4. Чумиков А. Н. Керування конфліктами. К.: МАУП, 2006. — 97с.
5. Шаленко В. Н. Конфлікти в трудових колективах. К.: Скіф, 2008. — 255с.

*Болотіна Г.О., Ляшок Н.Ю.*

## **ДРЕС-КОД ЯК ЧАСТИНА КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Вже давно не таємниця, що одяг говорить про людину без слів. По тому, як ми одягнені, можна зробити певні висновки про наші особистісні особливості, стилі спілкування і ставлення до роботи. І якщо в повсякденному спілкуванні деяка недбалість у виборі одягу допустима, то в ділових відносинах стиль одягу і загальна доглянутість грають принципову роль, тому що представницький зовнішній вигляд співробітників свідчить про надійність організації або фірми, її процвітання й успішне зростання.

Актуальність введення і дотримання дрес-коду в компаніях викликана кількома причинами.

По-перше, це зростання конкуренції. Компаніям стало все складніше і складніше виділитися серед інших гравців свого ринку, привернути увагу і запам'ятатися клієнту. Корпоративний дрес-код як раз і є сильною конкурентною перевагою компанії. У поєднанні з рекламним просуванням формовий одяг або його окремі елементи є невід'ємною частиною бренду. По-друге, дрес-код є частиною комплексу заходів з підтримки і розвитку єдиних корпоративних стандартів, а це важливе завдання для великої компанії. Коли організація включає кілька тисяч співробітників по всій країні, загальні нормативи дозволяють витримати одноманітну модель організації, єдині стандарти ведення бізнесу. Тому дрес-код виступає як елемент корпоративної культури, що об'єднує всіх співробітників, і мотивує персонал дотримуватися загальних принципів компанії.



Метою даної статті є розкрити проблему введення дрес-коду в організації, а також розглянути вплив дрес-коду на співробітників та клієнтів організації.

Дрес-код, як суттєвий елемент корпоративної культури, тісно пов'язаний зі специфікою бізнесу, стратегією, цінностями, стилем управління, системою відносин з клієнтами і партнерами, тому єдиний корпоративний стиль одягу є сильним маркетинговим ходом, він висловлює філософію компанії, яка об'єднує співробітників, підкреслюючи їх єдність, цілеспрямованість і високий рівень професіоналізму.

У західних компаніях правила dress-code прийнято закріплювати в контракті, проте у вітчизняних фірмах інший менталітет і умови роботи, тому суворі вимоги до дотримання dress-code зустрічаються рідко. Все ж існують і певні загальні вимоги до зовнішнього вигляду, які взяті на озброєння практично всіма роботодавцями. Вони включають в себе, зокрема, присутність не більше трьох кольорів в діловому костюмі і не більше одного типу малюнка, заборона на носіння помітних прикрас. Важливо зазначити, що дрес-код в більшості серйозних фірмах починається ще на співбесідах, коли не отримують місце роботи володарі шортів, «топів», декольтованих суконь, в'єтнамок, і кросівок. Зовнішній вигляд претендента говорить про його ставлення до фірми і до тієї посади, на яку він претендує.

Досліджуючи дану проблему важливо виділити такі основних етапи введення дрес-коду в організації:

1. Розробка проекту впровадження корпоративного дрес-коду, який ґрунтується на корпоративній культурі компанії, філософії, цінностях компанії та особливості позиціонування на ринку.

2. Попередня мотивація співробітників, через розуміння інформації зовнішнього вигляду, усунення протиріч між проявом індивідуальності і дрес-кодом компанії;

3. Безпосередньо саме впровадження;

4. Контроль за виконанням встановлених правил.

Керівник компанії при введенні будь-яких організаційних нововведень повинен прораховувати їх доцільність та ефективність. Дрес-код - не виняток. Керівнику, який вирішив уніфікувати зовнішній вигляд своїх співробітників, необхідно враховувати рід занять людини і його робоче середовище. І вже у зв'язку з цим визначитися, чи може форма одягу вплинути на досягнення результатів. Наприклад, для працівників творчих і аналітичних професій, яких клієнти практично не бачать (аналітиків, розробників стратегій) які-небудь жорсткі вимоги до форми одягу вводити недоцільно. Адже це жодним чином не підвищить ефективність їх роботи. Вводити вимоги до одягу розумно для тих співробітників, які по ходу роботи зустрічаються з клієнтами: суворе дотримання правил дрес-коду практикується у фінансових установах, державному апараті, в міжнародних корпораціях, де співробітники безпосередньо працюють з клієнтами та партнерами.

Так як часто нові правила викликають опір персоналу, то важливим є

вибір осіб, що контролюватимуть його дотримання. Такими контролюючими особами стають зазвичай ті самі менеджери середньої ланки, керівники груп, підрозділів, відділів.

Багато існує протиріч у питанні дрес-коду, з одного боку, він знищує індивідуальність працівника, а з іншого налаштовує на діловий лад, на ефективне виконання своїх професійних завдань, однаковий одяг допомагає співробітникам ідентифікувати себе з компанією, покращує взаємодію в команді. Це дуже важливий аспект, оскільки ділової дрес-код багатьма розглядається як інструмент формування іміджу компанії у зовнішньому середовищі. Тому на захист введення дрес-коду в організаціях можна привести наступні аргументи:

- строгий одяг дисциплінує, налаштовує на роботу;
- клієнти та партнери сприймають підтягнутий, діловий зовнішній вигляд персоналу як ознаку надійності та благополуччя;
- людина, що дотримується норм в одязі, мимоволі строгіше буде слідувати і іншими правилами;
- загальний стиль в одязі, а в ще більшому ступені єдина форма об'єднує людей, сприяє формуванню спільності, команди;
- сучасному офісу з його лаконічним інтер'єром з естетичної точки зору більш відповідає діловий одяг співробітників;
- фірмовий одяг є своєрідним рекламним носієм, він несе інформацію про компанію, а також сприяє підвищенню впізнаності її торгової марки.

Щодо протилежної думки, то вона найчастіше зводяться до наступного:

- на роботі ми проводимо велику частину життя, а діловий костюм - не самий комфортний одяг. У більш вільному одязі людина відчуває себе зручніше і розкутіше.
- необхідність носити навіть у спеку костюм з довгими рукавами і особливо панчохи, не тільки викликає дискомфорт, заважає працювати, але і здатна завдати шкоди здоров'ю. Точно так само, як заборона в холодну пору року на теплі речі.
- не завжди зарплата дозволяє співробітникам пристойно виглядати і купувати дорогий діловий одяг, а відривати значні суми від сім'ї для того щоб відповідати вимогам роботодавця, готовий далеко не кожен.
- багатьом співробітникам, особливо жінкам, не подобається виглядати «як усі» і цілий рік носити одне й те саме. Особливо, якщо модель невдала або не підходить до типу фігури.
- прагнучи заощадити, компанії часто замовляють дешевий одяг, який швидко втрачає вигляд.

Як висновок можна сказати, що існує безліч проблем введення дрес-коду на українських підприємствах, так як в Україні поняття дрес-коду ще зовсім нове і немає широкого розповсюдження. Тому впровадження його має бути серйозно аргументовано, щоб воно не було сприйнято негативно. Кожен керівник зазвичай сам визначає, чи повинні його співробітники дотримуватися

офісного дресс-коду, і в більшості випадків, для роботи у великих компаніях це умова вважається обов'язковою. До подібних рішень треба ставитися з розумінням. Адже це - спосіб підвищити продуктивність і ефективність праці своїх працівників, а зовсім не обмежити їхні права і свободи.

### **Література**

1. «Дресс-код на работе» – 2008. – Режим доступу: <http://vakant.ru/article/90.html>
2. «Угнетающий дресс-код» - 2010 – Режим доступу: <http://www.keywork.ru/journal/313.php>
3. «Дресс-код как составляющая брэнда компании» - 2005 - <http://www.rhr.ru/index/midday/9661,0.html>
4. Кирпичёв Д. «Мирные формы насилия» - «Управление персоналом» № 6 – 2010 - <http://www.top-personal.ru>
5. Колинченко И.А., Психология предпринимательства: учебное пособие./И.А. Колинченко - М:Высшее образование - 2010 – 179с.

*Дяченко Н.І., Поліщук Н.О.*

## **ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ МЕНЕДЖЕРА ЯК ВИМОГА СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ**

Різноманітні статистичні джерела свідчать про те, що сьогодні в Україні є значний потенціал освіти: близько 800 чоловік із 1000 у віці від 15 років і більше мають середню або вищу освіту. [1] Наприкінці ХХ століття в Україні з усіх працюючих 38,5% мали середню освіту, 20,9% - середню професійну, 29% - вищу. Разом з тим, частка шукачів з вищою освітою становила 36,4%, повною середньою освітою – 30,5%, загальною середньою – 27,6%. [2] Ці факти свідчать не тільки про те, що зміни в попиті на знання роблять більшість видів освіти і навчання застарілими; викликають необхідність навчати іншій професії або підвищувати кваліфікацію людини. Більшість тих, хто має вищу освіту і не може знайти роботу, мають ригідне мислення, низький рівень відповідальності за свої знання та недостатній рівень економічної культури.

Тому метою авторів є дослідження формування економічної культури особистості в процесі навчання у ВНЗ. В різний час цією проблемою цікавилися В.Д.Базилевич, Г.О.Ковальчук, І.С.Каленюк, В.Куценко, І.Лукінова, В.Пинзеник, Н.Ушакова та інші.

Проте в науковій літературі питанням впливу економічної культури на виклики сучасного ринку праці приділена недостатня увага, це стримує розробку та впровадження дієвих заходів на шляху до виходу вищих закладів освіти до відповідного рівня підготовки спеціалістів.

Економічну культуру можна розглядати як елемент економіки. Економіка є живою системою, особливим простором, в якому перебуває постійно

кожна людина. Це і зумовлює необхідність формування економічного мислення і культури.

Людина, яка є носієм культури, виявляє її через вчинки. Незалежно від освіти кожна доросла людина протягом життя вирішує безліч економічних питань. Наслідки цих рішень відображаються в її повсякденному житті, роботі, участі в громадських організаціях, у соціальному аспекті, на її діяльності як суб'єкта економічних відносин.

Економічну культуру можна розглядати на рівні побутового життя людини; рівні впливу на економічні процеси та рівні адекватного аналізу економічної діяльності держави.

В першому випадку людина підкорена існуючим ринковим законам і коригує свою діяльність залежно від інтуїції, особистих уподобань та досвіду. Залежність від психології натовпу, агресивної реклами та PR-компаній в поєднанні з негативним соціально-економічним досвідом розвитку процесів у державі не сприяє важеному вирішенню економічних питань повсякденного життя. З одного боку це породжує патерналістські настрої та перекладання відповідальності за своє життя та добробут на метафізичну „державу”, з другого – обумовлює прагнення „робити, як всі”, втрачаючи рештки націоналізму. Така поведінка пояснює можливість існування величезної кількості великих та малих „фінансових пірамід”, шахрайства тощо. Тому вдумливе й осмислене ставлення до явищ економічного середовища передбачає не лише розуміння основних концепцій в конкретній соціально-економічній системі, але й здатність до самовираження й оволодіння соціальними ролями різного рівня, уміння застосовувати в різних поєднаннях елементи економічних знань до конкретних життєвих ситуацій, розуміти економічний зміст власної праці та бачити своє місце в економічному середовищі.

Вважалося, що, позбувшись пут радянської системи, людина одразу перетворюється на людину західного зразка, якій притаманні риси індивідуалізму, дотримання міжособистісної незалежності та рівноправності, покладання успіху у своєму житті виключно на власні сили і знання. Натомість наявність „антикапіталістичної” ментальності веде до негативного ставлення до власності, тяжіння до авторитаризму і патерналізму в державній політиці, прагнення зрівнялівки та соціального утриманства. У населення склався стереотип, що успіх є наслідком вдачі, везіння, зв'язків тощо. Тому в національному просторі лише особисте нагромадження і власність сприймаються як належне. На думку Ю.Кіндзерського, „соціальна адаптація до ринку породила проблему поєднання у населення двох протилежних тенденцій. З одного боку – розширення його формальних прав і свобод, а з іншого – фактичного звуження соціальних і економічних можливостей. Саме тому звуження соціальних і економічних можливостей справило сильніший негативний вплив на населення, ніж одержаний ним позитив від розширення політичних і правових свобод.” [3]

Наслідком такого стану трудових ресурсів стала їх деградація і маргіналізація, що безперечно веде до бідності в широкому розумінні цього поняття, переходу особистості, за структурою А.Маслоу, до потреб природного характеру.

Тому сучасні філософи, економісти, науковці суміжних галузей пов'язують вирішення питання бідності з формуванням моделі „економічної людини”. Витоки цієї моделі сформувалися у XVII-XVIII столітті в роботах Т.Гоббса, Б.мандевіля і А.Сміта. „Економічна людина” – це мотивований власним інтересом „егоїстичний індивід”. Іншу модель запропонував І.Бентам – це „раціональний максимізатор корисності”.

Разом з цим, ми повинні врахувати, що будь-яка модель не може існувати сама по собі – вона має зв'язки у часі, просторі, з іншими моделями. Взагалі, модель є ідеалом, як визначав М.Вебер, звертаючись до цієї проблеми.

Тому „економічну людину” та її існування в економічному просторі пов'язують з формуванням економічної культури, економічної ментальності, корпоративної культури.

На даному етапі розвитку українського суспільства економічна освіта сприяє формуванню особистості, яка свої дії може корегувати відповідно до ринкових законів. Головне завдання економічної освіти – формувати активних економічних суб'єктів (індивідів, здатних на макрорівні впливати на економічні процеси, а на макрорівні – адекватно оцінювати дії держави), а не тільки пасивних споживачів і виробників продукції.

Структурні зміни в національній економіці безпосередньо впливають на попит щодо кваліфікованих працівників на ринку праці. У зв'язку з цим зміст багатьох професій значно змінився. Чимало нових професій, пов'язаних із сучасними технологіями та функціонуванням ринкової системи є дефіцитними. Завдяки економічним перетворенням попит на освіту і навчання змінився залежно від їхнього рівня, змісту, якості й спеціалізації.

Професійна освіта й підготовка реагують на ринкові зміни, напрями і потреби. В умовах реформування економіки до фахівців висувають певні вимоги, оскільки за недосконалого законодавства в сфері господарської діяльності робота підприємств та організацій ускладнюється як об'єктивними економічними законами, так і недосконалістю роботи самого підприємства. Фірми працюють для отримання прибутку, і тому від фахівця вимагають раціонально-зважених та професійних дій, які базуються на чіткому розрахунку, глибоких знаннях та аналізі економічної ситуації.

До ключових проблем розвитку сучасної економічної освіти слід віднести наступне:

- приділення з боку роботодавців більшої уваги практичному досвіду роботи, ніж наявності диплому про завершення освіти;
- відсутність тісного зв'язку закладів бізнес-освіти із бізнес-середовищем (зокрема старіння методик викладання, якості посібників, навчальних матеріалів, невідповідність набору дисциплін тенденціям розвитку бізнесу, обмежена

кількість дисциплін, спрямованих на розвиток особистих навичок, відсутність практичного досвіду діяльності у бізнесі у викладачів тощо);

- відсутність місць проходження виробничих практик, скорочення практики навчання персоналу на підприємствах, стажування за кордоном, участь в академічних обмінах, подальшого працевлаштування тощо на державному рівні з відповідним правовим забезпеченням;

- питання якості освіти взагалі і ефективності діяльності вищого закладу освіти зокрема;

- неконтрольоване ціноутворення на ринку освітніх послуг;

- обмежені обсяги бюджетного фінансування як освіти в цілому, так і досліджень фундаментального характеру, державних комплексних програм, науково-дослідницьких робіт тощо;

- низький рівень розвитку соціальної інфраструктури та системи соціального захисту, що зменшує доступ до освіти;

- недосконалість законодавчої бази, що зменшує потенціал розвитку закладів освіти;

- складність та громіздкість процедур підготовки та затвердження навчальних планів і програм, що знижує негнучкість закладів бізнес-освіти на ринку освітніх послуг та зменшує ініціативу викладачів у розробці нових курсів;

- зміни на ринку праці, зокрема професійної структури попиту на випускників вищих закладів освіти та посилення вимог до якості підготовки фахівців з вищою освітою;

- низький рівень інформаційного забезпечення та доступу до Інтернет технологій, перешкоджає запровадженню новітніх методик навчання тощо.

Загалом, в українському суспільстві склалася парадоксальна ситуація – держава не відповідає за забезпечення робочими місцями, але далі контролює зміст і організацію освіти. Тому слід згадати, що підприємництво, організаціями якого виступають менеджери, є ініціативною, самостійною діяльністю із зміни або реорганізації соціально-економічних механізмів для використання наявних ресурсів з найбільшою вигодою, для досягнення найбільших прибутків. Створення будь-якої нової справи потребує певних знань з управління виробництвом, вміння оцінювати і передбачати ринкову кон'юнктуру, вчасно приймати нестандартні управлінські рішення та забезпечувати їх практичну реалізацію, керувати колективом на рівні сучасних вимог. Оскільки підприємницька діяльність визначається ринком, то важливою функцією організації підприємництва є система маркетингу. Адже будь-яка підприємницька діяльність спрямована на кінцевий результат – продаж товарів або послуг.

Для досягнення підприємницького успіху потрібні: економічна освіта, зокрема систематичні наукові знання про економічні категорії, закони матеріального виробництва, усвідомлення суті продуктивності сил і виробничих відносин, розуміння особливостей матеріального розвитку суспільства, його економічних завдань. Виявити такі якості може лише людина, підготовлена до підприємницької діяльності. До того ж підприємець має бути високоморальною

людиною, виробляти в собі такі риси, як чесність, справедливість, об'єктивність, розсудливість, мужність, почуття обов'язку і відповідальності, інтелектуальність, тактовність. До підприємницької діяльності зобов'язані готувати молодь навчальні заклади усіх типів і рівнів. Основи такої підготовки закладають у школі. Вузівська підготовка має бути зорієнтована на базове навчання з певних боків дисциплін, на збагачення майбутнього підприємця загальнонауковими, спеціальними і економічними знаннями. [4] Разом з тим, формування навчальних програм підготовки повинні бути зорієнтовані на реальні потреби ринку праці, бути більш мобільними та створюватися при урахуванні моніторингу регіональних ринків праці. Сьогодні ми не знаємо, в якій галузі або й на якому підприємстві є потреба в менеджерах-економістах, менеджерах-управлінцях або менеджерах в сфері інноваційної, інвестиційної діяльності чи банківської справи. Більш того, формування економічної культури менеджера передбачає, що формувати базу знань, умінь тощо та передавати індивідуально-специфічний досвід будуть викладачі, які власне його мають. Сучасна система освіти (особливо державна) настільки фінансово формалізована, що не дає змоги запрошувати висококваліфікованих спеціалістів-практиків до читання лекцій. Керівництво практикою студентів на підприємствах та установах є, як знаємо, формальним процесом. Тому формують економічні знання та уявлення викладачі, або які не мають достатнього досвіду підприємницької діяльності, або ті, хто отримав економічні знання ще за радянських часів.

Сучасна підготовка менеджерів та наявні програми не враховують загальних потреб у високому рівні мовної підготовки. Отримуючи вищу освіту, менеджер не може вільно володіти ні однією мовою, не має практики її застосовувати. Це пов'язано не тільки з рівнем шкільної підготовки, але і рівнем відповідальності студента за отримані знання.

Відповідальність суб'єктів професійної підготовки, на жаль, різна. Викладач несе особисту відповідальність за підвищення кваліфікації; формування іміджу закладу, в якому працює; якість професійних знань; знання новітніх вимог до документації та правової бази (які постійно змінюються); за етико-моральну поведінку та відповідний зовнішній вигляд тощо. При цьому він відповідає не тільки фінансово або дисциплінарно, але і своєю репутацією та авторитетом.

Чи має відповідальність такого рівня студент хоча б за отримані знання або їх неотримання? Проблема відповідальності не буде вирішена до того часу, поки існуватиме технократичний, кількісний підхід до формування навчальних програм, дисциплін, розподілу (норми) кількості студентів на викладача тощо. Тому іноді і маємо абсурдні речі. Наприклад, на освоєння визнаної фундаментальною у всьому світі дисципліни „Філософія” менеджерам виділено 16 лекцій, як і на „Корпоративне право”. Причому навіть поняття „корпорація” не має поки що визначення в нашому праві, а сама дисципліна дублюється „Господарським законодавством” і „Підприємницьким правом”. Звичайно, здобутком є введення курсу „Бізнес-культура” з 2009 р. Але, вже „за традицією” при вве-

денні нового курсу, неможливо знайти не те що підручник, але і програму дисципліни. Вся ця робота знов лягає на плечі викладача.

Ще однією складовою при формуванні економічної культури майбутніх менеджерів є пріоритет моральної цінності праці – одне з провідних завдань гуманітарної підготовки фахівців.

Тому виникає потреба у цілеспрямованих зусиллях формування у свідомості студентів психологічно привабливого образу підприємницької діяльності як висококваліфікованої, чесної, соціально значущої праці. Багато конкретних обставин сучасного українського життя перешкоджають створенню такого образу. Понад те, формують у громадській свідомості стереотипи підприємця-кримінальника, невід'ємними рисами якого є цинізм, моральна нерозбірливість, готовність і вміння переступати рамки законодавства. Тому молода людина, яка пов'язала свою долю з економічним фахом, мимоволі потрапляє в психологічне поле уявлень про бізнес як спосіб легкого і швидкого збагачення за умов нехтування моральними цінностями та юридичними нормами. Її особистий досвід ще недостатній, а репрезентована повсякденним життям та засобами масової інформації пожива для роздумів надто складна і суперечлива, щоб на цій основі самотужки формувати правильні життєві орієнтири. [5]

Сучасна система освіти і сучасний соціум все більше розходяться в різні сторони. Перша добре враховує всі системи примусу. Інший захлинається від нього. В першій до цього часу основою є ієрархія Слово – Вчитель – Учень. В другому вже немає ні Слова, ні Вчителя, а є тільки той, хто вчиться протягом всього життя.

В умовах глобального прогресу та поширення нових постіндустріальних технологій зростають потреби в удосконаленні й переорієнтації кваліфікації та майстерності працівників, які можуть швидко адаптуватися в постійно змінюваному середовищі. Зменшується кількість видів діяльності, у яких базове фахове навчання є достатнім для здійснення кар'єри протягом життя. Ці проблеми мають інтернаціональний характер і властиві як для розвинутих країн (США, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція, Швеція), так і для нових індустріальних країн (Сінгапур, Корея, Малайзія, Індонезія та ін.). Розвиток технологій та організація зміни поступово привели більшість роботодавців до розуміння, що успіх залежить від навичок і здібностей їхніх працівників, а це потребує значних і неперервних інвестицій у тренінг і розвиток.

Проблема навчання та тренінгу є надзвичайно актуальною, хоч і важко встановити її безпосереднє відношення до економічного зростання. Так, наприклад, деякі дослідники вказують, що надії, покладені на освіту в 60-70-х роках, не було реалізовано в економічних секторах багатьох азіатських та африканських країн. У Філіппінах високі темпи економічного зростання може бути пов'язана з масштабною державною освітньою програмою, інтегрованою в довгостроковому періоді.

Дослідники стверджують, що зараз економічний ефект від вкладень у розвиток персоналу є більшим ніж від капіталовкладень у засоби виробництва. За



одними розрахунками 1 долар, укладений у розвиток людських ресурсів, приносить 3-8 доларів доходу, за іншими – обертається тридцятикратними прибутками. На думку економістів Американської спілки сприяння навчанню й розвитку, у 90-ті роки XX ст. зростання економіки за рахунок підвищення навченості працівників, зростання чисельності населення, збільшення капіталовкладень відповідно становило 2,1%, 0,4% і 0,5%. [6]

Важливо також підкреслити зростання значення людей та їхніх навичок для збільшення організаційної ефективності. Такі концепції менеджменту людських ресурсів, як „блокування” до компанії, „рух якості”, підвели старше покоління керівників до розуміння виняткової важливості тренінгу, розвитку працівників і довготермінового навчання (освіти). Наприклад, хоча сфера освіти є другим за величиною сектором американської економіки з доходом понад 770 млрд. дол., проте 70% компаній зі списку Fortune 1000 відчують нестачу кваліфікованих кадрів.

Більшість фірм раніше, а деякі й зараз використовують простий підхід: навчання повинно безпосередньо впливати на продуктивність праці, для цього потрібно тренувати відповідні навички працівників. Але прості тренувальні програми вже не відповідають потребам сучасного бізнесу.

Розв’язання суперечностей між вимогами до майбутніх спеціалістів у галузі економіки та бізнесу й рівнями їхньої професійної кваліфікації може здійснюватись за двома основними напрямками: 1-й – розроблення національних стандартів економічної освіти, рівнів професійної компетентності майбутнього фахівця – економіста (з урахуванням світових тенденцій); 2-й – удосконалення процесу реалізації економічної освіти (змісту економічних дисциплін і застосування інтенсивних навчальних технологій, які базуються на принципах і методах активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів).

З метою формування відповідного рівня економічної культури менеджерів необхідно:

1. Посилити економічне виховання студентської молоді, звернувши насамперед увагу на розвиток у неї таких якостей, як підприємливість і економічна активність у цілому, соціальний оптимізм, вміння самостійно розв’язувати життєві проблеми та активно брати участь в економічному житті суспільства.

2. Впровадити моніторинг ринку праці для своєчасної реакції на його кон’юнктуру.

3. Застосовувати нові принципи організації навчального процесу з урахуванням відповідальності в процесі отримання знань.

4. Активізувати сумісну науково-дослідну роботу викладачів і студентів з впровадженням її результатів в навчальний процес.

5. Удосконалити практичну підготовку спеціалістів з метою отримання реального економічного досвіду.

6. Забезпечити відповідний рівень адаптаційної підготовки спеціалістів-менеджерів.

### **Література**

1. Кремінь В., Ткаченко В. Україна: шлях до себе. Проблеми соціальної трансформації. – К.: ДрУК, 1999. – С.230-231.
2. Ковальчук Г.О. Активізація навчання в економічній освіті: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 298 с. – С.12.
3. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій.// Економіка України. – 2006. - №2. – С.4.
4. Вачевський М.В. Економічне виховання як основа формування готовності молоді до самостійної трудової діяльності.// Актуальні проблеми економіки. – 2002. - №4. – С.47.
5. Скринник З., Гіптерс З. Гуманітарна підготовка студентів економічного профілю.// Психологія і педагогіка професійної освіти. – 2003. - №1. – С.94.
6. Управление персоналом/ Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л.Еремина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – С.302.

*Кравець А.А., Лисенко С.М.*

## **ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ**

Розв'язання проблем зайнятості в інтересах людини є обов'язковою умовою побудови соціально орієнтованої ринкової економіки. Актуальність проблеми зайнятості в тому, що перехід до ринкових відносин в Україні потребує нової концепції зайнятості та ефективного відтворення трудового потенціалу в кожному регіоні, орієнтації не на «усереднену» людину, а на конкретні соціальні та демографічні прошарки населення. Об'єктом даної роботи є процес державного регулювання зайнятості трудових ресурсів в умовах економіки України. Мета дослідження – аналіз існуючих проблем та визначення напрямків щодо ефективного регулювання зайнятості трудових ресурсів в Україні за умов формування соціального ринкового господарства. Основними завданнями даного дослідження є:

- 1) визначення теоретичних особливостей регулювання зайнятості трудових ресурсів в умовах ринкової економіки;
- 2) аналіз існуючих проблем у даній сфері в умовах розвитку економіки України;
- 3) розробка напрямків щодо підвищення ефективності регулювання зайнятості трудових ресурсів в Україні.

В Україні питома вага осіб працездатного віку становить більше ніж 55% всього її населення.

На жаль, практика говорить про те, що ефективність державного регулювання зайнятості трудових ресурсів в Україні не відповідає тим критеріям, які дозволять нашій державі увійти до числа країн з високим рівнем розвитку трудового потенціалу.

Зайнятість має соціальний характер. Вона відображає потребу не тільки в доходах, а й у самовираженні шляхом участі в суспільно корисній праці та ступінь задоволення цієї потребою при певному рівні соціально-економічного розвитку суспільства. Виділяється чотири основних соціальних аспекти зайнятості: реалізація конституційного права на працю; визначаюча роль зайнятості у формуванні рівня життя; формування мотивації до вискоєфективної праці, визначення професійних можливостей та розвитку особистості.

Основними проблемами у сфері зайнятості є: недосконалість нормативної бази у сфері регулювання зайнятості трудових ресурсів, занепад вітчизняного виробництва, високий рівень безробіття, невідповідність між розвитком технологічної бази та рівнем розвитку трудового потенціалу працівників підприємств, низький рівень соціальної захищеності населення та ін. [2,с.235]

Основними завданнями у сфері зайнятості на сучасному етапі розвитку економіки України є: досягнення повної та продуктивної зайнятості населення, досягнення високого рівня продуктивності праці і формування прогресивної галузевої структури зайнятості, задоволення потреб народного господарства в робочій силі з урахуванням потреб кількісних і якісних показників, покращення соціально-професійних характеристик трудових ресурсів тощо.

Для вдосконалення політики зайнятості необхідна реформа політики доходів, регулюючої ролі податкової системи в напрямку формування ринкових механізмів трудової мотивації, крім того, є необхідність удосконалення фінансових механізмів управління зайнятістю, які б забезпечували соціальне страхування на випадок безробіття на достатньому рівні з розподілом тягара формування відповідних коштів між усіма суб'єктами ринку праці. [3,с.258]

Таким чином, система зайнятості населення охоплює широкий спектр економічних, соціальних, природоохоронних, етнічних, політичних, культурних та інших відносин, які необхідно враховувати. Зайнятість не можна зводити тільки до працевлаштування і продуктивності праці, незважаючи на велику значимість цих аспектів.

Нові підходи в політиці зайнятості спрямовані на підвищення гнучкості ринку праці, зменшення витрат на робочу силу, згортання соціальних програм при одночасному розширенні витрат на підготовку й перепідготовку кадрів, створення додаткових робочих місць, жорсткості умов видачі допомоги. Приймаються заходи для посилення ролі приватного сектора у вирішенні проблем зайнятості, інших соціальних проблем; проводиться політика стримування зростання заробітної плати, збільшення тривалості робочого тижня, широкого використання форм неповної зайнятості. [1,с.43-51]

Підсумовуючи, слід зазначити, що практичне впровадження перерахованих вище заходів дозволить Україні наблизитися до Європейського співтовариства та стати цивілізованою державою, яка турбується про життя своїх громадян.

### *Література*

1. Вовканич С., Копистянська Х., Риндзак О. Структура та особливості мотивації зайнятості. Економіка України. – 2002. - №3. –С.43-51.
2. Іванісов О.В. Управління трудовим потенціалом. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 235 с.
3. Качан Є.П., Шушпанов Д.Г. Управління трудовими ресурсами. – К.: Вид. Дім "Юридична книга", 2003. – 258 с.

*Криволапов Е.С., Шилова Л.И.*

## **РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА**

Социально-трудовые отношения являются основным элементом экономических систем всех уровней: от предприятия до государства.

В Украине проблема развития социально-трудовых отношений современного типа и их регулирование требует поиска инновационных путей ее решения, поскольку охватывает интересы большинства слоев населения, социальную направленность экономических реформ и их результаты.

Социально-трудовые отношения характеризуются как система взаимных согласований, компромиссов, соглашений и договоров между работодателями и наемными работниками при участии государства, т.е. включает разные аспекты взаимодействия работника, работодателя и государства: профориентацию и профессиональную учебу, прием и увольнение работников, нормирование и оплату труда, условия и качество труда, трудовую мотивацию, разрешение конфликтов, связанных с трудовой деятельностью и вопросы социального обеспечения.

Ситуация в сфере социально-трудовых отношений в Украине сложилась как нестабильная, что предопределено снижением спроса на труд в связи со значительным снижением параметров экономического развития. Существенным недостатком социально-трудовых отношений, который препятствует развитию трудового потенциала, считается значительный отрыв законодательно принятых трудовых прав, гарантий, требований от уровня их фактической реализации.

Современное состояние социально-трудовых отношений отображает противоречия между ценой и стоимостью рабочей силы, между интересами наемных работников и работодателей, а также отражает существующие деформации трудовых ценностей, уровень конфликтности в обществе в результате накопившихся в течение длительного периода времени социальных потерь. Определенные просчеты рыночных реформ, ориентированных сугубо на экономическую парадигму, без учета социальных ценностей, стали препятствием достижения роста производительности труда, как фактора экономического преобразо-

вания Украины в инновационное и развитое государство. В связи с этим сложилась объективная потребность в формировании нового экономического содержания взаимодействия работодателей и наемных работников, разработки новой концепции развития социально-трудовых отношений, направленных на существенное повышение производительности труда.

Среди основных направлений развития социально-трудовых отношений можно выделить: развитие производственной демократии, которая заключается в более широком привлечении работников к прямому участию в управлении производством, привлечении работников к разным формам коллективной организации труда с элементами самоуправления; обеспечение роста производительности труда за счет развития социально-трудовых отношений.

В сфере регулирования социально-трудовых отношений в современных условиях преобладают государственные методы, которые, прежде всего, предусматривают регулирование оплаты труда работников бюджетной сферы; внедрение единого процента налога на доходы физических лиц для работников всех форм собственности; снижение нагрузки начислений на заработную плату; координация оплаты труда работников, профессии которых единые для всех отраслей; уменьшение уровня безработицы.

Проблемы социально-трудовых отношений на любом этапе развития общества кроются в конфликте интересов работодателей и наемных работников, которые могут возникать в разных направлениях взаимоотношений и принимать форму отчуждения труда, результатом чего становится снижение его производительности. Решение этих проблем, независимо от степени их остроты, находится в плоскости согласования интересов работодателя и наемного работника; в рыночных условиях такое согласование нуждается в участии (регулировании) третьей стороны – государства.

Таким образом, поэтапная реализация методов регулирования социально-трудовых отношений на уровне предприятия позволит изменить взаимоотношения наемных работников и работодателей, что должно отражаться в основных показателях экономического развития: увеличение прибыли, заработной платы, производительности труда.

### **Література**

1. Бабуров Р.В., - «Производительность труда в регулировании социально-трудовых процессов при переходе на рыночную экономику», Москва, 2002 .
2. Петров Ю.Д., - « Рада по вивченню продуктивних сил України», - К., 2004
3. Полонский О. Г., Саноцька А. И. , - «Регулювання соціально-трудових відносин в умовах ринкової економіки».
4. Цимбал О.І. «Регулювання зайнятості та ринку праці в контексті завдань стратегій подолання бідності в Україні», [електронний ресурс]  
<http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=37>

*Леоха А.А. Лисенко С.М.*

## **ГНУЧКА БАГАТОКОМПОНЕНТНА БЕЗТАРИФНА СИСТЕМА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ**

«Вони думають, що вони нам платять, хай вони думають, що ми працюємо» - така філософія частини працівників. Причина – незрозуміла й неефективна система заробітної плати, яка заснована на твердих тарифах та окладах.

Робітники незадоволені не стільки величиною заробітної плати, скільки її несправедливістю, відсутністю її зв'язку з результатами їх праці, великою різницею в оплаті однорідних спеціалістів на підприємствах одного регіону.

Отже, постає дуже важливе і складне питання: як побудувати оптимальну з точки зору працівників та роботодавців систему заробітної плати на підприємстві?

Це питання є актуальним, оскільки на більшості підприємств матеріальна мотивація на 90% є основною, і від того, наскільки справедливою та зрозумілою буде система оплати праці, багато в чому буде залежати успіх підприємства. [1]

Світова і вітчизняна економічна наука має чимало здобутків, які стосуються розробки теоретичних основ і методичних підходів щодо оцінки та стимулювання ефективності праці.

Ці питання висвітлені у наукових працях як вчених України, так і держав СНД, так і вчених країн далекого зарубіжжя.

У своїх дослідження значну увагу проблемам ефективного процесу управління виробництвом та мотивації праці приділяли А.Маслоу, М. Мескон, К.Арджиріс, Р.Лайкерт, Д.Мак-Грегор, Д.Мак-Клелланд, Ф.Герцберг, Г. Емерсон.

Серед вітчизняних вчених, які внесли значний вклад у розвиток такого напрямку економічної думки як управління трудовими ресурсами, слід відмітити праці Л. Абалкіна, В. Адамчука, А. Амосова, Д. Богині, І. Бондар, І. Герчикової, В. Гупалова, А. Калини, Н.Лук'янченко, І. Сороки та ін.

Судячи з багатьох публікацій, більшість вчених єдні в тому, що, по-перше, тарифно-окладна система оплати праці безнадійно застаріла і не відповідає реаліям сьогодення, по-друге, західні моделі стимулювання для нас неприйнятні через неспівставлення заробітних плат з вартістю життя. Саме тому матеріальне стимулювання і сьогодні і в недалекому майбутньому для нашої країни переважатиме над нематеріальним.

У відповідності до сучасних уявлень заробітна плата визначається як оплата вартості витраченої праці – ЗПТ та оплата результатів праці – ЗПП.

Виходячи з цього, зарплата кожного робітника визначається наступними параметрами:

1. Ставка – запланована заробітна плата.
2. Співвідношення двох частин ставки ЗПТ і ЗПП.

## 3. Структура ЗП:

- 1) ЗПЛ – заробітна плата за особисті досягнення;
- 2) ЗПО – заробітна плата за результати роботи свого підрозділу;
- 3) ЗПС – заробітна плата за результати роботи всієї організації.
4. Обмеження заробітної плати (мінімум, максимум).

Ставка – це оплата за компетенцію, тобто за знання, вміння, особисті якості та потенціал працівника, а не тільки за посаду. Від середньоринкової заробітної плати вона може бути нижче на 10-30%, що створить у спеціаліста стимул до інтенсивної праці і постійного навчання. [3]

Частина заробітної плати за результати – ЗПІ в розмірі ставки залежить від важливості функцій працівника.

Працівники у відповідності з впливом їх функцій на кінцеві результати розподіляються умовно на три категорії:

Категорія «А» - функції безпосередньо впливають на результати виробничо-господарської діяльності.

Категорія «Б» - функції опосередковано впливають на результати виробничо-господарської діяльності.

Категорія «В» - функції практично не впливають на результати виробничо-господарської діяльності (рис.1).

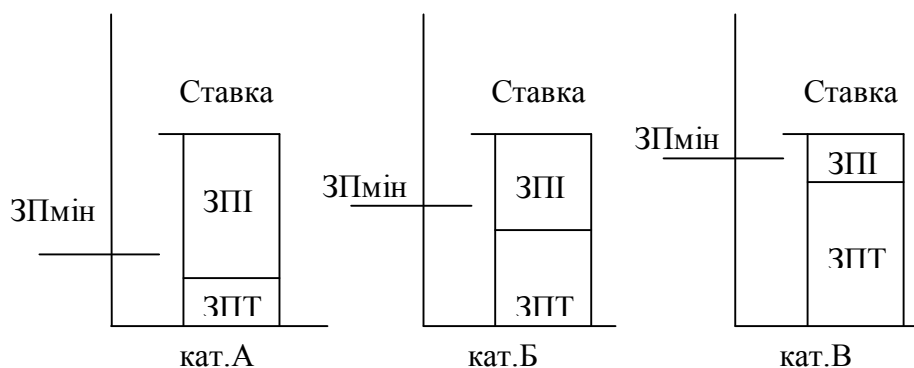


Рис. 1.Схеми розподілу компонентів заробітної плати за категоріями персоналу.

Заробітна плата мінімальна не допускає нарахування фактичної заробітної плати нижче встановленого мінімуму. Величина мінімальної заробітної плати залежить від статусу працівника, його цінності для організації. В тих випадках, коли фактична заробітна плата виявиться меншою за рівень мінімальної заробітної плати, здійснюється доплата до нього, якщо в цьому провина працівника – доплата є фактично безвідсотковим кредитом (рис.2).

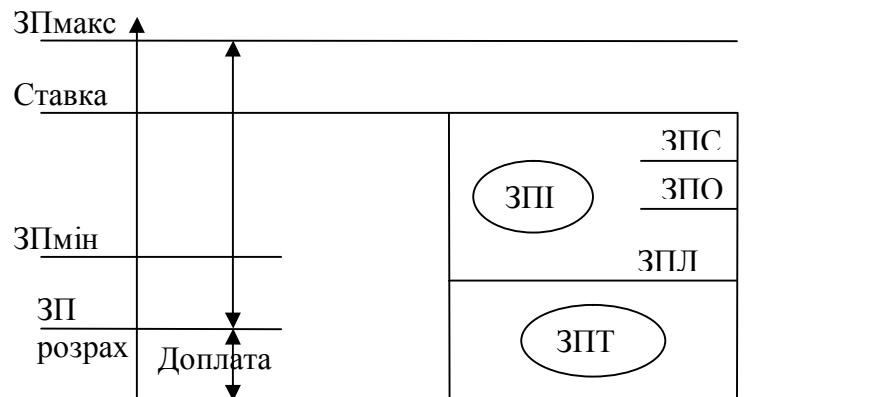


Рис. 2. Структура безтарифної багатокomпонентної заробітної плати

Заробітна плата максимальна визначається максимальним рівнем результатів. Максимальний рівень заробітної плати визначається не тільки фінансовим керівництвом підприємства, але й уявлення про те, що оплата незаробленого знищує будь-яку систему матеріального стимулювання. Для вирішення цієї задачі необхідно скористатися рекомендаціями Р.Нолана: максимальний рівень продуктивності праці робітника (а при лінійній залежності і його зарплати), як правило, обмежений рівнем 120-135%. Все зверх цього – превілей зовнішніх чинників. [2]

Паралельно з оплатою за гнучкою системою можуть бути виплати разового характеру. Але саме разового – у вигляді премій, - а не як основа для базового заробітку.

Головний фактор ефективності даної системи – багатокomпонентність. Дана система є універсальною. Вона поєднує в собі кращі якості почасової та відрядної заробітної плати і охоплює будь-які категорії працівників – від керівників і спеціалістів всіх рівнів до робітників і обслуговуючого персоналу.

Застосування гнучкої заробітної плати передбачає вдосконалення системи планування заробітної плати, оскільки заробітна плата за результати у більшості працівників складає значну частку в ставці, отже й номенклатура й кількість планових показників в системі стимулювання мають особливе значення. Тому на всіх рівнях доцільно встановлювати комплексні плани – за декількома натуральними та вартісними критеріями, - і підводити загальні, комплексні підсумки.

Підприємства, при впровадженні гнучкої системи в якості інструмента управління персоналом, зможуть дозволити собі платити працівникам більше, оскільки і отримають від них багато. За попередніми припущеннями, при застосуванні гнучкої системи в сфері виробництва обсяги виробництва в перші ж місяці збільшаться на 10-20%, а заробітна плата працівників – на 5-20%. Таким чином, вони зможуть досягти більших успіхів, ніж навіть при модернізації обладнання або удосконаленні технологій.



### *Література*

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес. - 2002. – 313 с.
2. Волгин Н.А. Методика разработки и внедрения бестарифной рыночной модели оплаты труда и ее разновидностей на предприятиях с различными формами собственности. М., РАГС. - 1995. – 109с.
3. Пошерстник Е.Б., Пошерстник Н.В. Заработная плата в современных условиях. – М.: С-Пб. - 2002. – 214с.

*Лихацька О.В., Ляшок Н.Ю.*

## **РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ ЕТИКИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ**

Управління персоналом – складний процес. Він охоплює усі сфери роботи з персоналом від наймання робітника до вирішення питань, пов'язаних з його роботою та місцем у трудовому процесі. Кожна фірма, здійснюючи свою діяльність, намагається створити позитивну атмосферу між працівниками в трудовому колективі задля більшої ефективності праці та комфортними умовами роботи. Саме тому більшість керівників, переймаючи досвід закордонних колег, звертається до встановлення правил корпоративної (або іншими словами ділової) етики у трудовому колективі.

Корпоративна етика – це сукупність етичних принципів і норм, якими повинна керуватися діяльність організацій і їх членів. Вона охоплює явища різних порядків: етичну оцінку політики організації; моральні принципи та професійну мораль; моральний клімат в організації; зразки моральної поведінки. [3, с. 26-27]

Якщо організація має за мету стати успішною, то її керівництво зобов'язане звертати увагу на розвиток ділового етикету та корпоративної етики між працівниками в організації. Тут можна поставити наступні питання: чи справді корпоративна етика така важлива? Чи може організація успішно функціонувати без неї?

Відповідь на ці питання доволі прості. Адже використовуючи норми і правила ділового етикету, ми можемо прогнозувати поведінку колег і самі стаємо передбачувани, що допомагає ефективно організувати процес управління. Запровадження корпоративної етики дозволяє уникнути багатьох проблем, пов'язаних з роботою працівників між собою, допомагає у налагодженні внутрішніх зв'язків організації та запобігає виникненню суперечок на підґрунті віросповідання, політичних переконань та інших індивідуальних особливостей між працівниками.

Основною базою для корпоративної етики є етикет.

Оскільки етикет являє собою систему детально розроблених правил чемності, що включають форми знайомства, вітання і прощання, вираження подяки і співчуття, культуру мовлення та уміння вести бесіду, правила поведінки за столом, поздоровлення, подарунки тощо, етикет піднімає моральний рівень організації в цілому та окремо кожного співробітника.

Загальними правилами етикету є уміння тримати себе, ввічливість, уміння коректно реагувати на неприємну ситуацію, скромність, благородність тощо. [5, с.140-142]

Корпоративна ж етика є так званою похідною від етикету, тому вона може приймати будь-які форми залежно від специфіки організації та її мети. В організації вона залежить від того, який стиль ділового спілкування та керівництва (авторитарний, демократичний, ліберальний) характерний для ділового спілкування в організації в цілому, а також від діяльності організації, від смаків її керівництва і від традицій.

Джен Ягер, американська дослідниця, соціолог та пропагандист правил ввічливості в діловому спілкуванні, виділяє шість загальних правил корпоративної етики для будь-якої організації. Точніше ці правила схожі скоріш на заповіді. Вони є наступними:

1) Робіть все вчасно! (Запізнення в роботі означає, що на вас не можна покластися, а це негативно впливає на вашу репутацію.)

2) Не базікайте зайвого! (Ніколи нікому не розповідайте про особисте життя своїх співробітників або керівництва, бо вас вважатимуть несерйозною людиною.)

3) Будьте ласкаві, доброзичливі і привітні! (Ваші клієнти, замовники, покупці, товариші по службі або підлеглі можуть скільки завгодно чіплятися до вас, це не має значення: все одно ви зобов'язані вести себе з ними ввічливо, привітно і доброзичливо.)

4) Думайте про інших, а не тільки про себе! (Поважайте думку інших, намагайтеся зрозуміти, чому у них склалася та чи інша точка зору. Завжди прислухайтеся до критики і радам колег, начальства і підлеглих. Не починайте відразу огризатися, коли хтось ставить під сумнів якість вашої роботи; покажіть, що цінуєте міркування і досвід інших людей.)

5) Одягайтеся як годиться! (Не слід одягати на себе бозна що, інакше ви не відповідатимете іміджу своєї фірми. Одягатися слід стримано, елегантно та зі смаком. Аксесуари слід підбирати ретельно: від туфель до краваток.)

6) Говоріть і пишіть правильно! (Це правило означає, що для того, щоб з ваша думка дещо значила для оточуючих, ви повинні розмовляти грамотно, не голосно та впевнено. Навчіться писати імена та прізвища колег та клієнтів без помилок і вас будуть поважати.) [2, с. 310-315]

Наведені вище загальноприйняті правила поведінки мають втілюватись у корпоративній етиці організації поміж інших специфічних (які запропоновані керівництвом організації), але мати перевагу над ними, оскільки організація,

працюючи з іншими корпораціями, фірмами тощо, має справляти враження стабільної, серйозної організації, з якою можна укласти договори.

І останнє. Якщо організація керується правилами корпоративної етики, це має бути викладено на папері для ознайомлення з прийнятими правилами як працюючих, так і тих, хто наймається на роботу. Корпоративна етика може мати форму внутрішнього нормативного акту або оголошення, враховуючи рекомендації це чи загальнообов'язкові правила.

Отже, роблячи висновки, доцільно сказати, що корпоративна етика є важливою сферою управління персоналом, втілюючись в організації, вона дозволяє підняти моральний рівень працівників та запобігає виникненню проблем, пов'язаних із зіткненням різних індивідуальностей працюючих, оскільки формує загальний фундамент правил поведінки, спілкування та внутрішніх взаємозв'язків між працівниками в організації. Корпоративна етика є ключовим елементом, що поєднує людей - учасників виробничого процесу на підприємстві - у єдиний соціальний організм (людське співтовариство). Під впливом корпоративної етики діяльність працівників організується не стільки на основі наказів або компромісів, скільки за рахунок внутрішньої погодженості орієнтирів і прагнень співробітників. Організація, побудована на єдності світогляду й ціннісних установок її членів, стає найбільш гармонічною й динамічною формою виробничого співтовариства. Корпоративна етика виступає як форма суспільної свідомості, властива як підприємцям, так і найманим робітникам, яких поєднують загальні цілі їхньої професійної діяльності. У закордонній управлінській практиці вироблений ряд спеціальних заходів і методів, спрямованих на формування здорової етичної основи трудових відносин:

- корпоративні кодекси;
- комітети;
- навчання співробітників і керівників етичній поведінці на базі семінарів і короткострокових курсів.
- етична експертиза. [4, с. 124-129]

Істотний вплив на формування корпоративної етики мають стандарти, вироблені Міжнародною організацією праці (МОП) і багато в чому сприйняті на національному рівні державним законодавством. Але корпоративна етика лише на початку свого розвитку в Україні, тож сподіватимемося, що через декілька років корпоративна етика займатиме важливе місце у роботі з персоналом в організації.

### *Література*

1. Беляцкий Н.П. і ін., Управління персоналом: Навчань. Посібник; Мн.: Інтерпрессервіс, екоперспектива, 2002. - 352 с.
2. Джен Ягер. Деловой этикет Как выжить и преуспеть в мире бизнеса. – К., 1994.
3. Етика /Навчальний посібник/, Київ: Юрінком Інтер, 2002; 223с

4. Технологій управління персоналом. Настольная книга менеджера. / Журавлев П.В., Карташов С.А.,
5. Шейнов В.П. Психологія і етика ділового контакту. - К., 2006.

*Немцев Е.М., Немцева Н.С.*

## **ПРОБЛЕМА ПІДГОТОВКИ КАДРІВ ДЛЯ ЕНЕРГОМЕХАНІЧНОЇ СЛУЖБИ**

Вугільна промисловість є і ще багато років буде залишатися однією з провідних галузей промисловості. Паралельно із нею зародилась та розвивалась і продовжує розвиватися й гірнича освіта, основним лейтмотивом якої є підвищення якості підготовки фахівців, удосконалення теоретичного і практичного навчання.

Проблема підготовки висококваліфікованих кадрів для підприємств вугільної промисловості, взагалі, і енергомеханічної служби зокрема, настільки багатогранна та настільки складна й заплутана, що знайти єдиний підхід до її розв'язання дуже складно, якщо можна взагалі.

Проблема ця з'явилась не одразу, вона стала результатом накопичення протягом багатьох років критичного непорозуміння між галузевими підприємствами і закладами професійної освіти. Причому, першим катастрофічно не вистачає і професійних інженерно-технічних працівників і простих гірничих працівників, а другі не мають абсолютної можливості повністю задовольнити потреби виробників у якісно підготовлених кадрах. Слід зауважити, що так було не завжди – довгий час в регіоні працював злагоджений механізм підготовки кадрів для вугільної галузі: існувала система професійно-технічних училищ і гірничих вузів, які щорічно випускали тисячі фахівців гірничого профілю, кожний з яких був затребуваний. Усім відома перша половина дев'яностих років цей механізм поступово зупинило – суцільне безвладдя, поділ власності й боротьба за сфери впливу й важелі керування остудили відносини вуглярів із професійними освітніми закладами. Результат такого положення речей знайшов своє відображення у ряді негативних наслідків:

- неможливість проходження студентами повноцінної практики на підприємстві й засвоєння починаючими фахівцями навичок основних робочих професій. Зважаючи на те, що виробнича практика – найважливіша складова процесу підготовки кадрів, на базі якої формуються професійні та комунікативні здібності.

- відмова підприємств від фінансувати науково-дослідних розробок й укладання з вузами господарсько-договірних тем. Власники підприємств були готові вкладати гроші лише у проекти зі швидкою віддачею вкладених коштів.

- розрив між закладами освіти і підприємствами в плані підвищення кваліфікації викладачів й виникнення інформаційного вакууму в пізнанні нової техніки і нових технологій, що впроваджувалися на підприємстві.

Але час бере своє і все частіше керівники провідних підприємств вугільної галузі на тлі зростаючої конкурентної боротьби стикаються з проблемою модернізації виробництва і впровадження новітніх зразків обладнання. При цих процесах неодмінно проявляється катастрофічна нестача не тільки кваліфікованої робочої сили але й грамотних інженерно-технічних працівників здатних адекватно й грамотно використовувати та обслуговувати «новітні технології». Виходом із ситуації, що склалася, може бути лише вірний і обґрунтований прогноз перспективної потреби підприємства в кадрах всіх рівнів на найближчі роки.

Поряд із вищезгаданим, впливає ще один аспект кадрової проблеми – працевлаштування фахівців на підприємствах. Сьогодні, на відміну від часів існування СРСР, відсутній обов'язковий розподіл випускників. Ті «гарантійні листи», що приносять випускники вузів при отриманні дипломів, у своїй більшості фіктивні. На погляд авторів статті, найбільш оптимальним рішенням цього питання є цільовий набір студентів. Це, крім того, знімає питання виробничих практик на підприємстві й спонукає студента до більш серйозного підходу до навчання. До того ж, у процесі теоретичного навчання й проходження практики на підприємстві, в кожного студента проявляються ті чи інші схильності до певного виду діяльності чи виду обладнання, що дозволяло б керівнику енергомеханічної служби підприємства чи її підрозділу диференціювати майбутніх спеціалістів за їх схильностями. Як показує досвід, постійна оцінка здатностей молодого спеціаліста значно прискорює процес подальшого професійного зростання й кар'єрного росту.

Постійні вимоги з приводу «поліпшення якості освіти» і «підвищення конкурентноспроможності випускника», також наводять на думку відновлення тісних зв'язків між підприємствами та навчальними закладами. Це, насамперед, повинно відображатися у зустрічах викладачів кафедр із головними механіками гірничих підприємств і механіками структурних підрозділів, обговорення з ними поточних проблем механізації й автоматизації виробництва, питань енергозбереження й системи планово-попереджувальних ремонтів.

Як не парадоксально це звучить, але наступним кроком у відновленні стосунків з підприємствами повинна стати спочатку «добровільно-примусова», а в подальшому «обоюдо-вигідна» практика науково-дослідних розробок. Більш того, до цього процесу неодмінно слід підключати і студентів, що також стає однією зі складових частин якісної підготовки фахівця. Подібний підхід стимулює до особистісного розвитку і викладачів і студентів, змушує аналізувати сучасний стан речей, шукати нові рішення, проводити експериментальні дослідження, працювати з науковою літературою. Звичайно, для виробництва такий шлях не завжди супроводжується прямим економічним ефектом, а виконавці таких досліджень не завжди отримають відповідну матеріальну винагороду. Однак, так вирішується ціла низка питань як для викладача так і для студента: підвищення професійного рівня викладача, зацікавленість студента в самоосвіті, стикання з сучасними тенденціями наукового пошуку, розвиток неорди-

нарного мислення, формування «думаючого» фахівця.

Шахтарська праця – дуже важка і небезпечна праця, яка вимагає від майбутнього фахівця особливих якостей. Це і відмінне здоров'я, і фізична витривалість, і високі інтелектуальні й морально-вольові якості, і висока особиста дисципліна, і розвинене почуття відповідальності за доручену справу, і здатність генерувати ідеї й втілювати їх у життя, і постійна готовність з ризиком для життя прийти на допомогу, і вміння швидко приймати правильні рішення. На жаль, сьогодні ні моральна, ні матеріальна винагорода шахтарів не відповідає тому рівню, на який вони заслуговують. Наочно впливає парадокс: престижність професії різко знижується, а вимога і попит на гірничі професії стала і постійна. У теперішній час, у нашому регіоні вугільна галузь є основною, стрижневою, містоутворюючою і не дивлячись на зниження престижності в думках і серцях жителів регіону (скоріше на підсвідомому рівні) формується і передається в поколіннях поважне відношення до шахтарської праці.

Підводячи підсумки дослідження, можна зробити наступні висновки:

1. Підвищення ефективності підготовки кадрів для енергомеханічної служби можливо лише в умовах надійної матеріальної бази (сучасні лабораторні стенди, наочні зразки сучасного обладнання тощо).

2. Розв'язання питання працевлаштування можливо шляхом переважного впровадження цільової підготовки (потребу у фахівцях певного напрямку потрібно встановити шляхом ретельного аналізу роботи енергомеханічної служби).

3. З метою підвищення мотивації й зацікавленості в навчанні необхідно залучати студентів до виконання господарсько-договірних проектів.

4. Формування у закладах освіти підрозділу професійної кар'єри, обов'язком яких буде надання допомоги студентам у визначенні майбутнього місця роботи і налагодженні контактів із роботодавцями.

5. Формування у свідомості людей поважного ставлення до шахтарської праці шляхом ефективних психологічних методів впливу (соціальна реклама, паблік рілейшнз і т.п.).

*Овчаренко Г.М., Завойських Ю.А.*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ: ПОНЯТТЯ ТА ОЗНАКИ**

Однією з передумов успішного функціонування будь-якого виробництва є раціональне використання персоналу, який розглядається як один з найважливіших стратегічних чинників, що сприяє успішності реалізації цілей підприємства. Оскільки від рівня кваліфікації, професіоналізму та інших якісних характеристик персоналу залежать конкурентні переваги підприємств на ринку і, безумовно, конкурентоспроможність галузей та економіки держави загалом, важливо розглянути зміст категорії „конкурентоспроможність персоналу”.

Сучасні підходи до розуміння конкурентоспроможності персоналу ґрунтуються на врахуванні того, що вона є вирішальним фактором, який формує конкурентоспроможність підприємства та товару, а також здатності конкурувати на ринку праці та реалізовувати свій потенціал на конкретному підприємстві.

Аналіз літературних джерел з питань управління людськими ресурсами показав, що використання терміну «конкурентоспроможність» відносно людини як економічного суб'єкта є достатньо поширеним явищем. Проте автори, які зупиняються на аналізі поняття конкурентоспроможності на ринку праці, далеко не однозначні в своїх формулюваннях:

1) так автори Д.П.Богиня, Л.С.Лісогор, М.В.Семикіна, І.І.Цветкова конкурентоспроможність робочої сили (персоналу) розуміють як сукупність якісних, професійних та вартісних характеристик специфічного товару «робоча сила», що задовольняють вимоги попиту на сучасному ринку праці – змістовний підхід. [4]

Слід відзначити, що даний методологічний підхід лише констатує наявність характеристик і не є повним.

2) конкурентоспроможність робочої сили (персоналу) Н.М.Глевацька, О.І.Цимбал, О.Г.Грошелева, О.О.Смірнов розглядаються як здатність робочої сили через конкурсний вид трудової діяльності забезпечувати себе умовами для реалізації особистих економічних та соціальних інтересів – функціональний підхід. [1, 2, 5]

Недоліком цього підходу є неповнота властивостей, які забезпечують конкурентоспроможність.

3) В.М.Коломієць, Т.В.Хлопова, А.В.Шабурова відмічають конкурентоспроможність персоналу як сукупність джерел конкурентних переваг та характеристики ступеня розвитку трудового потенціалу підприємства – порівняльний підхід. [3]

Цей підхід не враховує чинник часу.

Таким чином, конкурентоспроможність персоналу характеризує поєднання певних ознак (природних, освітньо-професійних, ділових та моральних якостей), що характеризують сукупність споживчих властивостей робочої сили до ефективної праці в певний проміжок часу.

Певні якості персоналу стають найбільш привабливими для роботодавця в умовах ринкової кон'юнктури, оскільки дають підприємству більші вигоди у порівнянні з іншими підприємствами.

До числа таких ознак можна віднести: [5]

- вік, стать працівника, здоров'я працівника, психофізіологічні дані, що сприяють виконанню конкретної роботи;
- освіта працівника, кваліфікація за фахом;
- професійний досвід за фахом;
- суміжні професії, володіння іноземними мовами;
- здатність до інтенсивної трудової діяльності;
- здатність до підприємницької активності;

- організованість, обов'язковість;
- мобільність, готовність до зміни змісту та місця роботи;
- вмотивованість, трудова активність;
- здатність до безперервного навчання, перенавчання;
- здатність до прояву творчості в процесі трудової діяльності.

Для можливості оцінювання конкурентоспроможності персоналу доцільно виділити дані ознаки в наступні групи:

- природно-біологічні: вік, стан здоров'я, професійна придатність, працездатність, вправність;
- освітньо-професійні: загальна освіта, професіоналізм, виробничий досвід, стаж роботи;
- соціально-мотиваційні: вмотивованість, інтереси, морально-етичні та психологічні цінності, ставлення до роботи.

В умовах, посилення конкуренції на ринку важливого значення абу-вають такі складові конкурентоспроможності персоналу підприємства, як освіта, професійні знання, уміння та практичні навички; відповідність психофізіологічних і соціально-психологічних особливостей людини вимогам професії.

Конкурентоспроможність персоналу визначається не тільки відповідністю психофізіологічних та соціально-психологічних особливостей людини до вимог, зайнятого нею робочого місця чи посади, рівнем її освітньої або професійної підготовки, стажем роботи, а й ступенем задоволеності працівником своєю працею.

Таким чином, з позиції підприємства знання про рівень конкурентоспроможності робітників необхідно для оцінки перспектив розвитку, а також для ефективної організації управління персоналом. З позиції робітника рівень його конкурентоспроможності є показником його стійкого положення на підприємстві та можливості працевлаштування за його межами.

### **Література**

1. Глевацька Н. М. Конкурентоспроможність робочої сили регіону: методологія та напрями забезпечення: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.09.01 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – К., 2006.– 22 с.
2. Грошелева О. Г. Конкурентоспроможність управлінського персоналу вугільних шахт: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.00.04 – економіка та управління підприємствами. – Дніпропетровськ, 2008.– 17 с.
3. Коломієць В. М. Розвиток конкурентоспроможності персоналу машинобудівних підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.00.04 – економіка та управління підприємствами. – Запоріжжя, 2008.– 16 с.
4. Семикіна М. В. Соціально-економічна мотивація конкурентоспроможності у сфері праці: Автореф. дис. ... канд. екон. наук 08.09.01 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – К., 2004.– 32 с.



5. Смірнов О.О. Підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Київ, 2007.– 20 с.

*Олійник К.М., Табачкова Н.А.*

## **ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ГІРНИЧОВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Розвиток країни неможливий без врахування можливостей управління відтворювальними процесами у всьому комплексі складових її економічного потенціалу, однією з яких є трудовий потенціал. Подолання економічної кризи та забезпечення стабільного розвитку економіки можна очікувати тільки за умови раціонального використання всіх основних факторів виробництва, в тому числі і трудових ресурсів.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення ефективності їх функціонування. Тож в сучасних умовах роль трудових ресурсів як ключового ресурсу економіки значно зросла – ефективність діяльності підприємства в першу чергу залежить від людського фактора, використання інтелектуального потенціалу, кваліфікаційного рівня і здібностей керівників і спеціалістів. Специфіка людських ресурсів порівняно з іншими факторами економічного розвитку полягає в тому, що, по-перше, люди не лише створюють, а й споживають матеріальні та духовні цінності; по-друге, багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості; по-третє науково-технічний прогрес і гуманізація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за сприятливих умов. Тож соціальні витрати – це ефективні вкладення в людський капітал.

Вплив людського фактору на відтворювальні процеси в суспільстві значно більший, ніж будь-яких інших чинників виробництва. Слід розглядати людський фактор не тільки як сукупність працівників, об'єднаних для трудової діяльності, а і як колективний суб'єкт суспільного життя, що має соціальну, демографічну, економічну і політичну структури, взаємодія окремих елементів яких забезпечує подальший розвиток суспільства.

Дослідженнями проблем ефективності трудових ресурсів проводились різними вченими: В. В. Онікієнко, І. К. Бондар, М. І. Долішним, Д. П. Богинею, Ю. М. Красновим, С. М. Злупко, С. І. Бандуром, І. О. Джаїн та іншими.

Трудові ресурси – найважливіша складова діяльності будь-якого підприємства. Однією з головних функцій менеджменту є підвищення продуктивності трудових ресурсів. Саме трудові ресурси підприємства є невичерпним резервом

підвищення ефективності діяльності підприємства, важливим стратегічним потенціалом, впливають на його конкурентоспроможність, визначають напрями подальшого розвитку.

Досвід багатьох зарубіжних компаній за останні десятиріччя свідчить про посилення ролі управління трудовими ресурсами в системі чинників, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства.

Сучасні концепції управління базуються на тому, що люди є одним з найважливіших економічних ресурсів підприємства, джерелом його доходів, конкурентоспроможності і розвитку. Наприклад, Л. Якокке стверджує, що «усі господарські заходи об'єднуються трьома поняттями: люди, продукція, прибуток. Передусім головну роль відіграють люди. Якщо немає здібних спеціалістів, то всі ваші намагання будуть марними».

Підвищення ефективності праці забезпечує збільшення реального продукту й доходу, а тому воно є важливим показником економічного зростання країни. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, а отже, і рівня життя, то економічне зростання стає однією з головних цілей держави з ринковою системою господарювання. Навпаки, зниження ефективності праці призводить до інфляції, пасивного торгівельного балансу, повільних темпів зростання або спаду виробництва і до безробіття. Така ситуація нині характерна для економіки України. Рівень ефективності праці у народному господарстві та промисловості країни досить низький.

Вугільна промисловість України завжди страждала від кризових явищ. Особливо це спостерігалось на початку переходу нашої країни до ринкових відносин. Це було пов'язано з багатьма причинами, а саме: більшість підприємств працюють з незначною виробничою потужністю, використовується застаріле обладнання низької якості, складні гірничо-геологічні умови, високий рівень корупції в галузі та інші.

Ці всі та інші проблеми характерні й для ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахти ім. О.Г. Стаханова». З моменту здачі в експлуатацію, та до 1990 р. шахта працювала на рівні 80-87% своєї проектної потужності (3400 т/рік). Але у зв'язку з постійним відставанням у розвитку гірничих робіт виробки більшої частини підготовлених до виїмки запасів високопродуктивних пластів, шахта почала знижувати рівень освоєння виробничої потужності і на даний момент цей показник становить лише 31,8%.

Одним із головних факторів ефективності використання трудових ресурсів є обсяг виробництва продукції. На ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахти ім. О.Г. Стаханова» спостерігається наступна ситуація: середньорічний приріст видобутку вугілля становить-7,7%, причинами цього є застаріле обладнання, нестаття підготовка очисної лінії забою в результаті недофінансування. Як наслідок, підприємство багато років працює в збитковому режимі. Динаміку обсягу збитків відобразимо на рис. 1.

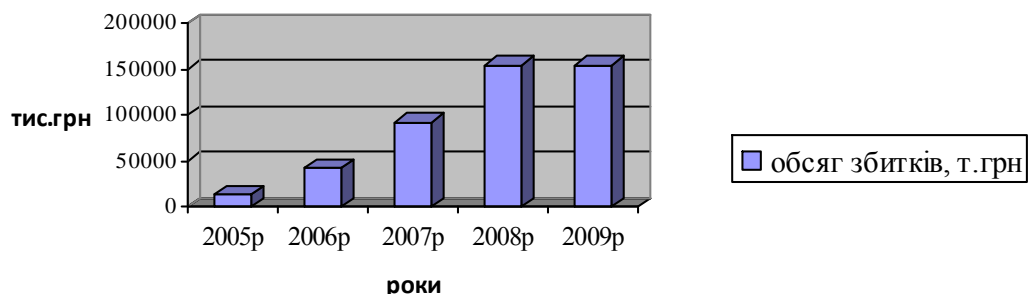


Рис. 1. – Динаміка обсягу збитків ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахти ім. О.Г. Стаханова» за період 2005-2009 р.р.

За результатами проведеного факторного аналізу можна зробити висновки, що на фінансовий результат ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахти ім. О.Г. Стаханова» найбільший вплив має собівартість, адже під впливом саме цього фактору підприємство зазнає значних збитків, оскільки спостерігається неухильне зростання цін на матеріали та обладнання для вугледобувного виробництва. Такі фактори, як обсяг реалізації продукції та ціна одиниці продукції позитивно впливають на фінансовий результат підприємства. Але слід зауважити, що позитивний вплив фактору ціни не є однозначним, адже постійне зростання ціни може призвести до зниження обсягів реалізації продукції, а отже підприємство не зможе витримати конкуренції в галузі. Тож підприємству необхідно орієнтуватись на зниження собівартості продукції, як на один з найголовніших факторів поліпшення фінансового результату. Але слід мати на увазі, що такі статті собівартості як «Витрати на оплату праці» та «Відрахування на соціальні заходи» резервами бути не можуть. Тож резервами зниження собівартості є матеріальні витрати. Це не дивно, адже вугледобувна промисловість є матеріаломістким виробництвом. Але аналізуючи показники матеріаломісткості на ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахти ім. О.Г. Стаханова» за 2005-2009 роки можна зробити висновки про неекономне використання матеріальних ресурсів після 2007 року. До 2007 року цей показник зростав внаслідок збільшення випуску продукції.

Основним показником ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці. За період, що аналізується на ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахти ім. О.Г. Стаханова» спостерігаємо, що показники продуктивності праці постійно змінюються, це залежить від таких факторів: нестабільність обсягів виробництва та чисельності робітників (рис. 2).

Як бачимо, середньомісячна зарплата має тенденцію до зростання. Але виходячи з того, що середньорічний приріст продуктивності праці складає 4,6%, а середньорічний приріст середньомісячної зарплати – 16%, це збільшення заробітної плати відбувається не за рахунок зростання продуктивності праці, а в результаті необхідності підвищення заробітної плати працівникам вугільних підприємств згідно з вимогами чинного законодавства. В такому випадку необґрунтоване зростання заробітної плати спричиняє інфляцію та не впливає на пі-

двищення рівня життя. Такий захід може бути застосований лише тимчасово для відтворення трудових ресурсів. Висока заробітна плата повинна супроводжуватись стабілізацією ефективного сукупного попиту на робочу силу, посиленням мотивації та підвищенням продуктивності праці, зростанням платоспроможного попиту населення, інвестуванням економіки, а значить, зростанням зайнятості.

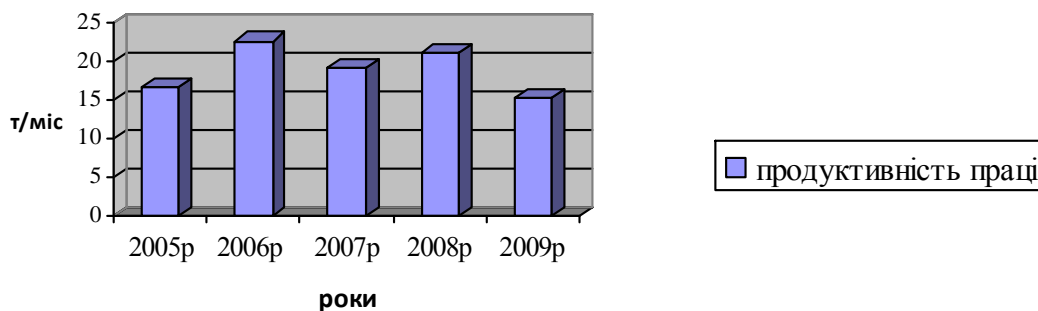


Рис. 2. – Динаміка продуктивності праці на ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахта ім. О.Г. Стаханова»

Великий вплив на продуктивність праці робітника має такий соціально-економічний фактор, як стимулювання праці: розмір заробітної плати і регулярність її виплат. Динаміку середньомісячної зарплати зобразимо на рис. 3.

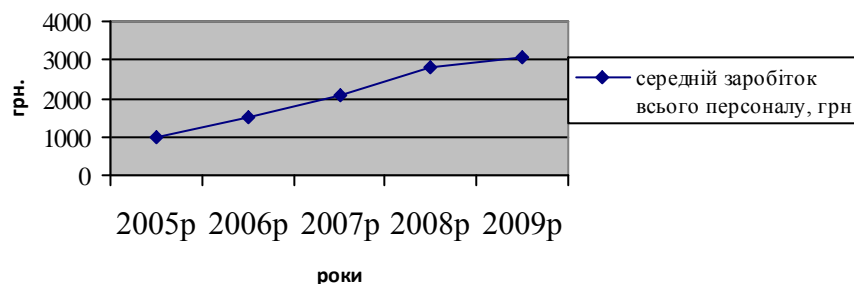


Рис. 3. – Динаміка середньомісячної зарплати на ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахта ім. О.Г. Стаханова»

Трудові ресурси мають специфічний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства. Достатня забезпеченість підприємств трудовими ресурсами відповідного рівня кваліфікації та професійних навичок, їхнє раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції та підвищення ефективності виробництва. Зокрема, від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання, залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів, і, як результат,

обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та низка інших економічних показників.

Стосовно забезпеченості трудовими ресурсами на ДП «Красноармійськ-вугілля» ВП «Шахти ім. О.Г. Стаханова» варто відмітити, що спостерігається недокомплектованість усіх категорій працівників (табл. 1).

Таблиця 1

## Аналіз руху працюючих на шахті

Показники	2008 р	2009 р	Абсолютне відхилення
Чисельність, всього	4276	3896	-380
-непромгрупа	171	153	-18
-чисельність ПВП	3924	3625	-299
Робітників з виробітку	3359	3095	-264
На підземних роботах	2189	2026	-163
-ГРОВ	304	271	-33
-прохідники	330	290	-40
-на поверхні	1170	1069	-101
Коефіцієнт обороту з прийому	0,121	0,124	0,02
Коефіцієнт обороту з вибуття	0,199	0,189	0,01
Коефіцієнт плинності	0,157	0,151	-

При чому зміна загальної чисельності працівників відбувається в основному за рахунок робітників основних професій, таких як ГРОВ та прохідник. Динаміку чисельності ГРОВ та прохідників наведено на рис. 4.

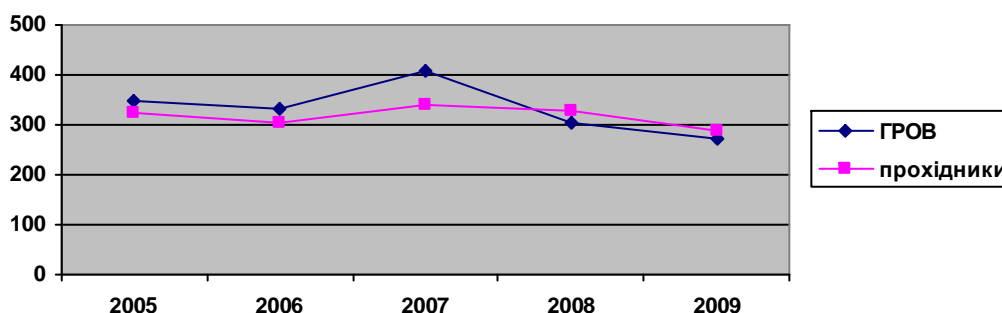


Рис. 4. – Динаміка чисельності ГРОВ та прохідників  
ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахти ім. О.Г. Стаханова»

Частка робітників основних професій на підприємстві становить не більше 10-15 %, що порівняно з такими країнами, як Німеччина, Франція, де частка становить не менше 25-30%. Тож необхідно збільшувати цей показник виходячи з того, що саме ефективність праці прохідників та ГРОВ впливає на фінансовий результат підприємства.

Ступінь використання робочого часу, яка безпосередньо впливає на ефективність функціонування трудових ресурсів характеризується наступними показниками наведеними в табл. 2.

Таблиця 2

## Втрати робочого часу, що мають місце на підприємстві

Показники	2008	2009	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
Відпрацьовано за рік одним працівником, днів	217	219	2	0,9
Втрати робочого часу на одного працюючого, людино-годин:	68,76	80,18	11,42	16,6
з ініціативи адміністрації	-	-	-	-
Простої та масові невиходи	-	-	-	-
Тимчасова непрацездатність	11,08	10,05	-1,03	-9,3
Неявки у зв'язку з тимчасовим переводом для роботи на іншому підприємстві	0,99	0,45	-0,54	-54,5
Неявки з дозволу адміністрації	0,52	2,75	2,23	428,8
щорічні відпустки	53,8	61,2	7,4	13,75
учбові відпустки	2,26	5,6	3,34	147,8
Інші причини	0,08	0,06	-0,02	25
Планова тривалість роб.дня, годин	6,2	6,0	-0,2	-3,22

Проаналізувавши дані таблиці 2, можна побачити, що у 2009 р. у порівнянні до 2008 р. збільшилися втрати робочого часу на одного працюючого 16,6%, зменшилися втрати робочого часу з причини тимчасової непрацездатності прогули на 9,3%, що свідчить про зменшення виробничого травматизму. Але в той же час збільшилися неявки з дозволу адміністрації та учбові відпустки відповідно на 428,8 % і 147,8%. Таким чином, при більш ефективному балансі затрат робочого часу на ДП «Красноармійськвугілля» ВП «Шахти ім. О.Г. Стаханова» його резервом є перевищення неявок з дозволу адміністрації.

З наведеного аналізу роботи шахти з 2005 по 2009 рік зроблені висновки. Шахта протягом цього років має тенденцію до погіршення всіх техніко-економічних показників, головною причиною їхнього зниження є невиконання обсягу видобутку. З аналізу видно, що основними причинами є: несвоєчасне введення лав; значне зношування устаткування; недостатня кількість матеріальних ресурсів; робота лав у складних гірничо-геологічних умовах. Однак на шахті є резерви, що дозволяють позитивно вплинути на збільшення обсягів видобутку, а відповідно й збільшення реалізованої продукції:

- своєчасна підготовка лав гірськими роботами;
- виділення бюджетних коштів у повному обсязі на оснащення лав, на придбання прохідницького устаткування, заміна стаціонарного устаткування, капітальний ремонт наявного устаткування;
- підвищення продуктивності за рахунок якісного складу робітників (зниження відтоку робітників за рахунок підвищення зарплати, пряма залежність від виконання плану);

- резерви в зниженні витратного механізму - собівартості реалізованої продукції - це повторне використання матеріалів тощо.

### **Література**

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 312 с.
2. Богиня Д., Шевченко А. Ефективність праці в ринковій економіці // Україна: аспекти праці. – 1996. – №4. – С. 3-6.
3. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США // Проблемы теории и практики управления. – 2002. - №2. – С.83-88.
4. Дуда С.Т. Сучасні підходи до вивчення поняття продуктивності праці // Науковий вісник. – 2005. - №15. – С.340 – 345. – Режим доступу:  
[http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlts/15\\_5/340\\_Duda\\_15\\_5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/15_5/340_Duda_15_5.pdf)
5. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємств // Україна: аспекти праці. – 2008. – №3. – С. 39-42.
6. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» // Економічний простір. – 2008. – №15. – Режим доступу:  
[http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2008\\_15/rac.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_15/rac.pdf)

*Погромська І. В., Ляшок Н. Ю.*

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Актуальність теми. Персонал – це особливий склад підприємства, організації, або частина цього складу, яка являє собою групу за професійними чи іншими ознаками. Під управлінням персоналу розуміють сукупність усіх управлінських рішень та видів діяльності, що безпосередньо зв'язані з організацією впливу на людей, які працюють на підприємстві чи установі. [3, с. 10 – 12]

Однією із ключових проблем ефективного функціонування підприємств є високий рівень підготовки персоналу та управління, оскільки він виступає рушійною силою будь – яких економічних змін. Сучасні концепції систем управління персоналом базуються, з одного боку, на принципах і методах адміністративного управління, з іншого – на концепції всебічного розвитку особистості і теорії людських відносин. [4, с. 189]

Вдосконалення системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах (в організаціях) має спиратися на накопичений зарубіжний досвід.

У практиці управління персоналом в останні роки чітко просліджується переплітання різних його моделей: американської, японської і західноєвропейської. В цьому проявляється процес інтернаціоналізації сучасного менеджменту. Важливим етапом цього процесу стали асиміляція ідей системного підходу, розробка різних моделей організації, як системи – не тільки функціо-

нуючої, але й такої, що розвивається, на основі яких сформувався новий підхід у кадровому менеджменті – управлінні людськими ресурсами. [ 2, с. 25]

Метою даної статті є порівняльний аналіз зарубіжного досвіду управління персоналом.

В сучасній теорії і практиці управління персоналом на фірмах індустріально розвинутих країн домінують два діаметрально протилежних підходи – американський і японський. [ 2, с. 25]

Основу концепції управління персоналом підприємства в даний час складає зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти у відповідності із завданнями, що стоять перед підприємством.

Зміна економічної і політичної систем України в 90 – ті роки одночасно надали великі можливості і містять серйозні загрози для існування кожної особистості, вносять значний рівень невизначеності в життя практично кожної людини.

Управління персоналом в такій ситуації набуває особливого значення, оскільки дозволяє реалізувати, узагальнити широкий спектр питань адаптації індивіда до зовнішніх умов, врахування особистісного фактора при побудові системи управління персоналом.

Виходячи на вітчизняний та світовий товарний ринки керівники підприємств стикаються з непристосованістю досвіду роботи з кадрами при плановій економіці до нових умов господарювання. Не зважаючи на такі позитивні аспекти, як гарантованість зайнятості, соціальний захист працівників, в радянській системі кадрового менеджменту були такі негативні аспекти як: відсутність системи добору працівників (існував централізований розподіл випускників навчальних закладів); прийняття на керівні посади за партійною ознакою.; відсутність системи мотивації і стимулювання ефективної роботи (через існування систему перерозподілу результатів праці як в середині підприємства, так і в державі в цілому). [1, с. 50 – 52]

Отже, розглянемо американський та японський підхід до управління персоналом.

Американський – передбачає початкове визначення професійно – кваліфікаційної моделі «посади» і «підтягування» до найбільш відповідних працівників за схемою «посада – працівник». Особливостями системи управління в американських фірмах є наступне: персонал розглядається як основне джерело підвищення ефективності виробництва; йому надається певна автономія; підбір здійснюється за такими критеріями, як освіта, практичний досвід роботи, психологічна сумісність, уміння працювати в колективі; орієнтація на вузьку спеціалізацію менеджерів, інженерів, вчених.

Вся управлінська діяльність в американських компаніях ґрунтується на механізмі індивідуальної відповідальності, оцінці індивідуальних результатів, розробки кількісних виражень цілей, які мають короткотерміновий характер.



Управлінські рішення, як правило, приймають конкретні особи і несуть відповідальність за їх реалізацію.

Характерними умовами праці є:

1. Зменшення обсягів роботи в центральних службах і скорочення адміністративного апарату;
2. Більш широкий перелік професій і посадових інструкцій;
3. Перехід на гнучкі форми оплати праці;
4. Об'єднання інженерів, вчених і виробничників у наскрізні колективи – проектно – цільові групи.

Традиційно в індустріальних країнах, Канаді, США як малі, так і великі підприємства дотримуються відкритої політики «вхід – вихід», при якій процедура підбору кадрів проста, тому робітника можна звільнити або перемістити, якщо це потрібно фірмі.

Поряд з американськими системами, на яких базуються формування, розвиток і управління персоналом, а також організація роботи з резервом, зупинимося на японській практиці. Особливість функціонування японської системи полягає в тому, що вона створюється в рамках діючої структури і гнучкої системи групової відповідальності, горизонтальних зв'язків і стимулів функціонує в межах існуючих організаційних рамок.

Японська модель передбачає початкове вивчення сильних і слабких сторін особистості працівника і підбір для нього відповідного робочого місця (система «працівник – посада»).

Японській моделі характерна орієнтація на:

1. Довгу перспективу роботи на одному підприємстві;
2. Якість освіти й особистий потенціал робітника;
3. Оплата праці визначається комплексно, з врахуванням віку, стажу роботи, освіти та здібностей до виконання поставленого завдання;
4. Участь працівників у профспілках, що створюються в межах організації, а не галузі.

Основними принципами управління персоналом є: переплетіння інтересів і сфер життєдіяльності фірми і працівників; висока залежність працівників від фірми, надання йому значних гарантій в обмін на відданість фірмі і бажання захищати її інтереси; пріоритет колективним формам, заохочення трудової кооперації всередині фірми в рамках невеликих груп; атмосфера рівності між працівниками незалежно від їхніх посад; підтримання балансу впливу та інтересів трьох основних сил, що забезпечують діяльність фірми: керівників, інвесторів і працівників.

В Японії не існує традиції розподілу працівників на три категорії (вискокваліфікованих, малокваліфікованих і некваліфікованих). Всі робітники в час прийняття їх на роботу є некваліфікованими. Вони обов'язково будуть підвищувати свою кваліфікацію. До того ж, тут немає чіткої межі між інженерно – технічним персоналом і робітниками. [2, с. 25 – 26]

Основна причина успіхів японської економіки криється в методах управління. Використовуються головним чином дві групи методів: «канбан» («точно вчасно») і «комплексне управління якістю» («нуль дефектів»), відповідно до яких і будується робота з персоналом, ведуться його виховання, добір і формування резерву. [5]

Можна зробити висновки.

Кожна модель має свої переваги і недоліки. Так, для американського підходу характерно використання персоналу як основного джерела підвищення ефективності виробництва, короткострокове наймання, швидка оцінка і просування по службі, індивідуальне прийняття рішень, індивідуальна відповідальність, ігнорування інтересів індивідуальних працівників. Для японської – вивчення сильних і слабких сторін особистості працівника і підбір для нього відповідного робочого місця, довічне наймання, поступові і повільні оцінки просування, колективне прийняття рішень, колективна відповідальність, підвищена увага до підлеглих.

Недоліком японської моделі, на нашу думку, є велика залежність працівника від фірми, тоді як в американській моделі працівник може звільнитися в будь – який момент. Слід зазначити, що японський стиль управління найбільшою мірою враховує національні традиції (повага до ритуалів, звичаїв, довічне наймання на роботу).

### **Література**

1. Дмитриенко Г.А., Дорошенко Є.А. Оцінка рівня культури персоналу: Навч. – практич. Посібник. – К.: МАУП, 1998. – 88 с.
2. Крушельницька О. В. Мельничук Д. П. Управління персоналом: Навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене. – К., «Кондор». — 2005. – 308 с.
3. Михайлова Л. І. Управління персоналом. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
4. Мороз М.М. Зарубіжний досвід управління персоналом Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – вип. 20.10 – 344 с.
5. Русинова Ф.М., Радю М.Л. Менеджмент: Учебник. – М.: ФБК – ПРЕСС, 2000. – 504 с.

*Погромська О. В., Ляшок Н.Ю.*

## **КОНФЛІКТИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Актуальність теми. Серед багатьох практичних проблем менеджменту виробничих організацій в останні роки особливого значення набувала проблема ефективного управління персоналом. Часто управлінці, які не можуть зосередитися або володіти собою в конфліктній ситуації, встати на об'єктивну позицію, самі інстинктивно намагаються або запобігти конфлікту або відкласти його, що не дає повного вирішення проблем у діловому колективі.

Конфлікт – це зіткнення протилежно направлених дій працівників, які зумовлені розбіжністю інтересів, цінностей та норм поведінки. [2, с. 139]

Однією з основних проблем конфлікту є те, що конфлікт є складним феноменом, який потребує теоретичного і практичного вивчення з метою управління ним на всіх стадіях його функціонування, особливо це актуально у періоди кризи підприємства або його трансформації. Дослідження конфлікту є неодмінною передумовою його розв'язання, оскільки дає змогу пізнати його глибину, складність, позиції сторін тощо.

Метою даної статі є вивчення природи виникнення та розроблення шляхів вирішення конфліктної ситуації в трудовому колективі.

Конфлікти виникають у процесі взаємодії, спілкування людей, оскільки інтереси, погляди є різні, і тому конфлікти існують стільки, скільки існує людство. Проте загальноприйнятої теорії конфліктів, що вичерпно пояснює їх природу, вплив на розвиток колективу, суспільства поки ще не існує, незважаючи на багаточисельні дослідження з питань виникнення, формування конфліктів та управління ними. Початок сучасної теорії конфліктів закладений німецькими, австрійськими та американськими соціологами на початку XX століття.

Поняття конфлікту можна визначити як відсутність згоди між двома або більше сторонами, які можуть бути фізичними особами або групою працівників. Кожна сторона робить все можливе, щоб була прийнята її точка зору, і перешкоджає це зробити іншій стороні. Існують й інші визначення поняття конфлікту.

Сучасні погляди полягають у тому, що навіть при наявності ефективного управління в організаціях деякі конфлікти не тільки можливі, а навіть бажані. Звичайно, конфлікт не завжди має позитивний характер. У деяких випадках він може заважати задоволенню потреб індивідууму і навіть досягненню цілей організації. Проте у багатьох випадках конфлікт допомагає виявити різноманітність поглядів, дає додаткову інформацію, допомагає виявити альтернативи вирішення проблем.

Конфлікти в колективі можуть відігравати, як негативну так і позитивну функції. Основні функції конфліктів:

1) позитивна: розрядка напруження між конфліктуючими сторонами; отримання нової інформації про опонента; згуртованість колективу організації для протидії зовнішнім ворогам; стимулювання до змін і розвитку; зняття синдрому покори у підлеглих;

2) негативна: великі емоційні і матеріальні витрати на участь у конфлікті; звільнення співробітників, зниження дисципліни, погіршення соціально – психологічного клімату в колективі; відношення до переможених груп як до ворогів; надмірне захоплення процесом конфліктної взаємодії, яке шкодить роботі; після завершення конфлікту – зменшення міри співробітництва між частиною працівників; важке відновлення ділових відносин. [1, с. 182 - 184]

Роль конфлікту залежить від того, наскільки ефективно ним управляють. Щоб управляти конфліктом, необхідно розуміти причини виникнення конфліктної ситуації.

Конфліктна ситуація – це різні позиції сторін з певного приводу, прагнення до протилежних цілей, використання різних засобів їх досягнення, незбіг інтересів, мотивів тощо.

Як правило, в основі конфліктної ситуації лежать об'єктивні протиріччя, проте інколи досить будь-якого приводу, інциденту – і може виникнути конфлікт. [1, с. 184 - 186]

Управління конфліктом може виражатися у врегулюванні, завершенні, запобіганні, профілактиці, ослабленні, придушенні, відстрочці тощо. При цьому, головними методами управління конфліктом виступають: суперництво – спосіб, орієнтований на владу, на ствердження власного положення, тобто коли один задовольняє свої потреби за рахунок іншого, або може означати «відстоювання своїх прав», захист своєї точки зору; узгодження – протилежність суперництву, коли людина ігнорує свої власні потреби, щоб задовольнити потреби іншого, тобто в цьому випадку присутній елемент самопожертви, великодушності та милосердя; ухил (відсторонення) – дипломатичне відкладання вирішення питання до кращих часів, невпевнений спосіб управління конфліктом; співробітництво – протилежність ухилу, передбачає спроби вироблення спільного рішення і може приймати форму розбіжностей для з'ясування обох точок зору та вирішення взаємних проблем; компроміс – знаходження взаємовигідного рішення шляхом взаємного бажання йти на примирення, зниження напруги та прояви поступок. [3]

Управління конфліктною ситуацією потребує визначення основних типів конфліктів, причин їх виникнення та методів розв'язання.

Розрізняють чотири основних типи конфлікту: внутрішньоособові, міжгрупові, міжособові, конфлікти між особою і групою.

Внутрішньоособовий конфлікт. Цей тип конфлікту може проявлятися в різних формах. Більшість цих конфліктів пов'язана з низьким рівнем задоволення від праці, невпевненістю в собі чи організації.

Міжособовий конфлікт. Цей тип конфлікту найбільш поширений. В організації він виражається по – різному. Конфлікт виявляється, як зіткнення особистостей. Люди з різними рисами характеру, поглядами та цінностями інколи просто не в змозі співіснувати.

Конфлікт між особою і групою може виникнути конфлікт, якщо особа займає позицію, що відрізняється від позиції групи. Найчастіше конфлікт виникає через розбіжності в цілях чи інтересах функціональних структурних груп.

Будь – який керівник зацікавлений у тому, щоб конфлікт, який виник в його організації, був якнайшвидше вичерпаний, оскільки його наслідки можуть нанести і моральну, і матеріальну шкоду. Цей процес може проходити як без його участі, силами самих сторін, так і при активному його втручанні та управлінні.

Конфлікт може бути вирішений в результаті трьох типів дій: односторонніх, коли кожен учасник діє на свій страх і ризик; взаємоузгоджених, наслідком якого є компроміс; інтегрованих.

Управління конфліктами — це цілеспрямована дія на ліквідацію (мінімізацію) причин появи конфлікту, або корекцію поведінки учасників.

Для управління конфліктом можна використати дві стратегії: попередження й вирішення, причому стратегія вирішення залежно від ситуації реалізується двома способами — примусом і переконанням, підкріпленим засобами стимулювання.

Стратегія попередження конфлікту – сукупність заходів організаційного і роз'яснювального характеру, а саме: покращення умов праці, більш справедливий розподіл ресурсів, винагороди, зміна структури організації, системи управління нею, забезпечення виконання правил внутрішнього розпорядку, службовий етикет.

Стратегія вирішення конфлікту спрямована на те, щоб змусити або переконати конфліктуючі сторони припинити ворожі дії і приступити до переговорів, знайти оптимальне рішення, яке б виключало поразку будь-якої сторони і визначило б напрям ефективної діяльності.

Вирішення конфліктів – це усунення повністю або частково причин, які провокують конфліктну ситуацію. [1, с.184 - 194]

Можемо зробити висновки.

Отже процес пошуку нових ідей і підходів у сфері управління персоналом, має враховувати не тільки саму процедуру постановки і розв'язання конкретної ситуації, але і різноманітні аспекти, пов'язані з організацією пошукових груп, управління їх діяльністю, розвиток творчих здібностей кожного конкретного виконавця. Розбіжності і протиріччя неминучі в тих випадках, коли люди висловлюють різні точки зору, конфлікти як частина життя виникають у суспільстві між індивідами, організованими групами, інтереси яких протилежні. [3]

У свідомості людей конфлікт найчастіше ототожнюється з агресією, погрозами, суперечками, ворожістю, війною та ін. Раніше була поширеною думка, що він є небажаним явищем і його необхідно негайно вирішувати. Сучасні ж погляди на конфлікти в організаціях зазнали суттєвих змін. Якщо конфлікт є конструктивним, спрямованим на вирішення проблем організації, то його потрібно вміло використати для поліпшення ситуації. [1, с. 183]

Керівник, що здатний правильно вести себе в конфліктній ситуації і вживати заходи до усунення їх, викликає до себе повагу. Нездатність керівника до конструктивного вирішення конфліктної ситуації викликає зниження його авторитету серед підлеглих чи навіть породжує вороже і непримиренне до нього ставлення. [3]

### *Література*

1. Крушельницька О. В. Мельничук Д. П. Управління персоналом: Навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене. – К., «Кондор». — 2005. – 308 с.
2. Михайлова Л. І. Управління персоналом. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
3. Сочинська – Сибірцева І.М Роль креативних методів в системі управління конфліктними ситуаціями Наукові праці КНТУ Економічні науки, 2009, вип. 15.

*Себко Х.С., Лисенко С.М.*

## **ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ЗА РАХУНОК СТИМУЛЮЮЧОЇ ФУНКЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ**

Економічне зростання України, її інноваційний шлях розвитку у багато чому залежить від розвитку вугільної промисловості. Підвищення ефективності видобутку вугілля можливе при умові найбільш раціонального використання всіх наявних ресурсів, в першу чергу - трудових. Управління трудовими ресурсами на підприємствах гірничої галузі України в умовах ринку вимагає комплексного підходу до організації матеріального стимулювання з метою задоволення інтересів власників підприємств і найманих працівників.

До теперішнього часу стимулююча функція заробітної плати працівників видобувних дільниць і вугільної галузі в цілому в Україні використовується далеко не повною мірою. Існуюча система оплати праці не створює дієвої матеріальної зацікавленості в постійному нарощуванні обсягів виробництва. Тому досить актуальним є підвищення стимулюючої функції заробітної плати для покращення управління трудовими ресурсами підприємств вугільної промисловості.

Метою даної роботи є аналіз показників ефективності управління трудовими ресурсами на шахті «Стаханова» та розробка пропозиції щодо вдосконалення управління трудовими ресурсами через покращення мотивуючої функції оплати праці. Дана мета обумовила виконання наступних задач:

- вивчення теоретичних аспектів з приводу управління трудовими ресурсами та оплати праці;
- аналіз стану управління трудовими ресурсами на шахті «Стаханова»;
- розробка заходів щодо підвищення стимулювання праці через заробітну плату для збільшення ефективності управління трудовими ресурсами.

Управління трудовими ресурсами підприємства можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей. [3] Управління трудовими ресурсами містить у собі багато етапів, але тематика даної роботи передбачає досконале вивчення саме етапу визначення заробітної плати і пільг. Термін «заробітна плата» відноситься до грошової винагороди, виплачуваної організацією робітнику за вико-

нану роботу. [2] Вона спрямована на винагороду персоналу за виконану роботу і на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності.

Саме заробітна плата є найефективнішим важелем управління трудовими ресурсами, тому що результати багатьох досліджень показують, що для робітників вугільної галузі головною потребою існування, а також основним методом стимулювання високого рівня продуктивності є гідна оплата праці. [4]

Шахта «Стаханова» - один з підрозділів державного підприємства «Красноармійськвугілля», була побудована за проектом інституту «Донгіпрошахт» і введена в експлуатацію у 1974 році з проектною потужністю 4000 тис. тон на рік. Основним видом діяльності шахти є видобуток вугілля.

Аналіз діяльності підприємства показав, що останні роки шахта не працювала на повну свою потужність. Особливо показники діяльності погіршилися у 2009 році. Так план по видобутку вугілля виконано лише на 78,4%, а порівняно з 2008 видобуток зменшився на 372398 тон, тобто на 41,4%.

Щодо середньоспискової чисельності робітників з видобутку вугілля, слід відмітити, що у 2009 році порівняно з 2008 вона зменшилась на 264 людини, тобто на 7,9%. А фактичний рівень 2009 року менший за плановий на 9,6% (327 людини). Фонд заробітної плати у 2009 році зменшився на 3,61%, і його фактичний рівень був менший планового на 12,96%. Але зменшення фонду заробітної плати відбулося лише через зменшення кількості працівників, тому що середня заробітна плата поступово зростає. При цьому у 2009 році спостерігається зменшення продуктивності праці робітників з видобутку вугілля на 22,4% (4,7 тон/люд). Таким чином, зменшення продуктивності праці є набагато більшим, ніж зниження фонду оплати праці, а це говорить про його перевитрату.

Зменшення продуктивності праці говорить про неефективне управління трудовими ресурсами на шахті. Така тенденція може спостерігатися через те, що система матеріальної винагороди робочих видобувних ділянок не враховує ефективності особистого внеску кожного працівника в загальний результат роботи всього колективу. Тому цю систему необхідно змінювати у напрямі вдосконалення стимулюючої функції заробітної плати.

Повна заробітна плата складається з основної і додаткової. Основна заробітна плата – це постійна її частина. Це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці. Додаткова заробітна плата – це змінна її частина. Це винагорода за працю понад установлені норми за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Саме додаткова заробітна плата здійснює стимулюючий вплив на робітників. Але основна теж здійснює вплив на продуктивність праці та настрої шахтарів.

Заробітна плата на шахті «Стаханова» виплачується за тарифної системи. Слід зазначити, що основні принципи й елементи тарифної системи, яка діє у вугільній галузі, були закладені ще в роки існування планово-розподільної системи і не відповідають сучасним умовам господарювання. Для даної тарифної системи характерні такі недоліки, як діапазони, які не відповідають реальній

диференціації заробітків за кваліфікаційними градаціями (розрядами, посадами). У ній недостатньо враховуються чинники складності, тяжкості, шкідливості, небезпеки і непривабливості шахтарської праці. Практично не беруться до уваги такі особові характеристики працівників, як відповідальність, ініціативність, комунікабельність, адаптивність тощо.

Несприятливі умови роботи в шахті враховуються «у середньому» шляхом загального підвищення (щодо інших виробництв) тарифних ставок і окладів, виходячи з невизначеного поняття «загальногалузеві умови». Але ці умови можуть істотно відрізнятися не тільки на сусідніх шахтах, але навіть на одній шахті, де розробляються поклади різної потужності, на різній глибині та з бічними породами різної міцності та стійкості. Крім того, складність праці на шахті «Стаханова» значною мірою відрізняється за видами робіт і конкретними робочими місцями.

Також негативно впливає на виконання стимулюючої функції оплати праці те, що немає чітко визначеного порядку оплати праці у зв'язку з інфляцією, що є дуже актуальним за нинішнього стану української економіки.

Нарахування додаткової заробітної плати теж має свої істотні недоліки. Додаткова (змінна) частина заробітної плати формується за рахунок премій за виконання і перевиконання плану (завдання) із видобутку вугілля, якщо експлуатаційна норма зольності видобутого вугілля по дільниці не перевищена, а також премій за виконання завдань у дні підвищеного видобутку вугілля. Відрядно-преміальна система оплати праці, яка застосовується на шахті, не відповідає сучасним умовам виробництва. Для неї характерні різкі перепади в заробітках залежно від виконання норм і планових завдань. Система виправдовує себе на покладах, у яких відбійка вугілля здійснюється кожним робітником за допомогою пневматичних молотів. А на пологих пластах ця система не є доречною. Там використовується високопродуктивна техніка, тому акценти у стимулюванні праці треба зміщувати з інтенсифікації праці на інтенсифікацію виробництва.

Усі перелічені недоліки системи оплати праці, яка використовується на даній шахті, вказують на те, що заробітна плата недостатньо виконує свою стимулюючу функцію, а отже, управління трудовими ресурсами не може бути ефективним без істотних змін у ній.

Удосконалення тарифної системи має вестися у напрямі виробленні правил підвищення тарифних ставок і окладів залежно від інфляції. При цьому необхідно оптимізувати діапазони тарифних ставок за видами трудової діяльності працівників різних професій і складністю виконуваних ними робіт.

Заробітна плата працівників видобувних дільниць має бути орієнтована, в першу чергу, на стимулювання інтенсифікації виробництва шляхом досягнення і підтримки великих навантажень на очисні вибої. Також необхідно враховувати не тільки обсяг видобутку вугілля, але і його якість.

Основною структурною одиницею шахти є дільниця з видобутку вугілля. Від успішної роботи очисних вибоїв залежить обсяг видобутку вугілля та інші



техніко-економічні показники шахти. У свою чергу успішна робота очисних вибоїв багато в цьому визначається їх безаварійною роботою, скороченням чисельності та тривалості простоїв. Велика кількість втрат видобутку вугілля припадає на відмови внутрішньошахтного транспорту і устаткування. Ці втрати можна істотним чином скоротити, якщо підвищити мотивованість робочих у безаварійній роботі технологічних ланцюжків, по яких вугілля транспортується від очисного вибою до поверхні. Форма оплати праці, що використовується в обслуговуючих і допоміжних ланках виробництва на шахті, недостатньо враховує специфіку робіт працівників того чи іншого підрозділу в забезпеченні безперебійного функціонування очисних вибоїв. Підвищити мотивованість праці працівників допоміжних ланок можна тоді, коли їх заробітна плата залежатиме від безперебійної роботи вибоїв. Тому що у даний час працівники, що обслуговують технологічні ланцюжки, преміюються за виконання плану видобутку вугілля по шахті в цілому не залежно від якості їх основної роботи. А треба преміювати їх саме за якість виконання ними своїх прямих функцій. Це дозволить не тільки знизити простої очисних вибоїв, скоротити втрати вугілля, але й істотним чином підвищити зацікавленість працівників у добросовісній і якісній праці.

Установлення жорсткої залежності оплати праці від її результатів, гарантія заробітків, цілеспрямоване стимулювання інтенсифікації виробництва, забезпечення послідовного і міцного базису стимулювання і винагороди співробітників відповідно до масштабу їх посади і ролі, особистої ефективності та внеску в загальну справу – основні заходи важелі ефективного управління трудовими ресурсами. [4]

Перспектива подальшого дослідження даної проблеми, на думку автора, полягає у розробці системи мотивації праці керівників та управлінців шахти через стимулюючу функцію оплати праці та розробка конкретних заходів, через які буде вжито перелічені вище пропозиції.

### **Література**

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: Навч. посіб. / Балабанова Л.В., Сардак О.В. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – С. 512.
2. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Григор'єва М.І. Економіка праці й соціально-економічні відносини: Навчальний посібник. / Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Григор'єва М.І. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 440.
3. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. / Осовська Г.В., Крушельницька О.В. – К.: Кондор, 2003. – С. 224.
4. Пономаренко О.П. Специфіка оплати праці робітників видобувних дільниць і необхідність удосконалення її стимулюючої функції. / Інтернет-ресурс / [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua) – [Заголовок з екрану].
5. Ситник Н.І. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К.: Фірма «ІНКОС», 2009. – с. 472.

*Смірнов В. В., Лисенко С. М.*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КАНДИДАТІВ НА ВАКАНТНІ ПОСАДИ У МЕНЕДЖМЕНТІ**

Сьогодні вже ні в кого не викликає сумніву теза, що кваліфікований та працездатний персонал є однією з основних конкурентних переваг будь-якого підприємства на ринку. Саме від якості персоналу та вміння керівництва ефективно використовувати наявний трудовий потенціал залежить успішний розвиток підприємства в сучасних умовах.

Керівники організації, плануючи майбутню діяльність, розуміють, що від їх умінь сформувати кадровий ресурс залежить подальший розвиток та конкурентоспроможність підприємства. Тому питання прийняття обґрунтованих управлінських рішень стосовно підбору та стимулювання персоналу набуває нового значення. Особливо це важливо в країні, де не існує чітких правил чи встановлених традицій у стосунках між роботодавцем та працівником.

Питання формування кадрового потенціалу підприємства постійно перебувають у центрі уваги зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед відомих дослідників проблематики сфери праці і, зокрема, формування трудового потенціалу – Д. Богиня, М. Долішній, А. Кібанов М. Дороніна, Г. Євтушенко та інші. Проте, незважаючи на популярність тематики, треба відмітити недостатньо повне висвітлення окремих методик відбору працівників.

Метою даної роботи є наукове обґрунтування доцільності застосування психологічних методів оцінки кандидатів на вакантні посади у менеджменті на основі міждисциплінарних досліджень. Основною гіпотезою даного аналізу є переконання, що за допомогою раціонального відбору відбувається вплив на ефективність виробничої поведінки співробітників.

Майже завжди відбір персоналу супроводжується певною співбесідою. Як правильно у цій ситуації оцінити претендента?

Найпростіший і досить надійний спосіб оцінити тип мислення й сприйняття дійсності людиною – це слухати його мову, у першу чергу звертаючи увагу не на зміст, а на форму, тобто структуру побудови фраз. Головна перевага даної методики полягає в тім, що вона дозволяє уникнути соціально-бажаних відповідей, тому що людина практично не може постійно контролювати форму мови.

Існують певні патерни, які ми використовуємо для того, щоб визначити, яка інформація буде допущена у свідомість, що називаються метапрограмами. Метапрограми є ключовими моментами в процесі мотивації й прийняття рішень людиною. Таким чином, оцінивши метапрограми кандидата, ми можемо зрозуміти й особливості його мислення, прийняття рішень, мотивації й переваг у робочих відносинах. [ 2, с. 18]

Існує не так багато метапрограм, які можуть мати істотне значення для успішності потенційного співробітника в організації. Коротко розглянемо сутність кожної метапрограми, висновки для оцінки кандидата, які вона дозволяє нам зробити, а також способи її виявлення.

1. Тип референції показує, яким чином співвідноситься власна й чужа думки при прийнятті рішень і самооцінці людини (таблиця 1.). Внутрішня референція в першу чергу означає орієнтування на власну думку, бачення й позицію. Зовнішня - на думку навколишніх, об'єктивні результати, прийняті норми, суспільну думку. Змішана референція - є сполученням й того, і іншого.

Таблиця 1

#### Бажана залежність посади від типу референції

Зовнішня референція	Внутрішня референція
Підходить для виконавчих позицій, а також для роботи, пов'язаної з постійною відповідністю очікуванням клієнта (наприклад, секретар на телефоні, продавець, тощо).	Підходить для людей, що займають позиції в так званих штабних структурах (юрист, фінансовий контролер, директор), а також позицій, пов'язаних з перевіркою якості (контролер якості, податковий інспектор, внутрішній аудитор-ревізор).

2. "Прагнення - уникнення" - мовна характеристика, що формально виражається в появі заперечення (наприклад, неконфліктний), слів "нормальний", "прийнятний" (вказує на уникнення) або позитивного формулювання (вказує на прагнення). У ситуації, коли Ви ставите кандидатові відкриті питання або просите описати що-небудь, слід звернути увагу на співвідношення "прагнення - уникнення".

Люди, у яких «уникнення» переважає, як правило, орієнтовані на пошук помилок й/або негатива. Вони бувають досить успішні в контролюючих видах робіт, схильні багаторазово перевіряти й уникати ризиків. Як правило, ці люди зазнають істотних труднощів при спілкуванні, особливо якщо це є важливою складовою їхньої роботи. Уникнення як переважна характеристика абсолютно неприйнятна для співробітників, що постійно працюють із клієнтами або в умовах динамічного середовища.

3. Процес – результат. Одним зі значущих факторів, які визначають ефективність майбутнього співробітника, є його орієнтованість на процес або результат. Як не здається очевидним важливість і того, і іншого, у реальному житті більшість видів робіт припускає те або інше співвідношення переваг і схильностей особистості відносно процесу й результату.

Наприклад, до видів робіт, де однозначно краща мотивація на результат, відносяться більшість посад, пов'язаних з активними продажами, впливом на фінансову ефективність підприємства, всі посади, на яких основним завданням людини є вирішення складних і конфліктних ситуацій. На таких посадах і потрібні люди, які більшою мірою орієнтовані на результат і мотивуються його швидким досягненням. А от, наприклад, робота секретаря припускає значно бі-

льше процедур і процесів, отже, люди, орієнтовані на процеси й мотивовані стабільністю й плавним плином життя, тут підійдуть краще.

4. Процедури – можливості. Цей параметр оцінки в чомусь схожий на попередній, однак є й істотні відмінності: ми оцінюємо не стільки схильність до процесу або результату, скільки те, яким шляхом іде людина в роботі або рішенні своїх особистих завдань. Треба відзначити, що мова йде скоріше про переваги й почуття більш високої комфортності для кандидата, ніж про повну неможливість працювати в інших умовах. Однак практика показує, що чим більше відповідає тип роботи схильності людини, тим вона більш успішна, менше допускає помилок і більш мотивована.

5. Подібність – розходження. Даний параметр дуже легко визначається й указує, на що орієнтується людина в житті й роботі - на виділення однакового або різного (таблиця 2.).

Таблиця 2

#### Висновки щодо тяжіння до "подібності – розходженню"

Подібність	Розходження
Тяжіння до подібності означає прагнення до компромісів у конфліктних ситуаціях, почуття комфорту в ситуаціях, хоча б частково знайомих по минулому досвіді. Такі люди бувають дуже успішні у вирішенні конфліктів, із задоволенням знаходять й обговорюють спільні інтереси із навколишніми.	Люди, що тяжіють до розходження, воліють звертати увагу на відмінності, їм буває досить складно успішно вирішувати конфлікти, однак саме схильність до пошуку різниці веде к багатьом винаходам.

Питання, які допомагають визначити тяжіння до "подібності - розходженню", будуються за принципом: "Порівняйте, будь ласка...". Дуже часто зустрічається помилка при постановці подібного питання, яка полягає в тому, що інтерв'юер просить сказати, що загального або чим розрізняються ті або інші об'єкти порівняння.

6. Зміст – оточення. Існує багато видів діяльності, які потребують від людини установки на спілкування з людьми, значимості для нього горезвісного людського фактора. При інших роботах, навпаки, людина більше взаємодіє із цифрами, документами, технікою, ніж з людьми. Залежно від того, що саме є основним предметом діяльності, для нас будуть кращі кандидати з домінантою змісту або оточення. Знову ми можемо повернутися до питання про соціально-бажані відповіді, тому аналізуючи інтерв'ю, слід звернути увагу на те, у якому ступені у відповідях з'являються люди (колектив, клієнти, спілкування, пацієнти, учні, підлеглі, друзі, родичі, чиясь думка й т.д.) і яка увага приділяється змісту роботи.

7. Лінгвістичний аналіз мови. Один із вдалих способів довідатися, як насправді кандидат оцінює свій досвід, переваги по видах діяльності, стилям менеджменту й себе, - провести лінгвістичний аналіз мови, заснований на виділенні й оцінці оціночної частини слів.

Кожне слово містить у собі номінативну, або частину, що називає, й конотативну, або оцінну. Оцінка може бути позитивної, негативної й нейтральної. Як правило, людина в процесі мови значно більше контролює номінативну частину й у меншому ступені - оцінну (конотативну). Саме це дає можливість зрозуміти, як саме кандидат оцінює що відбувається.

Варто відзначити, що ця методика є одночасно дуже простою і дуже складною: з одного боку, вона не вимагає яких-небудь спеціальних питань, нам досить чути звичайну мову кандидата, з іншого боку - навичка виділення інтерв'юером і запам'ятовування конотацій вимагає великого тренування, уваги й уміння паралельно сприймати трохи шарів інформації.

Підбиваючи підсумки слід зазначити, що розглянуті методи оцінки кандидатів, безумовно, не є єдиними, і лише черговий раз показують те, що при будь-якій роботі не слід обмежуватися стандартним інструментарієм.

У перспективі ці методи можуть бути перевірені кадровими службами на предмет їх дієвості у межах кожного окремого підприємства, та використовуватися при формуванні внутрішніх програм з кар'єрного росту.

Крім того, дане дослідження може стати гарною основою для розробки службами зайнятості анкетування, щодо схильності людини до того чи іншого роду занять.

### ***Література***

1. Андреева Г.М. Социальная психология. — М.: Аспект Пресс, 1996.
2. Иванова С.В. Искусство подбора персонала: Как оценить человека за час. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 160 с.
3. Климов Е.А. Психология профессионала. — М., 1996.

*Сухоруков А.М., Ляшок Н.Ю.*

## **АНАЛІЗ ВІДОМИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Розвиток бізнесу в Україні не стоїть на місці, і компанії з самого початку свого створюють відділ з управління людськими ресурсами. Людський чинник визнаний головною продуктивною силою суспільства і становить основу концепцій управління в зарубіжному менеджменті. За сучасних умов знання, уміння, трудові навички, ініціатива персоналу фірми стають важливішими стратегічними ресурсами, ніж фінансовий чи виробничий капітал. [1] Саме цьому дуже важливо обрати правильну модель управління персоналом для свого бізнесу.

У практиці управління персоналом в останні роки чітко простежується переплітання різних його моделей: американської, японської та західноєвропейської. В цьому проявляється процес інтернаціоналізації сучасного менеджменту.

Особливості американського менеджменту зумовлені не лише загально-економічними тенденціями, а й національною ментальністю, управлінськими традиціями. Американський метод передбачає початкове визначення професійно-кваліфікаційної моделі „посади” і „підтягування” найбільш відповідних працівників за схемою „посада-працівник”

Виділяють такі основні пункти американського методу:

- методи американського менеджменту засновуються на поділі виробничого процесу на окремі завдання, можливість виконання яких залежить від майстерності і ступеня навченості працівників;

- дуже важливим для більшості підприємств є зменшення розриву між розвитком інноваційних структур і способами управління людськими ресурсами;

- особливу роль у використанні трудового потенціалу працівників відіграють кадрові служби корпорацій, що перетворилися на спеціалізовані підрозділи, оснащені сучасною технікою, забезпечені компетентними працівниками, які володіють специфічним інструментарієм для розв'язання соціальних проблем на виробництві;

- кардинальні зміни в управлінні персоналом в американських корпораціях зумовлені новою роллю людських ресурсів у виробництві. Принцип „продуктивність від людини” чітко засвоєний більшістю фірм, що процвітають;

- у роботі з персоналом американські компанії важливого значення надають удосконаленню організування і стимулювання праці;

- в американському менеджменті заохочуються такі людські якості як: рішучість, схильність до ризику, індивідуалізм, прагнення до матеріального успіху;

- у сучасному американському менеджменті велику увагу приділяють культурі та розвитку організації;

- нинішній американський менеджмент позначається якісним переходом від стратегічного планування до стратегічного менеджменту.

Також одним з найвідоміших моделей управління персоналом є японська модель. Японська модель передбачає початкове вивчення сильних і слабких сторін особистості працівника і підбір для нього відповідного робочого місця (система „працівник – посада”).

Аналіз японського управління персоналом являє особливий інтерес з таких причин. По-перше, це та область менеджменту, де найбільш різночудно виявляються відмінності японського стилю від досить вивченого і дуже поширеного в розвинених капіталістичних країнах західного (американського) стилю. По-друге, результати, отримані на японських підприємствах (наприклад, темпи зростання продуктивності праці), свідчать, що використовувані там методи управління персоналом досить ефективні. Саме ефективність приваблює дедалі більшу увагу зарубіжних дослідників, які, вивчаючи японські методи управління персоналом, розглядають можливість їх використання у власних країнах.

Особливості японського менеджменту полягають у такому:

- при уважному і ретельному вивченні японського менеджменту виявило-

ся, що японська система управління - це сукупність японських традицій і імпортованих ідей;

- японське суспільство загалом однорідне і просякнуте духом колективізму. Японці завжди мислять від імені груп. Особистість усвідомлює себе насамперед як члена групи, а свою індивідуальність - як індивідуальність частини цілого;

- іншою важливою особливістю японського менеджменту є концепція безперервного навчання;

- ключовим аспектом японського менеджменту є управління персоналом. Ефективне керівництво людськими ресурсами, забезпечують досягнення високої якості продукції, конкурентоспроможності японської продукції і технологій міжнародному ринку;

- понад те, основною ознакою і особливістю японського менеджменту є побудова управління фірмами залежно від можливостей людини, а не машини чи виробничих функцій. Ця особливість японського управління стала основною. [3, с. 147; 4, с. 256]

Західноєвропейська модель запозичила деякі риси як з американської так і з японської моделей. Практика сучасного управління в країнах Західної Європи значною мірою формувалася під впливом американського менеджменту. Однак сучасний західноєвропейський менеджмент має певні особливості, зумовлені нинішньою економічною ситуацією в цих країнах.

Основні риси західноєвропейської моделі управління персоналом:

- перехід від диктату продавця до диктату споживача;
- усунення міждержавних перепон для руху товарів і грошей;
- у нинішній практиці європейського менеджменту важливе значення має вдосконалення організаційних структур управління загалом, координацію всіх функцій її діяльності.

- для європейського менеджменту типовою є концентрація зусиль на роботі з персоналом фірми. Нині вартість підприємства все частіше визначається за допомогою правила "5М": "Men" (люди), "Money" (гроші), "Machines" (обладнання), "Materials" (сировина), "Market" (ринок), що доводить винятковість людського фактора порівняно з іншими факторами виробництва.

- суттєвою особливістю західноєвропейського менеджменту є колективна робота команди на чолі з лідером (менеджером). Якщо в американському менеджменті завдання лідера полягають у генерації ідей та організації процесу їх реалізації, то в європейському - в умінні стимулювати творчу активність співробітників.

Отже, західноєвропейський менеджмент розвивається під більшим впливом американської моделі, але він пом'якшує її рисами з японської моделі такими як: підвищення ролі людського фактора в управлінні та виробництві, реалізація відносин лідерства в колективі, застосування "м'яких" способів впливу на людей. [2, с. 201]

Дослідивши зарубіжний досвід управління персоналу фірми, можна зробити наступні висновки.

1) Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності.

2) Можна виділити основні концепції управління персоналом:

- капітал вкладається не тільки в технологію, але і в кадри;
- координація активності співробітників забезпечується через взаєморозуміння і засоби комунікації;
- необхідне спільне рішення проблем колективом.

3) Набір і адаптація нових працівників має велике значення, оскільки саме на цьому етапі формується їх кадровий потенціал. При цьому існує проблема оптимального співвідношення нових співробітників і тих, які вже працюють у компанії.

4) Узагальнюючи досвід зарубіжних країн, можна сформулювати головну мету системи управління персоналом: забезпечення кадрами, їх ефективне використання, професійний і соціальний розвиток.

Усе викладене переконує в тому, що закордонний досвід управління трудовими ресурсами вартий широкого практичного застосування відповідно до реальних соціально-економічних умов в Україні. Слід зважити й на те, що в Україні склалися певні традиції, власний позитивний досвід управління трудовими ресурсами, який не можна ігнорувати. Тому найприйнятнішим у сфері управління трудовими ресурсами є поєднання українського та закордонного досвіду.

Отже для того, щоб створити дієву систему менеджменту на підприємстві, розробити власну фірмову філософію управління персоналом, слід виходити з досвіду провідних світових компаній, а крім того - накопичувати власний досвід роботи з українськими працівниками. [5, с. 343]

### *Література*

1. Конституція України – Донецьк: ТОВ «Лебедь», 2005 – 40 с.
2. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. -К. : Професіонал, 2004. - 304 с.
3. Данюк В. М. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В. М. Данюк, В.М. Петюх, С. О. Цимбалюк ; за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. - К.: Вид-во КНЕУ, 2004. - 398 с.
4. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. -К. : Кондор, 2003.-296 с.
5. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник / С.Ф. Покропивний. - К. : Вид-во КНЕУ, 2000. - 528 с.



### **Секція 3. Моніторинг і моделювання економічних і суспільних процесів**

*Гарбузов Д.В., Герасименко А.О.*

#### **ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ**

Промисловість України сьогодні знаходиться на нелегкому шляху виходу з кризового стану. Закріплення, хоч і невеликої, але позитивної динаміки показників, що намітилась останнім часом, її ефективне функціонування є однією з найважливіших задач національної економіки. Її вирішення значною мірою залежить від розвитку інноваційної діяльності на підприємствах промисловості.

Активізація інноваційної діяльності, як свідчить досвід промислово розвинених країн, є визначальним напрямком забезпечення впровадження результатів науково-технічного прогресу у виробництво, підвищуючи його конкурентоздатність і стале становище на ринку товарів і послуг.

Таким чином, недостатня розробка теоретичних і практичних аспектів формування і реалізації економічних інструментів активізації інноваційної діяльності, відсутність обґрунтованої системи способів її підтримки, визначили вибір теми роботи та її актуальність.

Виходячи з актуальності проблеми автор визначив мету розробити рекомендації щодо підвищення інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні. Для досягнення поставленої мети необхідно розв'язати наступні задачі:

- проаналізувати динаміку впровадження інноваційної діяльності на підприємствах України;
- провести пошук найефективніших шляхів підвищення інноваційної діяльності підприємств;
- дослідити джерела інвестування інноваційної діяльності.

Об'єкт дослідження – промислові підприємства.

Предметом дослідження є інноваційна діяльність.

Практичне значення одержаних рекомендацій полягає в можливості вирішення проблеми формування стимулювання механізму інноваційної діяльності, що дає можливість підвищити ефективність функціонування суб'єктів і галузей промисловості України та їхній подальший розвиток на інноваційній основі.

Особистий внесок:

- систематизація та класифікація матеріалу стосовно інноваційної діяльності та її стимулювання на промислових підприємствах;
- аналіз динаміки розвитку інноваційних процесів та їх інвестиційного забезпечення;
- аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства

ВАТ «Донецькоблгаз»;

Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні є несприятливим для подальшого стабільного зростання економіки України.

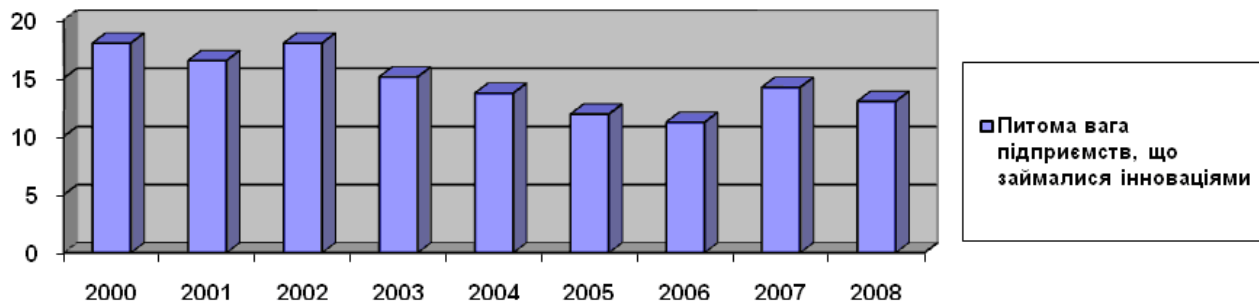


Рис. 1. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями

Незважаючи на те, що 90% підприємств які впроваджували інновації отримали додатковий економічний прибуток, кількість підприємств, що займаються інноваціями за останні 8 років тільки зменшується (рис. 1).

Загальна ж доля витрат на інновації постійно зростає, але це обумовлено високою інфляцією та стрімким зростанням цін.

Інноваційна діяльність промислових підприємств має велике значення в сучасній промисловості, а тому є об'єктом для подальшого дослідження.

### Література

1. Василенко О. В., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник – Київ: ЦУЛ, 2003. – 440 с;
2. Реалии украинских инноваций // Бизнес. – 2004. – № 17 (588). – С. 20–26.

*Журко Г.В., Школярченко О.О.*

## ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КЛАСТЕРІВ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В АГРОПРОМИСЛОВІЙ СФЕРІ

Глобалізація світової економіки, збільшення міжнародної конкуренції призвели до зростання популярності нової виробничої інноваційної моделі, в рамках якої всі учасники виробництва прагнуть об'єднатися в кластери, щоб успішно конкурувати на світовому ринку. Глобальні зміни, які відбуваються в результаті стрімких темпів науково-технічного прогресу, активізації інноваційних процесів, вимагають нових підходів до соціально-економічного розвитку регіонів України. Особливо це актуально зараз, коли Україна і світ переживає світову фінансову та економічну кризу. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної економіки, бо у важкі часи кризи формування кластерів зможе допомогти українському суспільству в значному ступені подолати труднощі, що виникають.

Зазначені питання не лишилися поза увагою вітчизняних учених. Так у роботі А. М. Бричко, Г.К. Броншпака, А.В. Іванько та ряду інших авторів акцентується увага на тому, що необхідно створювати кластери для розвитку аграрного сектора.

Основна мета статті полягає в поглибленні теоретичного трактування сутності кластерів, уточнення їх функцій та визначення можливостей їх застосування в агропромисловій сфері.

Значний вклад в теорію кластерів здійснив Майкл Портер. Він зазначав, що «чим більше розвиненні кластери в окремій країні, тим вище в цій країні рівень життя населення і конкурентоспроможність компаній». Під «кластером» він розумів об'єднання взаємопов'язаних підприємств, організацій, установ і зв'язаних з ними за географічною й функціональною ознаками органів державного управління, наукових закладів, різних інфраструктурних складових, працюючих на певній території, з певною метою. [4, с.32-37]

В загальнотеоретичному визначенні встановлено, що кластер – це об'єднання однорідних елементів, що може розглядатись як самостійна одиниця, має певні властивості, виконує суспільні функції з ефективністю більшою, ніж одиничний елемент, та який управляється як єдине ціле. Також кластер розглядають як конкурентоспроможну організаційну форму територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, що дає максимальний господарсько-соціальний ефект за рахунок мінімізації витрат в порівнянні схожих галузях.

Кластерний підхід – це реалізація інтеграційних процесів у сфері виробництва, започаткування нових форм економічної активності, які функціонують на високому рівні агрегації, що забезпечує високу ефективність управління, цілеспрямоване використання сукупного виробничого потенціалу та організаційно-економічного ресурсу всіх учасників кластерного утворення. [2,с.4-8] Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація економіки вирішує і робить вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності. В цьому полягає новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином відповідати вимогам національного і регіонального розвитку.

Будь-який кластер, у тому числі і в АПК, є інноваційно орієнтованою, розташованою в окремому регіоні інтегрованою структурою, якій властиві елементи мережевої організації. [3,с.45-50]

Агропромисловий кластер має в своїй основі комплекс сільськогосподарських виробництв, а також сукупність різних виробництв сфери АПК, які об'єднуються в технологічний ланцюжок створення доданої вартості. Також в умовах кластеру може діяти єдина система управлінського обліку. [1,с.38-44]

На можливість і ефективність утворення кластерів в АПК впливають наступні чинники: специфіка основного виробництва; інноваційність вироб-

ництва; структура виробництва; територіальне розміщення і кліматичні умови території; конкуренція і рівень її розвитку; мобільність робочої сили в регіоні; система менеджменту; єдина система управлінського обліку; рівень обміну інформацією і технологією; вплив державного управління.

В агропромисловому секторі економіки на сьогодні не існує програм підтримання сільського господарства. Підприємці скуповують агропромислові господарства та самостійно проводять ланцюги «постачання-виробництво-збут», що дуже схожі на сітьовий маркетинг та отримали назву інтуїтивної неформальної кластеризації. Кластеризація АПК – концентрація та спеціалізація агропромислового виробництва на певній території з виконанням послідовності дій: виробництво – зберігання – переробка – реалізація продукції сільського господарства, інтеграція у світовий простір, підвищення конкурентоспроможності та збільшення прибутків учасників кластерів. [5,с.3-12]

Таким чином, формування кластерів в АПК передбачає: поліпшення інвестиційного клімату для галузей, що входять в кластер; підвищення інноваційного рівня діяльності; зростання рівня конкурентоспроможності агропромислового кластера і галузей, що входять в нього; розробку механізму підтримки інноваційної діяльності підприємств центральними органами влади і органами місцевого самоврядування; забезпечення ефективного інформаційного обміну учасників кластера на підставі впровадження інформаційних систем як складових єдиної інтегрованої системи управлінського обліку; створення системи підготовки спеціалізованих кадрів для забезпечення потреб агропромислового кластера.

### **Література**

1. Бакум В.В. Методологія розробки агропромислових кластерних утворень регіону// Економіка АПК. – 2009. - №4. – с.38-44.
2. Бричко А.М. Розвиток механізму активації кластерів в підприємствах АПК // Економіка АПК. – 2009. - №6. – с.4-8.
3. Броншпак Г.К. Государственная поддержка кластерных инициатив: вертикально интегрированные структуры в АПК// Економіка АПК. – 2007. - №4. – с.45-50.
4. Іванько А.В. Розвиток аграрного сектору регіону на основі кластерного підходу// Економіка АПК. – 2009. - №4. – с.32-37.
5. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. № 1. – С. 3-12.

## ФІЗИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ТЕМПІВ РОСТУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Економічні кризи є невід'ємними фазами капіталістичного способу виробництва. Періодично економіки окремих країн зазнають рецесії та великих втрат, оскільки відбувається спад обсягів виробництва, скорочення капітальних вкладень, зростання безробіття, збільшення кількості банкрутств фірм, падіння курсів акцій та інші економічні та соціальні потрясіння. У 2008 році Україна зустріла найтяжку, найбільш глобальну світову фінансово-економічну кризу, наслідки якої будуть катастрофічними для всього людства. Її причини пов'язані, зокрема, із неоднозначністю оцінки динаміки економічного зростання в до кризовий період. Запропонований у статті фізико-економічний підхід до оцінки темпів економічного росту сприятиме вирішенню завдань подолання фінансово-економічної кризи в Україні.

Розмежовуючи фізичну та фінансову складові докризового економічного зростання, не варто оцінювати його динаміку виключно за вартісними показниками ВВП та його складових. Доцільно досліджувати також натуральні економічні показники й аналізувати їх у співставленні із грошовими, що може призводити до суперечливих висновків. Як доказ, Ліндон Ларуш наводить статистику 10-кратного збільшення грошового обсягу ВВП Сполучених Штатів Америки за період з 1963 по 1993 рр., у той час коли обсяги фізичного виробництва реального сектору скоротилися на 30-50%. [1, с. 6] Такі розбіжності зумовлені особливостями ведення державної статистики. Зокрема, існуюча практика на-ціонального рахівництва не розрізняє «фізично непотрібне розширення номінального доходу і корисне виробництво і споживання». Статистичний облік структури зайнятості, сформованої, за словами автора, в епоху «постіндустріальної утопії», відбиває «злоякісне зростання того відсотка від всієї робочої сили, який відображає або рівень безробіття, або зайнятість в різноманітних видах «послуг», які не додають фактично нічого ані до фізичного обсягу, ані до продуктивності економіки». При цьому до низки «найгірших, найбільш паразитичних професій» автор відносить, поряд із заняттям легалізованим гральним бізнесом, нелегальною торгівлею наркотиками, адміністративною зайнятістю, також сферу фінансових операцій (вид. авт.). «Таким чином, обширне паразитичне розростання уявних цінностей фінансового приросту, отримуваного від численних спекулятивних форм, обчислюється як зростання національного доходу на рівних правах із виробництвом їжі та одягу, освіти, медичного забезпечення, мостів, тунелів, залізничних доріг і робочих місць в промисловості... Сполучення невинновато зростаючих затрат, пов'язаних із торгівлею та адмініструванням, із ростом надмірної зайнятості у сумнівно розширюваній сфері так званих «послуг», являє собою інфляційний економічний розлад... Це захво-

рювання може, в кінцевому рахунку, довести до смерті народне господарство...» - так писав Ліндон Ларуш у середині 1990 рр.

Аналіз даних вітчизняної офіційної статистики свідчить про неоднозначність показників темпів (і навіть напрямів) економічного розвитку України за період 2001-2007 рр., обчислених за вартісними та за натуральними його вимірниками (табл. 1). Звичайно, що більше ніж трикратне зростання ВВП, вираженого у фактичних цінах в загальній вартості та у розрахунку на одного жителя країни, та обсягу реалізації продукції промисловості у грошовому вимірі містить значну похибку під впливом цінового чинника. «Очищений» від інфляційної складової ріст ВВП за аналізований період становив 153,7%; саме цей показник ВВП у порівнянних цінах є основним при оцінці темпу економічного зростання економіки країни і широко використовується органами статистики, державної влади та управління. Однак постає питання, наскільки таке зростання забезпечене розвитком реального сектору економіки, а наскільки – інших, непродуктивних сфер економічної діяльності.

Грунтуючись на теоретичних здобутках представників фізичної економіки, можна провести оцінку динаміки ВВП за фізичними одиницями виміру, доводячи при цьому, що офіційна статистика зростання показника ВВП у порівнянних цінах є значно завищеною за рахунок його фінансової складової. Виготовлення продукції, виконання робіт та надання послуг виробничого характеру пов'язано із витратами різних видів енергії, яка виробляється в країні або експортується.

Таблиця 1

Динаміка вартісних та натуральних показників економічного росту в Україні за 2001-2007 рр. [2]

Показники	Значення показників за роками							2007 до 2001,%
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Показники, обчислені за вартісними вимірниками								
ВВП (у фактичних цінах)	204190	225810	267344	345113	441452	544153	720731	353,0
ВВП у розрахунку на одну особу, грн.	4195	4685	5591	7273	9372	11630	15496	369,4
Обсяг реалізованої продукції промисловості (у факт. цінах), млн. грн.	210842,7	229634,4	289117,3	400757,1	468562,6	551729,0	717076,7	340,1
ВВП у відсотках до минулого року (у порівнянних цінах)	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	153,7
Основні засоби у промисловості:								
- у фактичних цінах на кінець року, млн. грн.	311089	339259	362598	420080	456738	525222	660369	212,3
- введення в дію основних засобів у фактичних цінах, млн. грн.	10791	12102	14012	23547	22738	29085	39655	367,5

- ступінь оновлення, %	3,47	3,57	3,86	5,61	4,98	5,54	6,00	172,9
- ступінь зносу, %	51,9	54,5	56,4	58,3	57,9	58,6	59,0	113,7
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	311	376	462	590	806	1041	1351	434,4
<i>Показники, обчислені за фізичними вимірниками</i>								
Спожито електроенергії підприємствами добувної, переробної промисловості, будівництва, млрд. кВт-год.	91,1	91,7	96,4	100,7	101,1	103,5	105,8	116,1
Використання паливо-енергетичних ресурсів на виробничо-експлуатаційні потреби, млн. т умовного палива	144,9	146,0	155,1	155,8	170,0	174,3	175,7	121,3
Перевезення вантажів усіма видами транспорту, млрд. ткм	384,5	398,1	450,7	469,4	460,6	477,2	496,4	129,1
Чисельність постійного населення на кінець року, млн. осіб	48,2	47,8	47,4	47,1	46,7	46,5	46,2	95,6

Споживання електричної енергії за 2001-2007 рр. збільшилося на 16,1%, а отже і фізичний обсяг виробництва мав зрости не більше як в 1,16 разів. Звичайно, що за умови запровадження енергозберігаючих технологій та зростання енергоефективності фізичний обсяг виробництва може збільшуватися більшими темпами, ніж витрати енергії. Але при цьому має спостерігатися інтенсивне оновлення основних засобів виробництва. Фактично ж при незначному рівні екстенсивного оновлення (до 6%) ступінь зносу основних засобів щорічно зростає і досяг в 2007 р. занадто високого рівня (59%), що доводить низькі темпи запровадження нових засобів праці. Підвищення обсягу використання паливно-енергетичних ресурсів також є обмежуючим чинником збільшення фізичного обсягу виробництва не більше ніж на 21,3% за аналізований період. Навіть найбільше серед досліджуваних показників зростання обсягу перевезення вантажів всіма видами транспорту свідчить про нереальність росту фізичного обсягу виробництва більше ніж на 29,1%.

Особливу увагу при аналізі статистичних даних щодо темпів економічного росту, зокрема, динаміки показника ВВП у розрахунку на одну особу, слід звернути на сталу тенденцію зменшення чисельності населення України. Яким би великим не був приріст обсягу ВВП, він не може адекватно відображати зростання економіки за наявності таких соціальних негативів, як низька народжуваність, висока смертність та падіння загальної чисельності населення. Адже кінцевий результат економічного росту має бути орієнтований на відтворення людського потенціалу країни.

Таким чином, через те, що при розрахунку ВВП враховується його частина, сформована поза реальним сектором економіки, динаміка економічного підйому за показниками офіційної статистики є значно (майже в 2 рази) завищеною. Не дивно, що більш ніж 4-кратне зростання середньої заробітної плати

працівників на фоні 25-30%-го росту фізичного обсягу економіки призводило до розкручування інфляційного, спекулятивного механізму нарощування фінансової складової ВВП.

Виходячи з результатів аналізу динаміки економічного зростання в Україні та базуючись на постулатах фізичної економіки, доцільно сформулювати основні умови та перспективи подолання фінансово-економічної кризи в Україні.

1. Головним пріоритетом державної економічної політики має стати формування нової господарської системи, орієнтованої, в першу чергу, на виробництво кінцевого продукту, який може споживатися в Україні та експортуватися в інші країни світу.

2. Показник продуктивності праці в реальному секторі економіки у фізичному (а не грошовому!) вимірі має стати базовим при визначенні рівня оплати праці працюючих у всіх економічних сферах. Не ринок з його надзвичайно розвинутими фінансово-грошовими відносинами має бути фактором підвищення продуктивності праці, а зростання продуктивності праці – умовою розвитку ринкових відносин.

3. Розвиток фінансової сфери економіки, а також фінансова діяльність суб'єктів реального сектору мають бути спрямовані на досягнення кінцевої мети – збільшення фізичного обсягу ВВП.

Отже, поточна фінансово-економічна ситуація зумовлює потребу в подальшому поглибленні поглядів, в удосконаленні підходів до забезпечення економічного розвитку та його якісної трансформації. Так, в умовах подолання кризових явищ та зміни пріоритетів економічного росту значну увагу слід приділяти збільшенню продуктивності праці виробників та споживчих ринкових кошиків у фізичних одиницях виміру. Державна фінансово-економічна політика повинна сприяти зростанню фізичного обсягу виробництва реального продукту.

### *Література*

1. Ларуш Л. Физическая экономика как платоновская эпистемологическая основа всех отраслей человеческого знания. - М.: Шиллеров. ин-т науки и культуры; Науч. кн., 1997. - 126 с.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О.Г. Осауленка // Державний комітет статистики України. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. – 566 с.



Кармаза М.В., Перфільєв О.Р.

## ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ВИРОБНИЦТВА ОСНОВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР У ДОНЕЦЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РЕГІОНІ

Донецький економічний регіон є одним з найпотужніших міжрегіональних територіально-виробничих комплексів. Він розташований на крайньому сході України та об'єднує Донецьку і Луганську області. Регіон належить до районів з високим рівнем економічного розвитку. Його вигідне географічне положення, близькість джерел сировини і ринків збуту продукції, багатогалузева промисловість, розвинена мережа транспортних комунікацій, висока густота населення виділяють Донецький економічний регіон серед інших економічних регіонів країни.

Структура народногосподарського комплексу характеризується великою перевагою загального обсягу промислового виробництва над сільськогосподарським, але останнє є розвинутим та багатогалузевим. Враховуючи специфіку природно-кліматичних умов регіону, сільське господарство Донбасу спеціалізується на вирощуванні зернових (озима і яра пшениця, кукурудза на зерно), технічних (соняшник) культур та на овочівництві і садівництві, особливо навколо великих міст.

Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції у Донецькому регіоні, а також загалом в Україні показано у табл. 1.

Таблиця 1

### Виробництво основних сільськогосподарських культур (у господарствах усіх категорій), тис. т

Основні сільсько- господарські культури	Рік									
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Луганська область										
Зернові культури	1021	442	962	1025	627	1134	1311	845	800	1640
Соняшник	258	238	154	222	259	216	312	376	402	459
Цукрові буряки	96	78	77	46	18	25	18	17	12	5
Картопля	301	359	259	234	356	446	670	602	509	534
Овочі	246	249	154	172	159	180	278	341	231	311
Плоди та ягоди	68	53	55	39	62	36	38	8	29	24
Донецька область										
Зернові культури	1482	1011	2183	2001	699	2045	1912	1646	1187	2332
Соняшник	361	462	319	460	430	349	473	552	492	747
Цукрові буряки	157	37	56	50	39	68	47	69	18	25
Картопля	615	763	991	554	564	789	720	706	621	624
Овочі	488	444	445	471	401	519	475	533	454	413
Плоди та ягоди	140	158	128	134	158	217	229	44	93	97
Україна										
Зернові культури	33930	24459	39706	38804	20234	41809	38016	34258	29295	53290
Соняшник	2860	3457	2251	3271	4254	3050	4706	5324	4174	6526

Цукрові буряки	29650	13199	15575	14452	13392	16600	15468	22421	16978	13438
Картопля	14729	19838	17344	16619	18453	20755	19462	19467	19102	19545
Овочі	5880	5821	5907	5827	6538	6964	7295	8058	6835	7965
Плоди та ягоди	1897	1453	1106	1211	1697	1635	1690	1114	1470	1504

Як видно з таблиці 1, виробництво зерна, соняшника, картоплі зросло майже у 1,5 рази як по регіону, так і у загальноукраїнському виробництві. Значно скоротилося виробництво цукрових буряків і плодів та ягід.

У таблиці 2 приведені результати розрахунків питомої ваги кожної області та регіону в цілому за кожним видом перерахованих сільсько-господарських культур за останній звітний рік (відповідно до [2]). Крім того, наведена питома вага у максимальному та мінімальному значенні за досліджуваний період (1995-2008 р.р.).

Таблиця 2

## Питома вага у виробництві всієї України, %

Основні сільськогосподарські культури	Луганська область			Донецька область			Донецький регіон		
	2008	за період		2008	за період		2008	за період	
	рік	max	min	рік	max	min	рік	max	min
Зернові культури	3,1	3,4	1,8	4,4	5,5	3,5	7,5	8,5	5,9
Соняшник	7,0	9,6	6,1	11,5	14,2	10,0	18,5	21,6	16,2
Цукрові буряки	0,0	0,6	0,0	0,2	0,5	0,1	0,2	0,9	0,2
Картопля	2,7	3,4	1,4	3,2	5,7	3,1	5,9	7,2	4,7
Овочі	3,9	4,3	2,4	5,2	8,3	5,2	9,1	12,5	8,6
Плоди та ягоди	1,6	5,0	0,7	6,4	13,5	4,0	8,0	16,5	4,7

Отже, виробництво соняшника в регіоні склало майже п'яту частину від загальноукраїнського виробництва. Виробництво цукрових буряків не перевищило 1%, зернових культур та картоплі – 9%. Виробництво продукції овочівництва та садівництва знаходиться у межах 12-17%.

Якщо порівняти (таблиця 3) середні темпи росту виробництва за досліджуваний період за кожною областю, регіоном в цілому та Україною, то можна сказати, що вони майже однакові. Причому обсяг виробництва зернових культур зростав у середньому за рік на 5%, соняшника – на 6-10%, картоплі – до 7%. При цьому спостерігається майже однакова тенденція у середніх темпах зниження обсягів виробництва цукрових буряків і плодів та ягід.

Найбільш «розкидані» значення у динамічному ряду показників, що характеризують обсяги виробництва цукрових буряків. Більш-менш постійний розкид спостерігається у виробництві зернових культур та соняшнику, але його не можна віднести до сталого.

Донецький економічний регіон має високоінтенсивний агропромисловий комплекс, у структурі якого вирізняються сільське господарство, харчова промисловість і виробничо-соціальна інфраструктура АПК.

Таблиця 3

Основні сільськогосподарські культури	Середній темп росту, %			
	Луганська область	Донецька область	Донецький регіон	Україна
Зернові культури	105,4	105,2	105,3	105,1
Соняшник	106,6	108,4	107,7	109,6
Цукрові буряки	72,0	81,7	79,0	91,6
Картопля	106,6	100,2	102,6	103,2
Овочі	102,6	98,2	99,8	103,4
Плоди та ягоди	88,9	95,9	94,1	97,5

В таблиці 4 наведені результати розрахунків середніх значень обсягів виробництва за кожним видом культур (граф 1, тис.т) та коефіцієнтів варіації (граф 2, %) за досліджуваний період.

Таблиця 4

Основні сільськогосподарські культури	Дослідження сталості динамічних рядів							
	Луганська область		Донецька область		Донецький регіон		Україна	
	1	2	1	2	1	2	1	2
Зернові культури	980,7	34,6	1649,9	32,9	2630,6	32,1	35380,1	26,5
Соняшник	289,6	33,0	464,5	26,4	754,1	28,0	3987,5	32,2
Цукрові буряки	39,2	83,7	56,6	68,9	95,8	67,5	17117,2	30,2
Картопля	427,0	34,9	694,6	18,9	1121,6	17,1	18531,5	9,7
Овочі	232,2	28,1	464,2	9,1	696,4	12,5	6709,1	12,9
Плоди та ягоди	41,1	45,2	139,8	39,9	180,9	36,7	1477,7	18,0

При розробці і реалізації стратегічної довгострокової програми у розвитку регіональної структури економіки Донецького регіону крім інших пріоритетних повинне бути сільське господарство при збереженні промислової орієнтації регіону.

Для вирівнювання територіально-господарських диспропорцій Донбасу необхідно швидкими темпами залучити в сільське виробництво значний наявний господарський потенціал Луганської області.

Відродження аграрного виробництва в економіці регіону можливе лише в умовах поліпшення загальної ситуації соціально-економічного розвитку країни. В Донецькому економічному регіоні необхідно працювати над програмою збільшення трудових ресурсів в аграрному секторі – за рахунок створення для них відповідних соціально-культурних умов і рівня життя в сільських населених пунктах. Для цього має бути відповідна програма поетапного впровадження її в цю важливу галузь.

### *Література*

1. Манів З.О., Луцький І.М., Манів С.З. Регіональна економіка: Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – С. 562.
2. Статистичний збірник “Регіони України”, 2009. Частина II.

*Коробський Р.В.*

## **СУЧАСНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ МЕТОДІВ В МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ**

Удосконалення інформаційної техніки та технологій, розширення сфер їх застосування, індустріалізація виробництва інформаційних продуктів та послуг спричинили бурхливий розвиток інформаційного ринку. Процеси концентрації інформаційних ресурсів у комерційних автоматизованих системах, приватизація державних джерел інформації особливо яскраво проявляються у високорозвинених країнах. Комерційні засади інформаційного обслуговування вимагають від керівників інформаційних служб розроблення певної ринкової стратегії. Тому закономірним наслідком поширення інформаційного бізнесу стало виокремлення із загальної концепції маркетингу товарів масового попиту та товарів виробничого призначення самостійного напрямку – маркетингу інформаційних продуктів і послуг. Особливість сучасного ринку України полягає у тому, що економічні процеси, які відбуваються у країні не мають еволюційного характеру, а отже, дані минулих років не можна використовувати для прогнозування на майбутнє, чимало економічних показників взагалі отримати неможливо. Особливі труднощі пов'язані зі збиранням маркетингової інформації, правильно інтерпретувати зібрану інформацію можливо лише за умови її своєчасного оброблення, яке має виконуватися з використанням статистичного та економіко-математичного аналізу даних. Принципова схема маркетингових досліджень показує, що засоби обчислювальної техніки використовуються на всіх етапах їх проведення: при розробці концепції досліджень, при проведенні дослідження та аналізу впливу його результатів на виробничо-господарську діяльність і виконання планів маркетингу. Але концептуальні побудови в проектуванні мають низку суттєвих особливостей, обумовлених базовими принципами стратегічної

перспективи управління діяльністю фірми в ринкових умовах, орієнтованої на отримання прибутку. [1]

Суть практичної філософії, адаптованої до маркетингу, саме в цьому: в ексклюзивності, в індивідуальному підході. А.В. Соколов ще в 1988 р. писав: «Для того, щоб продемонструвати практичну корисність, філософія повинна дати відповідний до потреб індивідуальної повсякденної практики продукт». Філософія здатна надати управлінським концептам раціональну обґрунтованість, що випливає з теоретичного світогляду, у той час як інші шляхи спираються на ірраціонально сприйняті методи стратегічного світогляду. Результатом появи потужних і зручних пакетів для оброблення та аналізу даних стало те, що виконання трудомістких розрахунків за складними формулами, побудова таблиць і діаграм, тобто вся «чорнова» робота виконується на комп'ютері. [2] Сучасні інформаційні технології, методи аналізу даних з використанням різних інструментальних засобів комп'ютерного оброблення стають типовим і загальноживим засобом для маркетингового дослідження товару. Навіть представники малого бізнесу часто застосовують комп'ютерні засоби аналізу даних або самотійно, або вдаючись до послуг консалтингових компаній. Використання результатів комп'ютерного оброблення даних сприяє напрацюванню обґрунтованіших і найменш ризикованих рішень щодо ціни, стратегії просування, позиціювання товару та рекламної стратегії на конкретному ринку.

Для успішної діяльності інформаційної структури в умовах ринку необхідно встановити конкурентоспроможність запропонованих споживачеві інформаційних продуктів. Конкурентоспроможність характеризується групами параметрів - технічних (класифікаційних, конструктивних), нормативних, економічних, організаційних: є параметри постійні для конкретного інформаційного продукту, а є параметри, що залежать від сегмента ринку; кожний параметр має своє абсолютне і відносне значення, що характеризує ступінь повного задоволення потреби конкретного споживача; кожний параметр має свою вагу для споживачів різних сегментів ринку; по кожній групі параметрів можна розрахувати груповий узагальнений показник продуктів.

Проте порівнювати абсолютні значення параметрів конкурентоспроможності інформаційного продукту з конкуруючими буде методологічно невірним, оскільки при цьому не враховується ступінь задоволення потреб споживача і вага параметра для нього. Необхідно звернути увагу на те, що для різних груп споживачів вага параметрів буде різною.

Визначимо  $P_i$ , як абсолютне значення  $i$ -го одиничного параметра конкурентоспроможності;  $P_i^{100}$  - значення цього параметра при 100 % задоволенні потреби споживача у певній якості інформаційного продукту. Тоді  $q_i$  — відносне значення параметра (показник параметра):

$$q_i = \frac{P_i}{P_i^{100}},$$

де  $q_i$  показує ступінь задоволення  $i$ -ї потреби.

Позначимо через  $a_{ij}$  вагу  $i$ -го параметра для споживачів  $j$ -го сегмента ринку. По кожній  $j$ -й групі параметрів (тобто параметрів, суттєвих для  $j$ -го сегмента) можна розрахувати узагальнений груповий відносний показник  $I_j$ , що характеризує ступінь задоволення сукупної потреби по кожній  $j$ -й групі параметрів:

$$I_j = \sum_{i \in j} a_{ij} q_i$$

Підсумовування проводиться по всіх  $i$ , що належать до  $j$ -ї групи (сегмента).

Показник  $K_j$  — конкурентоспроможності продукту по  $j$ -й групі параметрів першої інформаційної структури до конкуруючого продукту другої буде визначено як:

$$K_j = I_j^1 / I_j^2$$

Визначення об'єктивного вагового коефіцієнта для  $i$ -го параметра дуже важливий момент. Для цього можна використати метод експертних оцінок. Кожний експерт визначає головні властивості інформаційного продукту, що мають першочергове значення для споживача  $j$ -ї групи або сегмента. По цих списках кожний з властивостей присвоюється певна вага. Окрім цього, можна застосувати бальну систему при оцінці конкурентоспроможності продуктів. Після визначення переліку головних параметрів конкурентоспроможності визначають «ідеальні» значення цих параметрів для «ідеального» (базового) інформаційного продукту і виставляють йому максимальне число балів. Після цього експерти, порівнюючи кожний продукт даного класу з «ідеальним», визначають його бали. В результаті одержують інтегральний показник конкурентоспроможності для кожного продукту. Для визначення конкурентоспроможності інформаційного продукту доцільно також застосовувати опитування реальних і потенційних споживачів, що дасть реальне уявлення про місце продукту на інформаційному ринку.

Основним напрямом удосконалення управління маркетинговою діяльністю є створення інформаційних систем маркетингу (ИСМ), які базуються на сучасних апаратно-програмних засобах, інформаційних технологіях, розподіленому обробленні даних у мережах, на використанні економіко-математичних методів та систем підтримки прийняття рішень. [3] Сучасним інструментом для більш ефективного здійснення покладеної місії при цьому є також клас комп'ютеризованих систем управління й аналізу географічної інформації - географічні інформаційні (геоінформаційні) системи (ГІС). Місцева влада використовує ГІС для створення планів росту й розвитку, для зміни зонування території, реагуючи на зростаючий демографічний тиск. У бізнесі ГІС використовують для маркетингу товарів і для створення списків розсилання на основі обраних просторових критеріїв. Компанії по торгівлі нерухомістю працюють із ГІС для підбору вільних будинків на основі критеріїв замовника, таких як близькість шкіл, тип сусідського оточення або доступ до швидкісних магістралей.

Спектр можливих застосувань ГІС практично необмежений, а число й розмаїтість користувачів ГІС зростають за експоненціальним законом, що показує потужність технології, її здатність впливати навіть на саму природу завдань. Сучасні геоінформаційні системи розширили використання карт через заміну їх цифровими картографічними шарами із взаємозалежними темами. У процесі проведення маркетингових досліджень товару розглядають комплекс питань, пов'язаних із товарною, ціною, збутовою, стимулятивною політикою підприємства, а відповідні дослідження, пов'язані зі збиранням достовірної, надійної, актуальної інформації та її інтерпретацією, спрямовують розвиток технологій аналізу інформації у руслі синергії. Інформатизація суспільства значно змінила роль інформації та інформаційних технологій, використовуваних в економіці та бізнесі. Масштаби та якість інформаційних технологій в управлінні конкретними об'єктами господарювання прямо впливають на показники та результати їх діяльності, допомагають досягти ринкових цілей функціонування. Особливе значення мають ці процеси в маркетингу як філософії сучасного бізнесу, що означає орієнтацію підприємств і фірм на проектування, виробництво і збут товарів, які задовольняють безкінечно мінливий попит споживачів.

### *Література*

1. Брыскин И. И. Математические модели маркетинга. — Новосибирск: Наука, 1992. — 160 с.
2. Карпов В. А., Кучеренко В. Р. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку: Навч. посібник. — К.: Знання: КОО, 2001. — 215 с.
3. Балабанов И. Т. Электронная коммерция. — СПб.: Питер, 2001. — 336 с.

*Кощеев Э.В., Румянцев А.А.*

## **СТРУКТУРНО-СУБСТРАТНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ**

В настоящее время оптимизация управления является наиболее актуальной проблемой современной науки и практики. Настоящее исследование ориентировано на решение принципиальных вопросов государственного управления, управления административными округами, организациями, фирмами и т.д. Рассматриваются наиболее общие вопросы управления с позиции его максимально возможной при заданных условиях эффективности. В работе [1] приведена концепция структурно-субстратного оптимального управления, которая основана на идее достижения системного эффекта, иначе называемого кибернетическим свойством эмерджентности, с помощью специального эвристического итерационного алгоритма. В основе этого алгоритма лежит общесистемная

идея нахождения ключевых моментов эффективности (субстратов) в значимых областях (классах задач) исследуемых информационных контекстов.

Кибернетика, как наука о наиболее общих вопросах любого управления дает нам четыре закона: необходимого разнообразия, эмерджентности, внешнего дополнения (принцип «черного ящика»), обратной связи. Менеджмент, как наука об управлении объектами, в которых участвуют люди, дает нам более приближенные к практике принципы: функции управления, экономические и психологические аспекты управления, организационные структуры и т.д. Экономика, таким образом, изучает вопросы управления прибылью и ресурсами бизнес-организаций и организаций некоммерческого типа. Она должна сформулировать и дать алгоритмы определения рентабельности производства, зависимость величины прибыли от структуры управления и т.д. Социально-психологический аспект оптимизации управления связан с проблемой профессиональной компетентности руководителя, с проблемой отношения между собственником и генеральным директором.

Введем понятие субстрат, которое является базовым в предлагаемом нами способе оптимизации систем управления. Субстрат – это всегда некоторое общее в классе объектов, подведенное под отношение целесообразности. Следует понимать, что субстрат – это философская категория, имеющая предельно широкий диапазон применения. И относиться к ней в процессе построения алгоритмов оптимизации нужно с учетом этого замечания. В жизни субстрат чрезвычайно многолик. Например, в качестве основной идеи соединения рассматриваемых нами наук в систему положена идея структурно-субстратной оптимизации, которая в данном контексте несет в себе функции субстрата. Иначе говоря, мы соединили науки в блочно-иерархическую структуру, преследуя одну главную цель – объяснить, как достигается оптимизация при решении задач управления государством, организацией и т.п.

Таким образом, выделяя «субстрат», как общее в принципах оптимизации управления системами вообще, мы ставим в качестве главной цели получить решение «локальной» задачи, т.е. ответ на вопрос: какие принципы и решения должны быть при оптимизации управления таких конкретных систем как государство, бизнес-организация или организация некоммерческого типа.

Привнесение принципов кибернетики в технологию структурно-субстратной оптимизации стратегических планов придает этому процессу ряд новых качеств, которые позволяют существенно повысить эффективность управления.

Принцип необходимого разнообразия, интерпретированный в рамках субстратного подхода, позволяет сформулировать ряд технологических требований к процессу оптимизации:

1. Управляющая система должна иметь такое разнообразие, которое превышает некоторый предельный порог. Такое разнообразие может дать только гносеологическая схема связи категорий [2], которая позволяет детализировать процесс движения по уровням абстрагирования. Разнообразие своеобразно



оптимизируется путем привнесения ровно столько уровней абстрагирования, сколько требуется для решения задачи. Например, водитель автомашины должен обладать определенным минимумом мастерства в управлении транспортным средством.

2. Управляемая система наоборот уменьшает свое разнообразие до такого предела, который и определяет условия оптимального управления. Например, автомашина, как объект управления, должна выполнять свой маневр строго в рамках правил дорожного движения и в рамках плана поездки.

3. Соотношение между разнообразием управляющей и управляемой систем регулируется итерационным эвристическим алгоритмом структурно-субстратной оптимизации [2]. В этом смысле можно говорить об оптимизации стратегии управления в рамках заданных ограничений, что и является аналогом структурно-субстратной оптимизации.

Принцип эмерджентности, синонимом которого является принцип достижения системного эффекта, как раз и проявляется в феномене структурно-субстратной оптимизации. Действительно, водитель в рамках заданных условий (правила движения, тип автомашины, требования к уровню мастерства) может достигать структурно-субстратного оптимума своей подготовки. Таким образом, алгоритм структурно-субстратной оптимизации можно рассматривать как алгоритм достижения свойства эмерджентности одновременно в нескольких областях деятельности. [3]

Принцип внешнего дополнения (принцип «черного ящика») проявляется в том, что в процессе любого управления всегда есть определенная случайная составляющая, которая может повлиять на результаты управления. В алгоритме структурно-субстратной оптимизации эти случайные внешние воздействия учитываются в блоке индивидуальной специфики конкретной ситуации управления.

Принцип обратной связи в кибернетике является полным аналогом функции контроля в управлении. Но субстратная интерпретация этого кибернетического принципа приобретает свою специфику. Поскольку иерархических уровней управления может быть несколько, на каждом из них необходимо организовать свои механизмы контроля. На рис.1 показан алгоритм построения структурно-субстратной оптимальной стратегии, в котором задействованы основные кибернетические понятия в рамках излагаемой проблемы. Под оптимальной моделью здесь понимается сам алгоритм структурно-субстратной оптимизации. Для ее применения менеджер должен обладать необходимым уровнем информационного разнообразия, обладать достаточным уровнем профессиональной компетентности в вопросах оптимизации управления. Если он не достигает этого уровня, то он не сможет построить структурно-субстратную оптимальную стратегию. Получается, что кибернетический закон необходимого разнообразия проявляется в стремлении менеджера к расширению своего кругозора и к повышению своей компетентности.



Рис. 1. Алгоритм оптимального управления необходимым разнообразием информационных контекстов при решении задач структурно-субстратной оптимизации управления

Чем больше, тем лучше, но при этом должен быть превзойден необходимый уровень. В оптимальной стратегии все наоборот. Вся работа по анализу и по преобразованию информации сводится не к расширению информационной области, а к ее предельно возможному сужению. В своем пределе это сводится к построению единственно возможной оптимальной стратегии (смотрите самую нижнюю часть треугольника «Информационное поле принятия решений»).

Чтобы проиллюстрировать высказанные выше положения субстратной теории управления была разработана серия имитационных в виде компьютеризированных деловых игр.

Между управляющей и управляемой системами в рамках принципа необходимого разнообразия и с позиции структурно-субстратной оптимизации существуют следующие отношения:

Управляющая система должна максимизировать свое разнообразие. Только при этом условии возможно достичь интегрального (зависящего одновременно и от управляющей и от управляемой систем) структурно-субстратного оптимума. Эта проблема решается с помощью гносеологической схемы и эври-

стического итерационного алгоритма структурно-субстратной оптимизации. Они дают предельно возможное разнообразие информационного контекста в сфере управляющих воздействий. Например, наилучшего управления автомашиной можно получить только в том случае, когда водитель будет максимально подготовлен к управлению: владение техникой управления, знание правил дорожного движения, навыки длительного сидения за рулем, быстрая реакция на внезапные препятствия, хорошее зрение и т.д. Но этот пример описывает простейшие приемы структурно-субстратной оптимизации. В более сложном случае, например, государственного управления, субстратный подход, являясь средством борьбы со сложностью проблем управления, даст возможность по шагам в виде итерационного процесса последовательных приближений построить структурно-оптимальную стратегию управления так, как этого не сможет сделать ни одна из существующих теорий управления. Действительно, попробуйте хотя бы в деловой игре «Quod» применить метод поиска слабого звена или теорию Гилфорда. Кроме общих рассуждений о необходимости улучшения управления вы там не получите. А субстратный подход дает четкие рекомендации, которые почти с математической точностью позволяют достигать поставленных целей. Но чтобы понять технологию субстратного подхода, необходимо принять участие в деловых играх. Практика показывает, что освоение только теоретических сведений явно не достаточно для успешного управления.

1. Управляемая система должна минимизировать свое разнообразие. Только при этом условии возможно достичь интегрального структурно-субстратного оптимума. Эта проблема также решается с помощью гносеологической схемы и эвристического итерационного алгоритма структурно-субстратной оптимизации. Причем, этот алгоритм работает на всех иерархических уровнях управления: на уровне высшего руководства и на уровне рядового исполнителя.

С точки зрения внедрения технологии субстратного подхода в практику государственного управления можно сказать следующее. Высшие руководители страны, видимо, должны попытаться применить субстратный подход в достаточно узких сегментах управления, чтобы убедиться в его эффективности. Трудность такого внедрения, как показала практика, заключается в том, что менеджеры с трудом понимают достаточно сложную для восприятия теорию структурно-субстратного оптимального управления. А на участие в деловых играх, где и достигается образное восприятие и наиболее эффективное понимание субстратного подхода, у них, как правило, не хватает необходимого в таких случаях энтузиазма.

В заключение заметим, что предлагаемая технология управления способна, как это показала практика ее применения и имитационное моделирование с помощью деловых игр, в разы повысить эффективность управления государством, регионом или организацией. Концепция структурно-субстратного оптимального управления не имеет мировых аналогов и, видимо, в настоящее время является одной из самых передовых.

### *Література*

1. Философия управления обществом, провинцией, фирмой в этнокультурном и реформационном аспектах в теории и методологии субстратного подхода: Учеб. пособие/ ред.: А.А. Гагаев, А.А. Румянцев. - Саранск, 2009. - 696 с.
2. Румянцев А.А. Оптимизирующий менеджмент: руководство по обучению и практическому применению.- Донецк.: Технопарк ДонНТУ УНИТЕХ, 2010, - 124 с.
3. Румянцев А.А. Главная цель управления –структурно-субстратная оптимизация экономических показателей. – Экономика современного предприятия, Октябрь 2010, <http://www.esp-izdat.ru/?article=4057&print=on>

*Лахтіонова А.В., Ігнатова О.А.*

## **ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ТА ВІДНОСИНАМИ НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРЕНДНОГО МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

**Ключові слова:** земельні відносини, земельні ресурси, оренда, грошова оцінка, рівень рентабельності, термін капіталізації.

**Вступна частина.** Україна знаходиться на етапі становлення ринкової економіки, однією з основних ознак якої є розвиток земельних відносин. Підвищення ефективності використання земельних ресурсів потребує відповідного вдосконалення механізмів управління ними з боку державних земельних органів, тобто державної підтримки як загалом в аграрному секторі, так і у сфері управління земельними ресурсами. Його роль особливо зростає, виходячи із завдань земельної реформи, яка передбачає перерозподіл земель для подальшої передачі їх у власність, формування багатуукладної економіки на селі, і, найголовніше, забезпечення раціонального використання та охорони земельних ресурсів як найважливішого національного багатства. Виникає потреба максимального задоволення економічних інтересів землевласників і землекористувачів, найбільш повного і ефективного використання виробничого потенціалу господарств і закріплених за ними земель при суворому дотриманні особливих режимів і умов використання земельних ресурсів.

Метою даної наукової роботи є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо покращення управління земельними ресурсами та відносинами шляхом удосконалення орендного механізму господарювання. Об'єктом дослідження є земельні відносини і земельні ресурси в Україні. Предмет дослідження – механізм встановлення орендної плати за користування землями сільськогосподарського призначення.

Вибір методів дослідження відбувався на основі комплексного загально-теоретичного осмислення об'єктивних економічних процесів формування та розвитку земельних відносин щодо встановлення об'єктивної грошової оцінки

земель сільськогосподарського призначення, від якої залежить розмір орендної ставки. Для вирішення поставлених завдань у роботі використовувалися такі методи: монографічний і системного аналізу (при опрацюванні наукових публікацій з питань форми та розміру орендної плати, вивчення та аналіз наукових підходів до визначення нормативної грошової оцінки земель; аналіз нормативних документів з питань землекористування, статистичних збірників, енциклопедій); історичний (при аналізі соціальних та економічних передумов розвитку земельної реформи); методи статистичного порівняльного та структурного аналізу (при аналізі показників орендної плати, вартості землі та рівня доходів населення у країнах Європи, структури земельного фонду в Україні та в Донецькій області); абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків).

Викладення основного матеріалу. Теоретичні і практичні аспекти збереження та відтворення земельних ресурсів, проблеми ефективного використання їх у сільському господарстві висвітлені в наукових працях відомих вчених: А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, О.Ю. Єрмакова, В.Я. Месель-Веселяка, Л.Я. Новаковського, О.М. Онишенка, П.Т. Саблука, А.М. Стельмашука, В.М. Трегобчука, А.М. Третяка, М.М.Федорова, В.Й. Шияна, В.В. Юрчишина, В.П. Янчука та інших. Суть оренди, природу орендного механізму господарювання, його форм, оціночних показників досліджували такі вчені, як М.В. Калінчик, І.І.Лукінов, В.Я. Месель-Веселяк, В.В. Милосердов, П.Т. Саблук, М.М. Федорова та інші вітчизняні та зарубіжні вчені. Принципам оцінки та факторів, що впливають на вартість земельних ділянок, методичних підходів до оцінювання присвятили свої наукові праці С.Бекер, Дж.Бойкін, Я.Коновальчук, Є.Кухарська-Стасюк, А. Маршал та ін. Однак становлення ринку земель сільськогосподарського призначення, прагнення України до членства в ЄС потребують поглиблення цих досліджень і запровадження нових підходів до встановлення адекватних розмірів вартості землі та орендних ставок на її використання.

В період виникнення агроформувань ринкового типу за умови вкрай обмежених фінансових ресурсів у власників паїв практично єдиним способом існування дрібних власників на селі залишається передача земельних ділянок в оренду. [6] У системі заходів з удосконалення виробничих відносин та якісного оновлення продуктивних сил оренда відіграє важливу роль як форма використання земельних і майнових паїв. Зміст поняття оренди свідчить про те, що орендні відносини – явище багатогранне. З одного боку оренда – це, відносини власності, тобто одержання на певний період прав володіння та користування землею й іншими засобами виробництва, з іншого – форма підприємницької діяльності. [9] Різноманітність визначень економічної категорії „оренда” свідчить про те, що вона відображає соціальний, економічний та управлінський аспекти суспільних відносин. Вона виступає як сукупність правомочностей: володіння, користування і розпорядження, а також як вид підприємництва, що дозволяє раціонально поєднувати матеріально-технічні, фінансові та трудові

ресурси, запроваджувати нові технології у виробництві, ефективно організовувати господарську діяльність. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин оренду можливо розглянути як альтернативу купівлі–продажу земельних угідь сільськогосподарського призначення. [8] При цьому, ринкова орендна плата визначається як найвірогідніша величина, за яку обізнаний і не зобов'язаний надавати свою земельну ділянку в оренду орендодавець погоджується надати, а обізнаний і не зобов'язаний орендувати орендар погоджується взяти цю земельну ділянку в оренду. [2]

Засади формування орендних відносин обумовлюються поєднанням форми орендної плати, її бази та типу, а також чинників, які визначають розмір плати (табл. 1).

Таблиця 1

## Основні засади формування орендних відносин

Форми орендної плати	База орендної плати	Чинники, які визначають розмір орендної плати	Типи орендної плати
а) грошова, що являє собою певну суму коштів; б) натуральна, яка являє собою частину продукції, отриманої з орендованої земельної ділянки; в) надання певних послуг орендодавцеві.	а) нормативна ставка орендної плати, встановлена нормативними актами на державному і (або) місцевому рівні; б) контрактна ставка орендної плати, яка встановлюється по угоді сторін відповідно до умов договору оренди; в) ринкова ставка орендної плати, яка склалася на місцевому ринку оренди землі.	а) фізичні, що враховують місцезнаходження, розмір, конфігурацію, інженерно-геологічні умови, ґрунти і т.п.; б) економічні, що враховують рівень цін і прибутків, ризиків, обсяги земельних поліпшень; в) адміністративні, які враховують умови використання земельної ділянки, встановлені обмеження і існуючі обтяження	а) валова (брутто), при якій всі витрати, пов'язані з використанням земельної ділянки, сплачуються орендодавцем; б) чиста (нетто), при якій всі витрати, пов'язані з використанням земельної ділянки, сплачуються орендарем

Аналіз даних([3], [7]) свідчить, що в Донецькій області зосереджено значний земельно-ресурсний потенціал. Загальний земельний фонд області становить 2651,7 тис. га - 4,4 % території України. Він характеризується значною часткою сільськогосподарських угідь –2045,2 тис. га, що складає 77,1% від загальної площі Донецької області, та 3,4% від загальної земельної площі України. У власності громадян знаходиться 1312,3 тис. га, з яких 986,9 тис. га надані в оренду, 325,4 тис. га – обробляють самі. 3 528,6 тис. га сільгоспугідь, що знаходяться у державній власності, 76,0 тис. га надані виробникам сільгосппродукції. В ході реформування аграрного сектора в Донецькій області було розпайовано 1460 тис. га сільськогосподарських угідь, або понад 70% загальної їх площі. Власниками земельних наділів у області стали 234,5 тис. громадян. Середній розмір паю складає 6,2 га, що на 2,2 га більше ніж в цілому по Україні.

Лише чверть власників земельних паїв використовують одержані наділи самостійно. Інші, не маючи нагоди обробляти землю своїми силами, здають її в оренду. В цілому по області станом на кінець 2009 року укладено 176,7 тис. договорів на оренду земельних паїв, зокрема 91 тис., або понад половину договорів – з пенсіонерами. Із загального числа договорів 71,2 тис., або 40% договорів укладено з тими господарствами, де одержані паї, 19,9 тисячі (кожен дев'ятий договір) – з фермерами, 85,6 тис. договорів, або майже половина – з іншими суб'єктами господарювання. У оренду здано 987,8 тис. га, або дві третини всіх розпайованих земель.

Оренда землі як спосіб тимчасового платного переходу землі від одного власника та користувача до іншого на сучасному етапі розвитку АПК України є основною складовою ринкового земельного обігу. Згідно з чинним законодавством розмір орендної плати за земельну частку повинний бути не менше 1,5-2,0 % її вартості. Фактично вона складає біля одного відсотка і в її структурі 82% становить натуральна оплата, 7% – відробіткова оплата та 11% – грошова оплата. [3]

Найефективнішою є довгострокова оренда, що дозволяє застосовувати для збереження родючості ґрунту науково обґрунтовані сівоzmіни. За останній рік питома вага договорів, укладених на термін понад 10 роки, зросла з 25 до 28%. Але більш всього договорів (34%) передбачають використання землі протягом 6-10 років, 31% – протягом 4-5 років, а близько 7% земельних ділянок здано в оренду строком від одного до трьох років.

За 2009 рік власники земельних паїв одержали за здану в оренду землю 219,4 млн. грн. Річна орендна плата в середньому складала 222 грн. за один гектар, або 2,2% від її грошової оцінки. За 2010 рік число договорів, згідно яким орендна платня складає менше 1,5%, ніж передбачено Законом України «Про оренду землі», [1] скоротилося з 38 тисяч до 1,4 тисяч. Разом з тим лише шоста частина договорів (29,6 тисячі) передбачає орендну платню від 3% і вище, а переважній більшості (145,7 тисячі, або 82%) належить від 1,5% до 3% грошової оцінки одного гектара. [3], [7] Цією ситуацією користуються орендарі, визначаючи умови та вартість оренди. При цьому розміри орендної плати завжди розраховують із позицій, найвигідніших для орендаря, забуваючи при цьому про інтереси орендодавця. [6]

Однією з найважливіших умов договору оренди є розмір орендної плати. У ринкових країнах вона ототожнюється з рентою: власник землі за надання орендареві права користування його землею має одержувати від нього винагороду в розмірі земельної ренти. Якщо ж ідеться про оренду цілісного майнового комплексу (господарство, ферма тощо), то в орендну плату, крім земельної ренти, включають плату за користування спорудами чи іншою нерухомістю, розташованою на земельній ділянці.

Аналіз світового досвіду формування доходів власників землі від орендної плати показує, що у європейських країнах вартість оренди землі є достатньо великою у співвідношенні із прожитковим мінімумом (табл.2). [4]

Так у країнах Євросоюзу, рівень орендної плати за 1 га сільськогосподарських угідь не може бути нижчим ніж 1/5 прожиткового мінімуму, а сама орендна плата має визначатися на конкурсних засадах і становити суму, яка б задовольняла інтереси орендодавця тощо.

Таблиця 2

Показники орендної плати, вартості землі та рівня доходів населення у країнах Європи у 2009 році [4]

Показник	Країна				
	Бельгія	Словенія	Франція	Данія	Україна (перераховано автором)
Річна сума мінімальної заробітної плати, євро	16644	5892	15852	2220	669
Прожитковий мінімум, євро/рік	7500	1800	9156	8436	669
Середня орендна плата за 1 га сільгоспугідь, євро/рік	2415	65	1685	4142	17,4
Відношення орендної плати до прожиткового мінімуму, %	32,2	10,3	18,4	49,1	2,6

Враховуючи прагнення України вступити до Європейського союзу, необхідно проаналізувати умови оренди, які склалися на даний момент у країні. В середньому орендна плата становить близько 17,4 євро на рік за 1 га сільгоспугідь при їхній вартості за грошовою оцінкою в 1042 євро/га (курс гривні до євро — 12,01 грн/євро) (див. табл.2). Це найнижчі показники в Європі. Велика проблема полягає також у низькій мінімальній заробітній платі та перевищенні над нею до 2009 року прожиткового мінімуму. Відповідно рівень орендної плати за 1 га відносно річного прожиткового мінімуму становить лише 2,6%, що на 7,7% менше за аналогічний показник у країнах Євросоюзу, а саме у Словенії. [4]

Беручи до уваги світовий досвід, визначимо відсоткову орендну ставку для України, яка б забезпечила 1/5 річного прожиткового мінімуму при здаванні в оренду 1 га за формулою (1):

$$\frac{1}{5} \times \frac{\text{Річний прожитковий мінімум}}{\text{вартість землі за її грошовою оцінкою}} \times 100 \% \quad (1)$$

Підставляючи відповідні значення, отримаємо:

$$\frac{1}{5} \times \frac{923}{1162} \times 100 \% = 15,9\% \approx 16\%.$$

Отже, за 1 га українець-орендодавець має отримувати орендну плату у розмірі 1928 грн. на рік. Враховуючи той факт, що середній розмір паю по Доне-



цькій області складає 6,2 га, то сума орендної плати складе в середньому 11574 грн./рік за кожний пай землі.

Проте різке зростання орендної плати більш як у вісім разів негативно позначиться на результатах діяльності сільгоспвиробників. Це спричинить збільшення собівартості продукції на 60-70%, наслідком чого буде стрімке зростання цін на вироблену продукцію, тому необхідним є аналіз можливостей та шляхів до поступового збільшення орендної плати з урахуванням сучасних реалій.

Перш за все необхідно вдосконалити методику розрахунку грошової оцінки землі. Аналіз діючої методики грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення [5] показав, що вона не може бути взята за основу при визначенні ринкової вартості земельної ділянки і потребує коригування сучасним потребам виробничих відносин, які склалися в економіці України з огляду на те, що:

1) базою розрахунків рентного доходу на орних землях були взяті показники урожайності озимої пшениці з 1 га у 1995 році. За останній час цей показник значно змінився і в першу чергу за рахунок зниження рівня інтенсивності виробництва (кількість внесених органічних та мінеральних добрив, отрутохімікатів та інше), що призвело до визначення не точної суми доходу з земельної ділянки. Грошову оцінку земель слід проводити на основі динаміки нормативного прибутку в залежності від рівня рентабельності культури. Такий підхід дозволяє мати динамічний показник нормативного прибутку, що дає можливість розрахувати грошову оцінку землі не тільки з зернових культур, але і з інших культур. Але для Красноармійського району Донецької області доцільно використовувати показники врожайності озимої пшениці. Це робить методику гнучкою, диференційованою та пристосовуванню до умов, що змінюються;

2) доцільно переглянути термін капіталізації, який встановлений на рівні 33 років (або 3 % на рік). Багато науковців вважають, що термін капіталізації рентного доходу на рівні 33 років не враховує групи факторів інвестиційних ризиків, інфляції та інших факторів, тому не відповідає вимогам ринку і не може застосовуватися як нормативний показник при розрахунках. Для визначення грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення пропонується використання як коефіцієнта капіталізації ставки рефінансування Національного Банку України. Згідно з даними НБУ за 2009 рік ставка рефінансування становила 10,67;

3) при розрахунку грошової оцінки землі передбачено коефіцієнт норми рентабельності на рівні 0,35. Оцінюючи сучасний стан господарювання в Україні, рівень рентабельності 35% є дещо завищений. Тому об'єктивним буде встановлення рівня рентабельності у межах 30%.

Таким чином, можна використати таку формулу для визначення грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення:

$$Гоз = (ДР + АР) \times Цср^* \times Тк^* , \quad (2)$$

де  $ДР$  – диференційована рента,  
 $АР$  – абсолютна рента (1,6 ц/га),  
 $Ц_{ср}^*$  – середня ціна 1 ц зі збору культур,  
 $Тк^*$  – термін капіталізації.

У свою чергу диференційована рента розраховується за такою формулою:

$$ДР = \frac{ПУ^* \times Ц_{ср}^* - 1,3 \times НЗ}{Ц_{ср}^*}, \quad (3)$$

де  $ПУ^*$  – природна урожайність культур,  
 $НЗ$  – нормативні витрати на отримання врожаю.

За даними Красноармійської райдержадміністрації в 2009 році урожайність озимої пшениці у Красноармійському районі становила 25,4 ц/га, реалізаційна ціна в середньому визначилась у межах 250 грн./ц, витрати на отримання врожаю склали 3507 грн. з 1 ц посівів. Це дає можливість розрахувати диференційовану ренту за формулою (3):

$$ДР = \frac{25,4 \times 250 - 1,3 \times 3507}{240} = 7,16.$$

Таким чином, грошова оцінка сільськогосподарських земель встановиться на рівні:

$$Гоз = (7,16 + 1,6) \times 250 \times 10 = 17900 \text{ (грн./га)}$$

Отже, 17900 грн./га є об'єктивною вартістю земель сільськогосподарського призначення у Красноармійському районі, що на 4656,8 грн. більше за середньообласне значення оцінки сільськогосподарських земель у 2009 році.

Отриману вартість грошової оцінки підставимо у формулу (2) і отримаємо реальний відсоток орендної плати (розрахунок у гривнях на період 2009 року):

$$\frac{1}{5} \times \frac{8028}{17900} = 8,9 \%$$

Таким чином, рівень орендної плати за використання сільськогосподарських земель має встановлюватись на рівні 7-9% від її грошової вартості, що складе у середньому 1300 грн. за 1 га на рік, наблизить Україну до європейського рівня. Встановлення відсоткової орендної ставки у 7-9% за умов перерахованої грошової вартості землі є реальним за умов дотацій з держбюджету, звільнення сільгоспвиробників від податків на певний термін, пріоритетного інве-

стування та кредитування агропромисловості та застосування інших механізмів стимулювання його розвитку.

**Висновки.** Встановлення оптимальної орендної плати прямо впливає на формування доходів сільського населення, гарантує соціальну захищеність орендодавця та забезпечує можливість розширеного відтворення у суб'єктів господарювання. Для дотримання цих вимог в роботі удосконалено методику визначення оптимальної відсоткової орендної ставки за використання сільськогосподарських земель з урахуванням світових стандартів. Її величина забезпечить 1/5 річного прожиткового мінімуму при здаванні в оренду 1 га на основі перерахунку нормативної грошової вартості землі, встановлення терміну капіталізації в 10 років відповідно до сучасних умов, які склалися на кредитному ринку України. Таким чином, за цією методикою розмір виплат за оренду 1 га сільгоспу-гідь збільшиться в 5 разів, тобто з 222 грн. до 1300 грн., що буде відповідати європейському досвіду щодо розміру орендної плати.

### *Література*

1. Закон України „Про оренду землі” від 06.10.1998р. // ВВР України. – 1998. - № 46-47. – с. 280.
2. Застосування грошової оцінки в регулюванні земельних відносин України : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / І.П. Манько; Ужгород. нац. ун-т. — Ужгород, 2005. — 19 с. — укр. — Режим доступу: <http://links.dir.com.ua/linkinfo.php?linkID=5594>.
3. Земельний фонд Донецької області // Офіційний сайт головного управління держкомзему у Донецькій області. — Режим доступу: [http://www.oblzem.donetsk.ua/Publikacii\\_zem/zemelnyi%20fond.htm](http://www.oblzem.donetsk.ua/Publikacii_zem/zemelnyi%20fond.htm).
4. Лозовий О.Т., Гуторив А.О. Щодо проблеми визначення мінімального розміру орендної плати за землі сільськогосподарського призначення в Україні // Землеустрій і кадастр. - № 2. — 2008р. — с.60-67.
5. Наказ Держкомзему Про Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів від 5 квітня 2006р. за N 388/12262.-Режимдоступу:<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-in/laws/main.cgi?page=1&nreg=z0388-06>.
6. Орендні земельні відносини та механізм їх удосконалення в ринкових умовах: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / О.В. Назаренко; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В.Докучаєва. — Х., 2006. — 20 с. — укр. — Режим доступу: <http://linksdir.com.ua/linkinfo.php?linkID=7560>.
7. Структура земельних угідь Донецької області (станом на 1.01.2009)// Офіційний сайт головного управління держкомзему у Донецькій області .— Режим доступу: [http://www.oblzem.donetsk.ua/doc/Zem\\_kad.html](http://www.oblzem.donetsk.ua/doc/Zem_kad.html).
8. Удосконалення організаційного механізму орендних земельних відносин у сільському господарстві : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / О.В. Кірейцева; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. — К., 2009. — 20 с. — укр. — Режим доступу: <http://linksdir.com.ua/linkinfo.php?linkID=44944>.

9. Удосконалення орендних відносин у системі господарського механізму сільськогосподарських підприємств : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / І.В. Кошкалда; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В.Докучаєва. — Х., 2004. — 21 с. — укр.- Режим доступу: <http://linksdir.biz/linkinfo.php?linkID=9430>.

*Лисенко С.М.*

## **РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ**

В історичній Декларації тисячоліття, яку було ухвалено 189 країнами світу на Самміті тисячоліття Організації Об'єднаних Націй у вересні 2000 року, сформульовано мету, що спрямована досягнення прогресу в царині розвитку людського потенціалу. Ключові напрямки втручання з боку міжнародних організацій та країн-донорів у великому ступені визначаються національними стратегіями розвитку. У національній доповіді “Цілі розвитку тисячоліття. Україна-2010” зазначається, що Доповіді з людського розвитку, які з 1990 року щорічно готуються Програмою розвитку ООН, щораз розширюють та збагачують розуміння людського розвитку, що дозволяє сформулювати якісно нові, перспективні підходи до вироблення соціально-економічної політики. [1, с.26]

Будь-який розвиток набуває сенсу лише тоді, коли він спрямований на забезпечення розвитку людини і його потреб. Такий підхід вимагає наукового обґрунтування цілей та перспектив, що постають як перед суспільством цілому, так і перед окремими територіальними громадами. З огляду на викладене, особливої актуальності набуває програмування розвитку територіально-адміністративних одиниць на основі аналізу стану розвитку людського потенціалу з метою виявлення основних проблем соціально-економічного розвитку міста, їх опису та шляхів вирішення.

Якщо раніше людський потенціал розглядався у значній мірі як сукупність фізичних та професійно-кваліфікаційних характеристик робочої сили, то у пріоритетах сучасності гуманітарний потенціал концентрується на рівні розвитку інтелекту, а людина має стати вищою цінністю, розвиток і процвітання якої є найважливішою метою соціальної політики. У доповіді з людського розвитку 2010р., яку оприлюднено 5 листопада цього року, проводиться думка, що є концептуальною для розуміння розвитку людського потенціалу ще з часів першого рапорту (1990р.), і зазначається, що “справжнє багатство народів – люди. Основна мета розвитку полягає у створенні умов, які дають людям можливість жити довгим, здоровим і творчим життям. Це може здаватися простою істиною. Але про неї часто забувають через поточну зацікавленість у накопиченні сировинних товарів та грошового багатства”.[2, с.12]

Ця фундаментальна ідея стала підґрунтям для визначення пріоритетів розвитку міста – забезпечення можливостей проведення здорового, довгого та творчого життя на гідному людині рівні добробуту. Людський розвиток вклю-

часе фізичні, психічні, інтелектуальні, освітні та інші характеристики людей, що є відображенням як ступеня задоволення їхніх фізіологічних, соціальних, духовних потреб, так і показником розвинутості самих цих потреб. Одним з інструментів аналізу розвитку людського потенціалу є відповідний інтегральний показник, який визначається по сукупності параметрів, що характеризують соціальний стан міста.

Метою такого аналізу є загальна оцінка стану людського розвитку і виявлення тих потреб людей, рівень задоволення яких низький. Методика обчислення індексу розвитку людського потенціалу [3] передбачає порівняння характеристик сукупності об'єктів з еталонними значеннями параметрів та між собою. Інтервал, в якому можуть змінюватись нормовані значення наведених критеріїв, обмежений нулем та одиницею. Величини індивідуальних індексів параметрів з метою виділення пріоритетних напрямків соціальної політики в місті доцільно ранжувати: 0,000 – 0,300 – дуже низьке значення; 0,301 – 0,500 – низьке значення; 0,501 – 0,800 – середнє значення; більше 0,800 – високе значення. Із врахуванням вагових коефіцієнтів окремих параметрів та фактичних значень індивідуальних індексів визначаються характеристики тих потреб, ступінь задоволення яких найнижчий. При цьому слід керуватися принципом синергізму, який орієнтує на вирішення перш за все таких проблем, які спричиняють ефект мультиплікації позитивних результатів.

Місто Красноармійськ Донецької області має значний людський потенціал. Як видно зі згрупованих даних, наведених у табл.1, низький рівень людського розвитку спостерігається за такими параметрами, як сукупні доходи населення, загальна площа житла та одержання житла і покращення житлових умов, середній розмір пенсії та видатки міського бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, питома вага працевлаштованих серед тих, хто звернувся по допомогу до державної служби зайнятості. Вказані критерії людського розвитку характеризують ступінь задоволення первинних потреб мешканців міста. Як правило ці потреби задовольняються за рахунок доходів, отриманих на ресурсних ринках, зокрема на ринку праці. Циклічне стискання виробництва призводить не тільки до втрати офіційних доходів частини населення як засобу існування, але й до втрати професійно-кваліфікаційного потенціалу та моральним стражданням людей. Тому ситуація на ринку праці як робітників, так і спеціалістів має стати предметом пильної уваги органів місцевого самоврядування. Зворотний бік цієї проблеми – відповідність кваліфікації та фахової підготовки робітників вимогам роботодавців. Аналіз рівня освіченості населення показує, що за ступенем загальної освіти місто знаходиться на високому рівні. Але кількісні показники не віддзеркалюють якісної підготовки підростаючого покоління до функціонування в жорстких конкурентних умовах ринку. Ця проблема носить загальнонаціональний характер і потребує реформування системи освіти на державному рівні. Але певні кроки необхідно впроваджувати і безпосередньо в місті. Освіта потребує збільшення обсягів фінансування, але можливості міського бюджету найближчим часом скоріш за все залишаться вельми обмеже-

ними. Слід розглядати варіанти альтернативних джерел фінансування. Сучасна освіта не може існувати без засобів обчислювальної техніки.

Таблиця 1

## Групування індексів параметрів щодо рівня людського розвитку

Параметр індексу людського розвитку	Значення індивідуального індексу параметра					
	низьке		середнє		високе	
	нижче за область	вище за область	нижче за область	вище за область	нижче за область	вище за область
G-скориговане значення середньодушових сукупних доходів		0,326				
Загальна площа житла	0,016					
Комфортабельність житла			0,649			
Питома вага тих, хто одержав житло та поліпшив житлові умови	0,065					
Забезпеченість індивідуальним легковим транспортом				0,794		
Число місць у закладах відпочинку	0,438					
Наявність токсичних відходів			0,783			
Викиди шкідливих речовин в атмосферу					0,863	
Очікувана тривалість життя			0,701			
Забезпеченість лікарями на 10тис. чол					1,000	
Забезпеченість середнім медперсоналом на 10тис. чол.			0,722			
Фінансування охорони здоров'я				0,568		
Кількість потерпілих на виробництві				0,624		
Компенсація шкоди потерпілим на виробництві						0,833
Кількість скоєних злочинів				0,596		
Фінансування правоохоронних органів						0,871
Кількість випадків суїциду			0,759			
Середньомісячний розмір пенсій		0,327				
Видатки з міського бюджету на соціальний захист	0,382					
Рівень зареєстрованого бозробіття						0,876
Питома вага осіб, що знаходяться у вимушених відпустках та працюють неповний робочий день			0,501			
Питома вага працевлаштованих від чисельності тих, хто звернувся до служби зайнятості		0,357				
Загальний рівень освіченості					0,929	
Питома вага осіб, що мають вищу освіту		0,221				

Забезпеченість дитячими дошкільними закладами			0,564		
Фінансування галузі освіти			0,619		
Кількість персональних комп'ютерів на 1000 мешканців	0,110				
Бібліотечний фонд			0,599		
Обсяг місцевих телетрансляцій	0,498				
Забезпеченість радіоприймачами	0,294				
Кількість місць у закладах культури клубного типу			0,562		
Фінансування закладів культури, фізкультури та ЗМІ з міського бюджету			0,536		

За цим параметром індексу людського розвитку місто знаходиться на дуже низькому рівні. Але з огляду на динамізм процесів комп'ютеризації є надія на швидке зростання цих показників. Завданням місцевої влади є забезпечення сучасною комп'ютерною технікою закладів, які знаходяться на бюджетному фінансуванні. Загальний рівень задоволення потреб мешканців міста в одержанні інформації залишається низьким. Це примушує звернути увагу на підтримку засобів масової інформації, як друкованих, так і телевізійних. Підвищення рівня добробуту людей за допомогою самих людей – головний орієнтир соціально-економічної політики міста. Середній рівень людського розвитку досягнуто у місті за параметрами задоволення екологічних потреб. Але таке становище є задовільним лише у порівнянні з іншими містами Донецької області. При співставленні показників за регіонами країни виявляється, що Донецький посідає сумне останнє місце. Тому вирішення екологічних проблем є нагальною потребою, яка вимагає безпосереднього втручання міської влади. Несприятлива екологічна обстановка - один із чинників, які впливають на стан здоров'я населення та тривалість життя. За параметром середньої тривалості життя місто знаходиться на середньому рівні. Значення індексів параметрів забезпечення функціонування системи охорони здоров'я вказує на те, що кадрами ця галузь забезпечена задовільно, але фінансування охорони здоров'я потребує значно більших обсягів. Зважаючи на вагомість даного критерію для людського розвитку, першочергову увагу необхідно звертати саме на забезпечення коштами матеріальної бази охорони здоров'я. Нестача бюджетних коштів примушує розвивати систему надання приватних медичних послуг при гарантованому мінімумі, який надають населенню державні медичні установи.

Рівень правової захищеності мешканців міста також є середнім і кращим за відповідні показники в цілому по області.

Непокоїть низький ступінь задоволення потреб у культурі, в тому числі фізичної. Цій галузі потрібна фінансова підтримка бюджету одночасно з пошуком шляхів залучення недержавних коштів, бо освіта та культура – ті фактори, розвиток яких є одночасно і результатом, і основою економічного зростання промисловості міста, збільшення рівня добробуту його мешканців, духовного

відродження всієї нації.

За інтегральним індексом людського розвитку, який дорівнює 0,581 і враховує вплив усіх зазначених параметрів відповідно до їхньої вагомості для розвитку гуманітарного потенціалу, місто знаходиться на середньому рівні, більшому за обласний рівень. Але слід мати на увазі, що концептуально людський розвиток передбачає не тільки задоволення нагальних потреб людини, але й необхідність враховувати інтереси прийдешніх поколінь. З погляду перспективного розвитку вагомість мають загальне підвищення рівня життя; культурне, естетичне, патріотичне виховання підростаючого покоління; підвищення загального освітнього і професійного рівня; поліпшення ситуації на ринку праці. Саме ці напрямки слід визнати ключовими для збереження і збагачення людського потенціалу міста.

### **Література**

1. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна-2010. – К.: Міністерство економіки України, 2010. – 107 с.
2. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. – М., Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.
3. Лысенко С.Н. Измерение человеческого развития на региональном уровне // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 34. – Донецьк, ДонНТУ, 2001. – С.45-50.

*Ляшок Н.Ю.*

## **ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН**

У високорозвинутих країнах інноваційна політика здійснюється на двох рівнях – державному та приватнопідприємницькому. Якраз на приватнопідприємницькому рівні зосереджені основні ресурси, які використовуються для здійснення науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт (НДЕКР) і впровадження їх у практику. На означених рівнях виробляється відповідна інноваційна стратегія та певні фінансово-організаційні механізми її реалізації. При цьому враховується той факт, що великі корпорації відіграють вирішальну роль в ефективному поєднанні науки й виробництва.

У процесі розроблення інновацій і впровадження їх у виробництво одночасно вирішуються такі питання, як підвищення продуктивності персоналу, підвищення рівня його науково-технічної кваліфікації. Що. Як правило, позитивно впливає на промислове освоєння наукових результатів.

Аби прискорити проектування НДЕКР, фінансові організації надають субсидії, які спрямовуються на закупівлю наукового та експериментального обладнання, на підвищення кваліфікації спеціалістів.



У розвинутих країнах ядром економіки, основною формою організації промислового виробництва є великі підприємства. Адже якраз великі підприємства вирішують інтеграційні проблеми виробництва на галузевому, міжгалузевому й регіональному рівнях.

В умовах конкуренції. Аби постійно забезпечувати підвищення продуктивності, великі корпорації намагаються насамперед здійснити раціоналізацію внутрішньо фірмового управління. Таке удосконалення управління спрямоване на створення внутрішньо фірмових центрів НДЕКР, підвищення кваліфікації кадрів та стимулювання їхньої високопродуктивної віддачі.

Практична реалізація цих чинників здійснюється за такими напрямками:

- включення наукових лабораторій та центрів до структури фірми на основі найоптимальніших організаційно-управлінських принципів;
- удосконалення системи управління НДЕКР на основі використання методів прогнозування й систематичного перегляду наукових програм та проектів;
- систематичне застосування нових форм управління нововведеннями та методів підвищення творчої віддачі працівників.

Наукові центри та лабораторії здійснюють управління інноваційними процесами на основі таких принципів.

Централізований принцип. Цей принцип, як правило, застосовують компанії з однорідною сферою виробництва й невисоким рівнем НДЕКР. Дослідження і розробки в таких фірмах виконуються в єдиному науково-дослідному центрі, підпорядкованому вищому керівництву компанії.

Принцип повної децентралізації. На основі цього принципу науково-дослідницьку діяльність здійснюють корпорації з високим рівнем диверсифікації виробництва. Суть цього принципу полягає в тому, що кожен великий підрозділ фірми має свій науково-дослідний відділ, який, виконуючи свої завдання, тісно співробітничает безпосередньо із виробництвом.

Принцип комбінованої децентралізації. Цей принцип організації НДЕКР застосовується у таких фірмах, які мають самостійні філіали, але пов'язані між собою базовою технологією. Головною ознакою цього управлінського принципу є наявність загальнокорпоративного наукового центру, який здійснює як фундаментальні, так і прикладні роботи. У той же час нововведення у виробництво й систему торгівлі здійснюють лабораторії філіалів.

Венчурний принцип. Згідно з цим принципом створюються цільові групи (внутрішні венчури). Такі венчурні групи займаються розробленням наукових досліджень, запровадженням їх результатів у виробництво та реалізацію нових товарів і послуг на ринку.

У системі корпорації внутрішні венчури створюються на період розроблення й виробничо-комерційного освоєння нововведень, який триває близько двох років. Працівники у венчурні групи підбираються в основному на добровільних засадах. При цьому їм дозволяють вкладати власні кошти в наукові розробки на умовах участі в розподіленні майбутніх прибутків. Венчурний

принцип наукових досліджень широко застосовується корпораціями, які є лідерами науково-технічного прогресу. Взагалі стратегія наукових досліджень є органічною складовою стратегії розвитку корпорацій.

Стратегічною метою фірми є зростання ефективності за рахунок:

- зниження витрат виробництва;
- поліпшення конкурентних позицій;
- підвищення продукції й послуг, що надаються;
- створення нових можливостей для накопичення капіталу у зв'язку з виходом на нові ринки зі старим чи новим продуктом.

Вибір стратегії здійснюється за певною системою критеріїв, головними з яких є такі:

- науковий проект повинен бути спрямований на задоволення потреб ринку;
- нововведення повинні сприяти підвищенню продуктивності насамперед за рахунок зниження виробничих витрат;
- інновації повинні реалізовуватись по можливості на основі існуючих виробничих потужностей та через існуючу мережу каналів збуту;
- обсяг фінансових ресурсів повинен бути достатнім для створення й впровадження новацій у виробничо-комерційну практику;
- інновації повинні бути надійно захищені від конкуруючих фірм;
- науковий проект повинен враховувати як позитивні, так і негативні результати державного регулювання нововведень.

Упровадження інновацій корпорації здійснюють не тільки на основі їх прямого відбору, а й через систему прогнозування. На стадії фундаментальних досліджень прогнозування зводиться до визначення невирішених теоретичних проблем. На стадії прикладних досліджень відбувається пошук усіх можливих варіантів вирішення науково-технічних проблем, що дає можливість придбати необхідне обладнання й залучити відповідні наукові кадри.

Інформація, отримана в процесі наукових розробок, є підґрунтям для прийняття управлінських рішень відносно впровадження масштабів нововведень. У цілому науково-технічне прогнозування сприяє запобіганню формуванню нереальних чи морально застарілих інноваційних проектів.

Нині прогнозування у великих корпораціях є складовою управління інноваціями. У системі управління інноваційними процесами виокремлюють його основні напрями.

Перший напрям – це беззастережна підтримка інноваційних ідей керівництвом фірми. Реалізації цього напрямку сприяє та обставина, що керівники багатьох фірм мають інженерно-технічну освіту й тому вільно орієнтуються в головних тенденціях розвитку відповідних наук. Крім того, у разі необхідності вони користуються послугами консультантів.

У великих корпораціях створено відповідний мотиваційний механізм. Який сприяє залученню до вирішення наукових проблем спеціалістів з інших фірм. Державних і приватних науково-дослідних установ. Усе це, природно, як

якісно. Так і кількісно, збільшує науково-технологічний потенціал таких компаній.

Другий напрям в управління інноваційними процесами полягає у створенні невеликих міждисциплінарних груп за умови збереження центральних науково-дослідних лабораторій, що займаються фундаментальними дослідженнями. Міждисциплінарні групи займаються проблемами, що виникають на стику наук, а також поліпшенням умов праці й раціоналізаторством.

У західних країнах в останні роки сформувався такий напрям управління інноваційною діяльністю, як постійних зв'язок зі споживачами. Так, фірмами регулярно організуються зустрічі керівників та спеціалістів із представниками фірм-споживачів. Що дає можливість своєчасно задовольняти їхні потреби. Крім того, цей напрям управління інноваціями дозволяє споживачам виступати авторами новаторських ідей.

Удосконалення системи управління інноваціями в багатьох випадках формується у такому напрямку, як надання можливості безпосередньо самим новаторам свої ідеї всередині фірми. При цьому керівництво фірми, як правило, відмовляється від жорсткого фінансового контролю, що підвищує рівень довіри до нього з боку винахідників.

### **Література**

1. Верникова Е.Д. Как внедряются нововведения в промышленно развитых странах. – К.: УкрНИИНТИ, 2007.
2. Менеджмент продуктивности: Навч. посіб. /Укл. О.А. Ласкавий.- К.: КНЕУ, 2004.

*Ляшок Н.Ю.*

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ВИМІРЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ**

Серед багатьох причин, що призвели до кризового стану українську економіку, чи не найголовнішою є повне ігнорування як на мікро-, так і на макрорівні такої найважливішої соціально-економічної категорії, як продуктивності та її складових – продуктивність праці, фондівіддача, матеріаломісткість і собівартість продукції, рентабельність виробництва і рентабельність продукції, зарплатовіддача.

В українській економіці відсутня система управління продуктивністю. І це при тому, що світовою теорією і практикою доведено: тільки на основі зростання продуктивності оптимально вирішуються практично всі соціальні, економічні і екологічні проблеми будь-якої країни.

Вимірювання продуктивності має важливе значення для забезпечення оптимального управління економікою. Адже неможливо на жодному рівні еко-

номіки прийняти правильне управлінське рішення не маючи достовірної інформації щодо абсолютних та відносних показників продуктивності.

За допомогою показників продуктивності визначають кількісні та якісні параметри економіки, її позитивного чи негативного динамізму, що значною мірою допомагає оцінити діяльність уряду в галузі соціальної та економічної політики, яка впливає на техніко-технологічний рівень виробництва, ціноутворення, систему оподаткування, індекс людського розвитку населення.

Місцева та центральна влада на основі аналізу показників продуктивності виявляє ступінь впливу різноманітних економічних причин на вирішення соціальних та демографічних проблем регіонів країни. В основі раціонального розподілу державних ресурсів знаходиться інформація про рівень і динаміку продуктивності в галузях, регіонах країни, на національному рівні. На підприємствах продуктивність вимірюється з метою визначення їх реального економічного потенціалу та визначення місця в галузі й на ринку. Вимірювання продуктивності вже само по собі стимулює удосконалення системи управління, організації праці та виробництва.

Як показує світовий досвід, сама наявність системи вимірювання продуктивності в будь-якій ланці економіки сприяє підвищенню ефективності до 5-10% без будь-яких організаційних змін чи капітальних вкладень.

Ось чому система вимірювання продуктивності повинна бути пріоритетним напрямом управлінської діяльності керівників усіх ланок економіки та вищих посадових осіб країни. Оптимальне співвідношення між темпами зростання продуктивності та середньої заробітної плати, динамікою цін і прибутків неможливо забезпечити, абстрагуючись від аналітичних показників продуктивності. Необхідно зауважити, що в процесі вимірювання продуктивності виникають певні проблеми, які можна поділити на дві групи: технічні, пов'язані з технікою вимірювання, та організаційні, пов'язані з організацією процесу вимірювання.

Технічні проблеми вимірювання продуктивності. Оскільки в умовах ринку існують різні соціальні групи зі своїми специфічними цілями, то це унеможливорює застосування якоїсь єдиної методики для вимірювання продуктивності.

Аналітики, формуючи системи вимірювання продуктивності, як правило, стикаються із такими проблемами:

- зведення різних типів витрат ресурсів до одного прийнятного знаменника;
- урахування якісних параметрів витрат і продукції, що виготовляється протягом певного терміну часу;
- вибір правильного показника для визначення витрат і результативності.

Наприклад, відомо, що підвищення якісних параметрів продукції позитивно впливає на динаміку зростання продуктивності. Отже, вимірюючи продуктивність необхідно враховувати динаміку якості товарів і послуг. Але з багатьох причин вимірювання продуктивності на основі якісно-кількісних причин не здійснюється.

Різноманітні соціально-економічні та техніко-технологічні зміни, які відбуваються у часі й просторі ускладнюють порядок вимірювання продуктивності. До таких змін передусім треба віднести:

- зміни у вартості промислових будинків, споруд, ставках заробітної плати, вартості матеріалів, цінах на продукцію і навіть у методах бухгалтерського обліку;
- закупівлю великої кількості комплектуючих;
- збільшення кількості обладнання;
- розширення виробничих потужностей на основі технологічних нововведень;
- зміни в номенклатурі, трудомісткості й матеріаломісткості продукції.

Додаткові складнощі під час вимірювання продуктивності виникають у зв'язку з тим, що динаміка обсягів продукції не завжди перебуває в прямій залежності з динамікою витрат.

Як правило, значні помилки виникають, коли під час вимірювання продуктивності враховуються обсяги незавершеного виробництва або обсяги не реалізованої на ринку продукції. Інколи непрямі витрати плутають із зайвими витратами, зумовленими недбалим виконанням спеціалістами своїх функціональних обов'язків.

Аби домогтися достовірного вимірювання продуктивності доцільно здійснювати:

- постійний контроль за динамікою таких показників, як обсяги реалізації товарів і послуг, прибутку і витрат;
- визначення віддачі кожного ресурсу, який використовується на виробництві (робоча сила, капітал, матеріали, енергія, земля);
- визначення розмірів прибутку, отриманого за рахунок підвищення продуктивності та підвищення цін.

Організаційні проблеми вимірювання продуктивності. Практика свідчить, що здійснення будь-яких організаційних заходів у системі виробничо-комерційної діяльності зустрічає опір певної частини персоналу. Тому можна стверджувати, що й запровадження системи вимірювання продуктивності в будь-якій ланці економіки не буде прийняте із задоволенням усіма працівниками.

Негативне ставлення певної частини працівників до можливого запровадження системи вимірювання продуктивності, як правило, зумовлюється в першу чергу стурбованістю про те, що:

- зросте фізичне й розумове навантаження, пов'язане з більш високими вимогами до аналітичної роботи без відповідного підвищення заробітної плати;
- підвищиться рівень управління, організації праці. Що призведе до обмеження самостійності виконавців робіт;
- менеджери зможуть використовувати показники продуктивності для своєї вигоди;

- показники продуктивності, оскільки вони достовірно індивідуальну віддачу, спричинять негативний вплив на величину заробітної плати або навіть сприятимуть звільненню з роботи.

Отже, щоб успішно запровадити в практику систему вимірювання продуктивності необхідно підготувати персонал як у психологічному, так і в мотиваційному плані.

Щоб успішно запровадити в практику систему вимірювання продуктивності в практику необхідно розробити стратегію, спрямовану на зменшення кількості робітників, що негативно ставляться до такого організаційного заходу. Одним із ефективних напрямків такої стратегії, як показує практика, є широке залучення як робітників, та і менеджерів до процесу вимірювання продуктивності з використанням їхнього творчого потенціалу. У подальшому, коли система вимірювання продуктивності надійно функціонуватиме, доцільно робітників залучати до планування та управління виробництвом. У цілому колектив працівників шляхом роз'яснювальної роботи необхідно переконати в тому, що конкурентоспроможність організації, їх благополуччя значною мірою визначається саме наявністю системи вимірювання продуктивності.

Необхідно також на макрорівні по можливості застосовувати наскрізну систему вимірювання, яка б охоплювала підприємство та всі його структурні виробничі підрозділи – процеси, виробничі дільниці, бригади, робочі місця. Міжнародний досвід показує, що система управління будь-якою ланкою економіки, яка не передбачає вимірювання продуктивності, є низькоефективною.

### *Література*

1. Єременко В.О. Підвищення продуктивності: теорія, світовий досвід, шлях України. - Краматорськ: Вид-во Центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 2000.
2. Прокопенко И.И. Управление производительностью. – К.: Техника, 2004.

## ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ ГП «АРТЕМСОЛЬ» И ЛОГИКО-ФОРМАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ИХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

На основании анализа деятельности государственного предприятия (ГП) «Артемсоль» как объекта управления [1, с. 366-367] сформирована следующая задача исследования: разработать информационную технологию системы подготовки принятия решений (СППР), которая позволит определять оптимальные варианты в планировании и оперативном управлении ГП «Артемсоль».

Реализация поставленной задачи исследования включает в себя, в том числе, выбор и обоснование типа математической модели, с помощью которой возможно осуществлять прогноз показателей затратного механизма реализации портфеля заказов предприятия, являющейся базой для подготовки принимаемых решений.

Целью данной работы является выделение укрупненных планово-отчетных позиций номенклатуры производимой продукции и их декомпозиция на составляющие, на основании которой возможно формализовать калькуляцию затрат на составляющие.

Как следует из анализа производственной деятельности предприятия, [2, с. 187-189] потребителю отпускается 12 видов готовой продукции. Отгрузка продукции предусматривает несколько видов фасовки по фракционному составу, предусмотренному технологией, и содержит 12 обобщенных показателей. Кроме этого предусмотрено внесение 2-х видов добавок в основную продукцию и 2-х видов в побочные продукты. Таким образом, ассортимент портфеля ГП «Артемсоль» может быть представлен 12-мерной матрицей

$$A = (A_1 \ A_2 \ A_3 \ A_4 \ \dots A_{12}),$$

где  $A_i, i = \overline{1,12}$  – виды продукции.

В свою очередь, укрупненные позиции декомпозируются по видам расфасовки, затаривания и крупности помола. Перечень всех видов продукции, учитывающий эти особенности, приведен на рис. 1.

При формализации затрат за основу принимаются планово-отчетные позиции номенклатуры производимой продукции. Далее приводятся составляющие производственных затрат  $SS^j(A_i)$ , без учета добычных операций, где  $i = \overline{1,12}$  – позиции номенклатуры,  $j = \overline{1,4}$  – номер рудника.

Добытые в шахте солеблоки не проходят переработку на поверхностном комплексе, таким образом  $SS^j(A_{11})$  – издержки производства солеблоков.

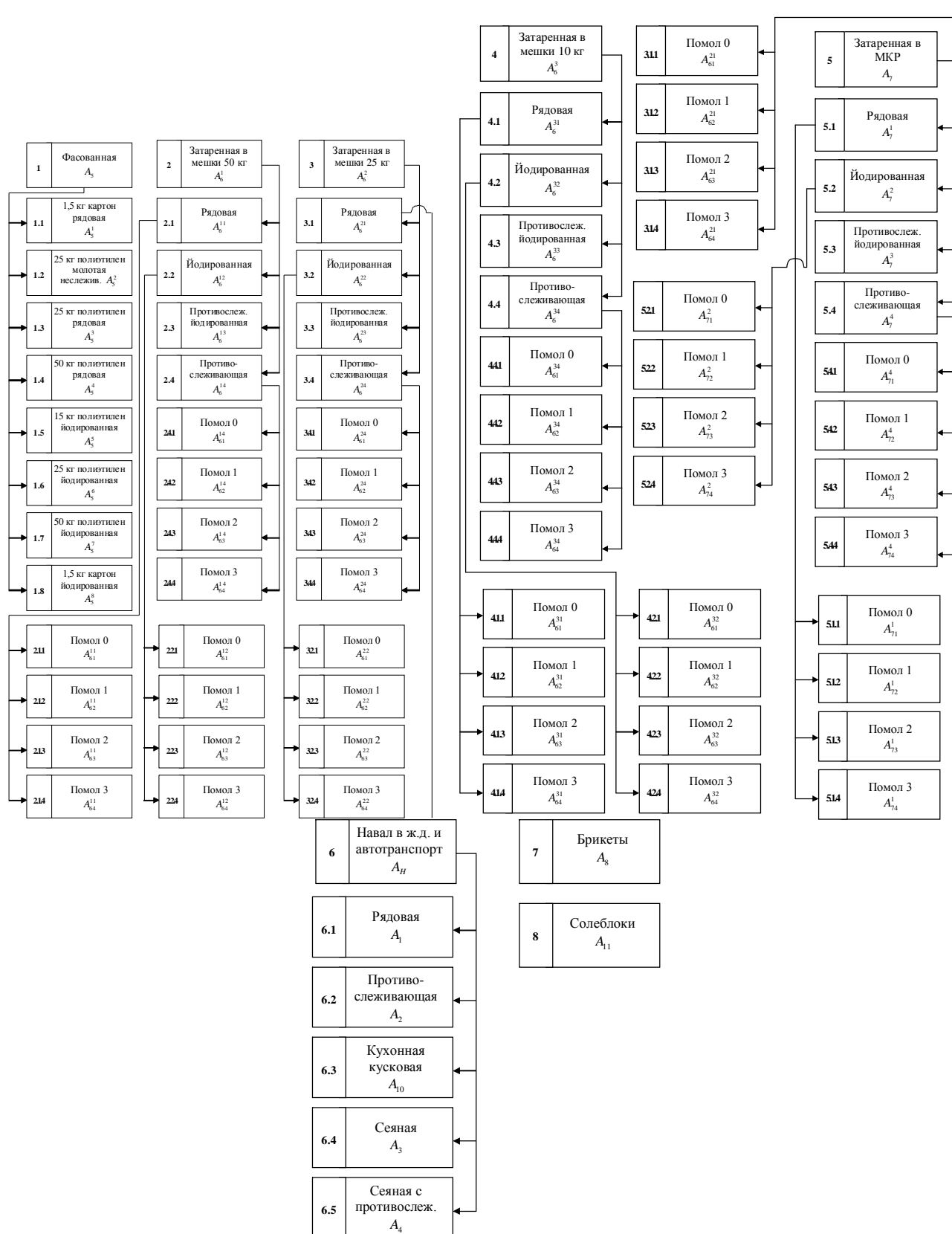


Рис. 1 – Номенклатура готовой продукции ГП «Артемсоль»

Аналогично, на первой стадии классификации издержки производства крупнокусковой соли  $SS^j(A_{10})$  и продуктов классификации – зерновой соли



$SS^j(A_9)$ , подчинены условию  $SS^j(A_g) = SS^j(A_9) + SS^j(A_{10})$ , где  $A_g$  – добытая из шахты соль.

Продукция второй классификации – соль сеяная – характеризуется издержками  $SS^j(A_C)$ , где  $A_C$  – сеяная соль, при этом логико-формальные связи затрат:

$$SS^j(A_g) = SS^j(A_9) + SS^j(A_{10}) + SS^j(A_C).$$

Дробление и измельчение определяют издержки производства молотой соли  $SS^j(A_1)$ , при этом подчиняясь логико-формальной связи

$$SS^j(A_1) = SS^j(A_9) + SS^j(A_{op}) + SS^j_k(A_{изм}),$$

где  $SS^j(A_{op})$  – затраты на дробление,  $SS^j_k(A_{изм})$  – затраты на измельчение,  $k$  – степень измельчения (помол),  $k = \overline{0,3}$ .

Тогда, затраты на производство неупакованной молотой соли с противослеживающей добавкой:

$$SS^j(A_2) = SS^j(A_1) + SS^j(ПС),$$

где  $SS^j(ПС)$  – затраты на внесение противослеживающей добавки (ферроцианида).

$$SS^j(ПС) = \begin{cases} SS^j(ПС_1) \\ SS^j(ПС_2) \end{cases},$$

где  $SS^j(ПС_1)$  – добавка ферроцианида до 10 г/т,  $SS^j(ПС_2)$  – добавка ферроцианида до 150 г/т.

Аналогично, затраты на производство сеяной соли, отгружаемой неупакованной (навал):

$$SS^j(A_3) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(A_{10}).$$

Внесение противослеживающей добавки в сеяную соль, отгружаемую неупакованной, определяет издержки:

$$SS^j(A_4) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(ПС).$$

Калькуляція затрат на производство фасованной соли:

$$SS^j(A_5) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(\Phi),$$

где  $SS^j(\Phi)$  – издержки фасовки.

$$SS^j(\Phi) = \{SS^j(\Phi_n)\},$$

где  $n = \overline{1,5}$  – количество видов фасовки.

Тогда, издержки производства всех видов фасованной соли:

$$SS^j(A_5^1) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(\Phi_1),$$

$$SS^j(A_5^2) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(\Phi_2),$$

$$SS^j(A_5^3) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(\Phi_3),$$

$$SS^j(A_5^4) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(\Phi_4).$$

При внесении йодирующей добавки в фасованную соль издержки производства следующие:

$$SS^j(A_5^5) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(\Phi_5) + SS^j(I),$$

$$SS^j(A_5^6) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(\Phi_3) + SS^j(I),$$

$$SS^j(A_5^7) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(\Phi_4) + SS^j(I),$$

$$SS^j(A_5^8) = SS^j(A_C) + SS^j(A_9) + SS^j(\Phi_1) + SS^j(I),$$

где  $SS^j(I)$  – издержки на йодирование.

Для упрощения введем обозначение:

$$SS^j(A_C) + SS^j(A_9) = SS^j(M),$$

где  $SS^j(M)$  – издержки на производство молотой соли.

Затраты на затаренную соль:

$$SS^j(A_6) = SS^j(M) + SS^j(T),$$

где  $SS^j(T)$  – издержки затаривания.

$$SS^j(T) = \{SS^j(T_m)\},$$

где  $m = \overline{1,3}$  – вид тары.

Калькуляция соли, затаренной в мешки по 50 кг.:

$$SS^j(A_6^1) = SS^j(M) + SS^j(T_1).$$

Издержки производства затаренной в 50 кг. мешки соли с учетом рассева на помол:

$$SS^j(PC) = \{SS^j(PC_k)\},$$

где  $SS^j(PC_k)$  – затраты на рассев,  $k$  – степень измельчения (помол),  $k = \overline{0,3}$ .

С учетом йодирования издержки составят:

$$\begin{aligned} SS^j(A_{61}^{12}) &= SS^j(M) + SS^j(T_1) + SS^j(PC_0) + SS^j(I), \\ SS^j(A_{62}^{12}) &= SS^j(M) + SS^j(T_1) + SS^j(PC_1) + SS^j(I), \\ SS^j(A_{63}^{12}) &= SS^j(M) + SS^j(T_1) + SS^j(PC_2) + SS^j(I), \\ SS^j(A_{64}^{12}) &= SS^j(M) + SS^j(T_1) + SS^j(PC_3) + SS^j(I). \end{aligned}$$

Аналогичная формализация и связи для соли, затаренной в мешки 25 кг.:

$$\begin{aligned} SS^j(A_6^2) &= SS^j(M) + SS^j(T_2), \\ SS^j(A_{61}^{21}) &= SS^j(M) + SS^j(T_2) + SS^j(PC_0), \\ SS^j(A_{62}^{21}) &= SS^j(M) + SS^j(T_2) + SS^j(PC_1), \\ SS^j(A_{63}^{21}) &= SS^j(M) + SS^j(T_2) + SS^j(PC_2), \\ SS^j(A_{64}^{21}) &= SS^j(M) + SS^j(T_2) + SS^j(PC_3). \end{aligned}$$

При этом, издержки, связанные с йодированием, составляют:

$$\begin{aligned} SS^j(A_{61}^{22}) &= SS^j(M) + SS^j(T_2) + SS^j(PC_0) + SS^j(I), \\ SS^j(A_{62}^{22}) &= SS^j(M) + SS^j(T_2) + SS^j(PC_1) + SS^j(I), \\ SS^j(A_{63}^{22}) &= SS^j(M) + SS^j(T_2) + SS^j(PC_2) + SS^j(I), \\ SS^j(A_{64}^{22}) &= SS^j(M) + SS^j(T_2) + SS^j(PC_3) + SS^j(I). \end{aligned}$$

Издержки производства соли, затаренной в мешки емкостью 10 кг.:

$$\begin{aligned} SS^j(A_6^3) &= SS^j(M) + SS^j(T_3), \\ SS^j(A_{61}^{31}) &= SS^j(M) + SS^j(T_3) + SS^j(PC_0), \\ SS^j(A_{62}^{31}) &= SS^j(M) + SS^j(T_3) + SS^j(PC_1), \end{aligned}$$

$$SS^j(A_{63}^{31}) = SS^j(M) + SS^j(T_3) + SS^j(PC_2),$$

$$SS^j(A_{64}^{31}) = SS^j(M) + SS^j(T_3) + SS^j(PC_3).$$

С учетом йодирования издержки составят:

$$SS^j(A_{61}^{32}) = SS^j(M) + SS^j(T_3) + SS^j(PC_0) + SS^j(I),$$

$$SS^j(A_{62}^{32}) = SS^j(M) + SS^j(T_3) + SS^j(PC_1) + SS^j(I),$$

$$SS^j(A_{63}^{32}) = SS^j(M) + SS^j(T_3) + SS^j(PC_2) + SS^j(I),$$

$$SS^j(A_{64}^{32}) = SS^j(M) + SS^j(T_3) + SS^j(PC_3) + SS^j(I).$$

При этом следует выделить общие издержки затаривания.

В 50 кг. мешки, рядовая соль:

$$SS^j(A_6^{11}) = \bigcup_p SS^j(A_{6p}^{11}), p = \overline{1, 4}.$$

В 25 кг. мешки, рядовая соль:

$$SS^j(A_6^{21}) = \bigcup_p SS^j(A_{6p}^{21}).$$

В 10 кг. мешки, рядовая соль:

$$SS^j(A_6^{31}) = \bigcup_p SS^j(A_{6p}^{31}).$$

Общие затраты на рядовую соль, затаренную в мешки:  
 $SS^j(A_6^{f1}) = \bigcup_f SS^j(A_6^{f1}), f = \overline{1, 3}$  – количество видов мешков.

В свою очередь, можно выделить издержки на йодированную соль, затаренную в мешки.

В 50 кг. мешки:  $SS^i(A_6^{12}) = \bigcup_p SS^j(A_{6p}^{12}), p = \overline{1, 4}$  – количество помолов.

В 25 кг. мешки, рядовая соль:  $SS^j(A_6^{22}) = \bigcup_p SS^j(A_{6p}^{22}).$

В 10 кг. мешки, рядовая соль:  $SS^j(A_6^{32}) = \bigcup_p SS^j(A_{6p}^{32}).$

Общие затраты на йодированную соль, затаренную в мешки:  
 $SS^j(A_6^{f2}) = \bigcup_f SS^j(A_6^{f2}), f = \overline{1, 3}$  – количество видов мешков.

Общие издержки производства затаренной в мешки соли:  

$$SS^j(A_6) = \bigcup_f SS^j(A_6^f), f = \overline{1,3}.$$

Издержки производства соли, затаренной в МКР

$$SS^j(A_7) = SS^j(M) + SS^j(TB),$$

где  $SS^j(TB)$  – затраты на 1,0 т. емкости (мягкие контейнеры – МКР).

С учетом рассева затраты на затаривание в МКР:

$$\begin{aligned} SS^j(A_{71}^1) &= SS^j(M) + SS^j(TB) + SS^j(PC_0), \\ SS^j(A_{72}^1) &= SS^j(M) + SS^j(TB) + SS^j(PC_1), \\ SS^j(A_{73}^1) &= SS^j(M) + SS^j(TB) + SS^j(PC_2), \\ SS^j(A_{74}^1) &= SS^j(M) + SS^j(TB) + SS^j(PC_3). \end{aligned}$$

Издержки, связанные с йодированием:

$$\begin{aligned} SS^j(A_{71}^2) &= SS^j(M) + SS^j(TB) + SS^j(PC_0) + SS^j(I), \\ SS^j(A_{72}^2) &= SS^j(M) + SS^j(TB) + SS^j(PC_1) + SS^j(I), \\ SS^j(A_{73}^2) &= SS^j(M) + SS^j(TB) + SS^j(PC_2) + SS^j(I), \\ SS^j(A_{74}^2) &= SS^j(M) + SS^j(TB) + SS^j(PC_3) + SS^j(I). \end{aligned}$$

Производственные затраты на рядовую соль, затаренную в МКР:

$$SS^j(A_7^1) = \bigcup_p SS^j(A_{7p}^1), p = \overline{1,4}.$$

Затраты на йодированную соль, затаренную в МКР:

$$SS^j(A_7^2) = \bigcup_p SS^j(A_{7p}^2), p = \overline{1,4}.$$

Общая калькуляция затрат на соль, затаренную в МКР:

$$SS^j(A_7) = \bigcup_l SS^j(A_7^l), l = \overline{1,2}.$$

Производственные затраты на соль, сформированную в брикеты:

$$SS^j(A_8) = D1 \cdot SS^j(A_9) + D2 \cdot SS^j(A_C),$$

где D1 – доля соли, направленной на брикетирование, D2=D1-1.

Затраты на производство зерновой соли:

$$SS^j(A_g) = SS^j(A_g) + SS^j(A_{op}).$$

**Выводы.** В представленной работе впервые выделены укрупненные планово-отчетные позиции номенклатуры производимой продукции ГП «Артем-соль» и осуществлена их декомпозиция на составляющие, на основании которой возможно формализовать калькуляцию производственных затрат. Также впервые разработаны логико-формальные модели взаимосвязей видов ассортимента, с помощью которых возможно осуществлять формирование разделов базы данных в информационной технологии СППР, которые могут быть использованы при выработке и принятии решений.

### *Література*

1. Криводубский О.А., Чикунов П.А. Задачи автоматизированного управления соледобывающим предприятием. Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку регіону» до 10-ї річниці кафедри «Економіка і менеджмент». Красноармійськ: КІІ ДонНТУ, 2007. с.366-369.
2. Чикунов П.А. Анализ технологических и временных характеристик деятельности ГП «Артемсоль». Зб. матеріалів IV наук.-практ. конф. «Геотехнології і охорона праці у гірничій промисловості», Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, 2010. с. 187-194.

#### **Секція 4. Теорія фінансового менеджменту й інвестиційної діяльності**

*Базартінова О. В.*

### **ФИНАНСОВЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Функционирование любой организации упрощенно представляет собой процесс инвестирования финансовых ресурсов на долгосрочной основе с целью получения прибыли. Прибыль – одновременно наиболее простая и сложная экономическая категория. Она получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием прибыли в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования. Одним из основных механизмов реализации этой задачи является финансовый леверидж. [1]

Таким образом, деятельность каждой организации финансируется из различных источников. В случае, когда источником финансирования организации выступает заёмный капитал, то возникает эффект финансового рычага или финансового левериджа.

Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заёмных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. Финансовый леверидж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заёмных средств в объёме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Показатель, отражающий уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заёмных средств, называется эффектом финансового левериджа. Он рассчитывается по следующей формуле: [2]

$$\text{ЭФЛ} = (1 - C_{\text{нп}}) \cdot (\text{КВР}_a - \text{ПК}) \cdot \text{ЗК/СК},$$

где  $\mathcal{E}\Phi\mathcal{L}$  – эффект финансового левериджа, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала;

$C_{\text{нп}}$  – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

$KBP_a$  – коэффициент валовой рентабельности активов (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов), %;

$PK$  – средний размер процентов за кредит, уплачиваемых предприятием за использование заёмного капитала, %;

$ЗК$  – средняя сумма используемого предприятием заёмного капитала;

$СК$  – средняя сумма собственного капитала предприятия.

Приведенная формула расчёта эффекта финансового левериджа позволяет выделить в ней три основные составляющие:

1) Налоговый корректор финансового левериджа  $(1 - C_{\text{нп}})$ , показывающий степень проявления эффекта финансового левериджа в зависимости от различного уровня налогообложения прибыли и не зависит от предприятия.

2) Дифференциал финансового левериджа  $(KBP_a - PK)$ , характеризующий разницу коэффициента валовой рентабельности активов и средней величины процентов за кредит. Этот эффект проявляется только в случае, если уровень валовой прибыли, генерируемый активами предприятия (рентабельность активов), превышает средний размер процента за используемый кредит.

3) Коэффициент финансового левериджа  $(ЗК/СК)$ , характеризующий сумму заёмного капитала, используемого предприятием, в расчёте на единицу собственного капитала. При неизменном дифференциале коэффициент финансового левериджа является главным генератором как возрастания суммы и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансового риска потери этой прибыли. Аналогичным образом, при неизменном коэффициенте финансового левериджа положительная или отрицательная динамика его дифференциала генерирует как возрастание сумм и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансовый риск ее потери. ЭФР показывает, на сколько процентов увеличится сумма собственного капитала за счёт привлечения заёмных средств в оборот предприятия. Таким образом, чем выше удельный вес заёмных средств в общей сумме используемого предприятием капитала, тем больший уровень прибыли оно получает на собственный капитал. Вместе с тем необходимо обратить внимание на зависимость эффекта финансового левериджа от соотношения коэффициента рентабельности активов и уровня процентов за использование заёмного капитала. Если коэффициент валовой рентабельности активов больше уровня процентов за кредит, то эффект финансового левериджа положительный. В случае же превышения уровня процентов за кредит над коэффициентом валовой рентабельности активов эффект финансового левериджа получается отрицательным. Знание механизма воздействия финансового капитала на уровень прибыльности собственного капитала и уровень фи-



нансового ризика позволяет целенаправленно управлять как стоимостью, так и структурой капитала предприятия.

### **Література**

1. Батурин В. М. Финансовый левиредж как эффективный инструмент управления финансовой деятельностью предприятия / В.М. Батурин, В.Э. Керимов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - №2. – С.30.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – Киев: Ника – Центр, Эльга, 2005. – С.309-311.

*Бриндак А.В., Моїсеева Ю.Ю.*

## **ДОМЕННІ ІМЕНА ЯК ІНВЕСТИЦІЇ**

В наш час, при перехідному періоді при різноманітні складних кризових економічних процесів і взаємовідносин між підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому і зовнішньому ринках гострою проблемою є ефективно вкладення капіталу з метою його збільшення, або іншими словами - інвестування.

Відповідно до закону України «Про інвестиційну діяльність», під інвестиціями розуміються усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток, або досягається соціальний ефект. [2]

Інвестиції в широкому розумінні можна визначити як витрати ресурсів, що здійснюються з метою одержання в майбутньому вигід або прибутку.

Пропонуємо розглянути Інтернет, як предмет інвестування. Інтернет можна віднести до інноваційної інфраструктури, а фінансування в Інтернеті – інноваційним. Згідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» «...інновації - новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери; інноваційна діяльність - діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послугінноваційна інфраструктура-сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо)». [3] Не дивлячись на те, що Інтернет вважається безграничним, то вільні доменні імена мають властивість вичерпуватись.

Доменне ім'я – це така комбінація букв, та наступна за нею після крапки зона, яку ми вводимо в адресному полі нашого браузера (за допомогою якого ми заходимо до Інтернету), для відображення певного сайту. Найчастіше це ла-

тинські букви, а зони – короткі буквосполучення типу .com, .org, .ru, .com.ua та ін.. [1] Наприклад Донецький Національний Технічний університет має свій сайт donntu.edu.ua – це і є його доменне ім'я. Тобто простими словами – це головна сторінка сайту. Зареєструвавши домен ми маємо ексклюзивне право на його володіння. І якщо доменне ім'я достатньо просте, то потім його можна буде вигідно продати або здати в оренду чи лізинг.

Скільки ж коштує створення свого домену, та яким буде прибуток?

Існує близько 40 українських доменів, ціна реєстрації яких коливається від 38-90 грн, реєстрація домену .ua – 380-580грн., [6,7] але слід зазначити, що зареєструвати домен ua, згідно з українським законодавством можна лише тільки за наявності знаку для товарів та послуг. [4] Також, щорічно треба сплачувати за утримання домену від 35-580грн (найчастіше оплата за рік дорівнює сумі, внесений за реєстрацію домену).

На жаль, час гарних доменів, які можна було зареєструвати самому пройшов безповоротно. Актуально створювати лише домени під нові тренди та події (наприклад sochi2014.ru, uaeuro2012.com), якщо встигнете зареєструвати тренд раніше за інших. Інвестору залишається грати на вторинному ринку. Можна відстежувати домени, що звільнюються і найпривабливіші викуповувати через аукціони на майданчиках реєстраторів.

Інший варіант - перекуповувати у домейнерів (дешево не буде) або шукати окремих власників, які реєстрували домени до 2000р., Можливо вони не дуже орієнтуються в цінах і купити вийде дешевше середньоринкової ціни.

Придбання доменних імен з ціллю отримання вигід – розповсюджене явище всюди, де є Інтернет. В СНГ та Україні, безпосередньо, є велика кількість сайтів, які реєструють доменні імена та перепродають їх. Варто згадати офіційний термін «кіберсквостинг», який описує «придбання доменних імен, співзвучних з назвами відомих компаній, або просто з «дорогими» назвами: з їх подальшим перепродажем або розміщенням реклами». Але пам'ятаємо, що ми не кіберсквотери й не професійні домейнери, ми - інвестори. У нас немає часу, сил і можливостей для покупок десятків і сотень доменів, в надії, що один вистрелить і окупить десять інших, які ніхто не візьме і через 5 років. Тому треба скуповувати не все підряд, що здається хоч трохи привабливим, а дійсно перспективні домени, які й зараз коштують недешево. [5]

Таким чином, інвестиції в доменні імена матимуть високу прибутковість при вкладенні на строк понад 5 років. Недоліками такого роду інвестицій є: по-перше це те, що всі цікаві домени в популярних зонах викуплені; по-друге виникає можливість грати тільки на вторинному ринку; по-третє це, тривалий термін інвестування.

### **Література**

1. Доменные имена как инвестиции. <http://berg.com.ua/derivatives/domains/>

2. Закон України «Про інвестиційну діяльність». <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>
3. Закон України «Про інноваційну діяльність». <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>
4. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» ВРУ, 1994, N 7, ст. 36. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3689-12&p=1218034688041545>
5. Инвестиции в инернете. <http://bestinv.org/invest-v-internete-web>
6. Регистрация доменов. Домены украинские, международные и региональные. Проверка доменных имен. (<http://citydomain.com.ua>)
7. Регистрация доменов. (<http://www.imena.ua/site/domains/registration>)

*Жирнова М.А., Матвийчук В.И.*

## **ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Прибыль - многозначная экономическая категория, от которой зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты. Вследствие выше этого, управление формированием и распределением прибыли на предприятии сегодня становится чрезвычайно актуальным.

Понятие прибыли всегда вызывало интерес многих отечественных и зарубежных ученых. В связи с этим нет единого мнения по поводу определения этого понятия. Существуют следующие трактовки рассматриваемой категории:

1) «это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности»; [3]

2) «это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса»; [4]

3) «это часть дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов. Иначе - это сумма доходов от реализации продукции, работ, услуг, основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям». [2]

В условиях рыночных отношений главной целью осуществления предпринимательской деятельности выступает финансовый результат. Он обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости. От его уровня зависит эффективность работы предприятия, повышение и укрепление конкурентной позиции на рынке. Поэтому в настоя-

щее время очень большое внимание уделяется формированию и использованию финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта.

Финансовый результат представляет собой прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. [3]

Предприятию любой формы собственности нужно стремиться к получению максимальной прибыли либо к тому объему, который позволял бы не только прочно удерживать позиции, но и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции. Как свидетельствует мировая практика, имеются три основных источника, благодаря которым формируется прибыль субъекта хозяйствования: [1]

- уникальность (эксклюзивность) продукта, а также монопольное положение предприятия по его выпуску и рыночному сбыту. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление, поддержание бренда и конкурентоспособности товара. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика и растущая конкуренция со стороны других организаций;

- знание конъюнктуры рынка и умение адаптировать развитие производства под ее изменения. Здесь все определяется эффективностью маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит, во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции, пользующейся стабильным и постоянным спросом; во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.); в-третьих, от объемов производства (чем больше объем, тем больше масса прибыли); в-четвертых, от мероприятий по снижению издержек производства;

- инновационная деятельность предприятия, которая предполагает постоянное обновление техники и технологий выпускаемой продукции, обеспечение ее качества и конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы продаж.

Таким образом, прибыль является экономической категорией, которая выражает конечные результаты хозяйственной деятельности отдельного предприятия, отрасли, народного хозяйства в целом; одной из основных форм стоимости прибавочного продукта, а также чистого дохода. Процесс управления прибылью требует разработки рациональных и обоснованных действий для конкретных условий промышленных предприятий Украины.

**Література**

1. Наука и инновации научно-практический журнал номер 12(82) 2009. Гусаков Владимир
2. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия [Текст] : учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 360 с.
3. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ [Текст] : учеб. пособие / Н.Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 470 с.
4. Экономическая теория [Текст] / под ред. Добрынина А. И., Тарасевича Л. С. - СПб.: СПбГУЭФ, Питер, 2003.

*Коломійцева К.І., Матвійчук В.І.*

## УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки всі промислові підприємства зацікавлені в ритмічному і стабільному функціонуванні. Щоб досягти високих результатів, потрібна чітко збудована, обґрунтована і ефективна фінансова політика управління активами. Важливою складовою частиною системи фінансового менеджменту промислових підприємств був і залишається механізм управління оборотними активами. Розробка механізму управління оборотними активами промислових підприємств і дієве застосування його на практиці є досить актуальною проблемою, оскільки ефективне формування і регулювання обсягу оборотних активів сприятиме підтримці оптимального рівня ліквідності, забезпечить оперативність виробничого і фінансового циклів діяльності, а отже – досить високу платоспроможність і фінансову стійкість підприємств.

Для вирішення питання про вклад оборотних активів в процес формування результатів діяльності підприємства доцільно побудувати функцію Кобба-Дугласа  $dU(L, N)$ . [1, с. 241] За допомогою функції  $dU(L, N)$  можна оцінити ефективність використання основних фондів і оборотних коштів, використавши наступні величини: [2, с.240-241]

– ефективність використання виробничих основних фондів (1):

$$U_L = \frac{dU(L, N)}{dL} \quad (1)$$

– ефективність використання оборотних коштів (2):

$$U_N = \frac{dU(L, N)}{dN} \quad (2)$$

Показники (1) і (2) характеризують зміну фінансового результату залежно від зміни фондоозброєності виробництва та дають можливість визначити який

саме вплив на результати роботи підприємства здійснить приріст основних виробничих фондів та оборотних коштів. [1, с. 242]

На підставі фактичних даних ВАТ «Харцизький трубний завод» (табл.1) виробнича функція Кобба-Дугласа матиме наступний вигляд (3):

$$V(L, N) = A_1 L^{\alpha_1} N^{1-\alpha_1} \quad (3)$$

$$V(L, N) = 4,4 L^{0,03} N^{0,97}$$

Параметри  $A_1$  і  $\alpha_1$  розраховано за допомогою методу найменших квадратів і представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники діяльності ВАТ «ХТЗ» за 2005-2008 рр.

Роки	Виробничі основні фонди, L	Оборотні кошти, N	Обсяг виробництва продукції, V	Витрати на виробництво продукції, S
2005	100,000	100,000	100,000	100,000
2006	95,032	222,230	102,796	136,899
2007	180,629	809,402	117,959	250,103
2008	422,237	3547,984	115,646	425,247

Запропонована функція Кобба-Дугласа свідчить про те, що зміни величини оборотних коштів мають більший вплив на обсяги виробництва продукції підприємства, ніж зміна величини виробничих основних фондів.

В свою чергу, зміна обсягів виробництва продукції здійснює вплив на розмір витрат підприємства. Математична залежність розміру витрат на виробництво продукції від обсягів виробництва продукції визначається ступеневою функцією (4):

$$S = A_2 V^{\alpha_2} \quad (4)$$

або лінійною функцією (в результаті логарифмування) (5):

$$\ln S = \ln A_2 + \alpha_2 \ln V \quad (5)$$

У результаті розрахунків отримані значення невідомих параметрів:  $A_2 = -3,96$ ;  $\alpha_2 = 1,92$

Отже, залежність величини витрат на виробництво продукції від обсягів виробництва продукції можна представити у вигляді функції (6):

$$S = -3.96 V^{1.92} \quad (6)$$

Тоді залежність  $S$  від  $L$  і  $N$  можна представити так (7):

$$S(L, N) = 2,8L^{-0,02}N^{0,40} \quad (7)$$

Дана функція свідчить про те, що на темпи зростання затрат на виробництво більшим чином впливають зміни величини оборотних коштів, чим основних виробничих фондів. [1, с. 244]

Залежність величини прибутку від вартості основних фондів і розміру оборотних активів можна представити у вигляді (8):

$$U(L, N) = V(L, N) - S(L, N) = 4,4L^{0,03}N^{0,97} - 2,8L^{-0,02}N^{0,40} \quad (8)$$

Використовуючи функції (3) і (8), а також дані, наведені в таблиці 1, розраховано показники  $V_L$ ,  $V_N$ ,  $U_L$ ,  $U_N$  та узагальнено їх в табл. 2.

Таблиця 2

Зміна показників обсягу виробництва та прибутку від зміни основних фондів та оборотних коштів ВАТ «ХТЗ» за 2005-2008 рр.

Роки	$V_L$	$V_N$	$U_L$	$U_N$
2005	0,132	4,268	0,135	4,204
2006	0,301	4,161	0,306	4,121
2007	0,248	4,186	0,251	4,156
2008	0,243	4,188	0,245	4,162

де  $V_L = \frac{dV(L;N)}{dL}$  – показник зміни обсягів виробництва продукції при зростанні виробничих основних фондів підприємства на 1%;

$V_N$  – показник зміни обсягів виробництва продукції при зростанні оборотних коштів підприємства на 1%;

$U_L$  – показник зміни обсягу прибутку при зростанні виробничих основних фондів підприємства на 1%;

$U_N$  – показник зміни обсягу прибутку при зростанні оборотних коштів підприємства на 1%.

На основі проведених розрахунків бачимо, що впливовий ефект від зростання оборотних коштів на результати діяльності підприємства є більш значним, ніж для основних фондів. Зростання оборотних коштів у 2005 р. на 1% привело до збільшення обсягу виробництва на 4,268 %, а збільшення основних фондів на 1% супроводжувався приростом обсягу виробництва лише на 0,132%. Те ж саме стосується впливу зміни основних фондів і оборотних коштів на зміну прибутку: приріст оборотних коштів у 2005 р. на 1% привів до збільшення прибутку на 4,204 %, а приріст основних фондів на 1% супроводжувався зростанням оборотних коштів на 0,135 %.

Таким чином, для визначення зміни результатів роботи підприємства від приросту основних та оборотних коштів була запропонована для використання виробнича функція Кобба-Дугласа. Функцію доцільно застосовувати для аналізу впливу сполучень факторів на об'єми випуску продукції на різних рівнях економіки – від підприємства до народного господарства в цілому. Як показали наведені вище розрахунки - для ВАТ «ХТЗ» ефект від вкладання грошових коштів в оборотні активи значно більший, ніж у основні фонди, тому підприємству більш вигідно вкладати кошти саме в цей вид активів, але при цьому слід також пам'ятати, що зростання розміру оборотних активів (запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів) не можна розглядати як позитивне явище, тому що це пов'язано зі зростанням інфляційних втрат, з ризиками непогашення боргів, втратою споживчої вартості запасів на складах, нестачею грошових коштів для виробничої діяльності і т.ін. Будь-яке підприємство прагне знайти таке співвідношення оборотних активів та основних виробничих фондів, яке забезпечило би максимальний прибуток від діяльності та при цьому сприяло б мінімізації витрат на зберігання, утримання основних фондів і оборотних активів, та на виробництво в цілому. Подальші дослідження методів управління активами підприємства мають значення для поліпшення основних показників фінансово-господарської діяльності, підвищення ефективності виробництва. Доцільно і необхідно здійснювати прогнози щодо ефективності вкладання грошових коштів в оборотні активи на перспективу, щоб заздалегідь спрогнозувати можливе збільшення прибутку, або навпаки – виявити завчасно можливі фактори його зменшення.

### *Література*

1. Азаренкова Г.М., Гарькава Л.О. Ефективність управління оборотними активами підприємства // Научно-технический сборник № 83, 2008, - С. 241-247
2. Івасишин О.І. Економетрична модель оцінки ефективності оборотних коштів підприємства // Вісник Хмельницьк. нац. ун-ту. Сер. «Економічні науки». Вип.3. Т.2. – Хмельницьк, 2005. – С.239-242.
3. Салига С.Я. Розробка моделі взаємозв'язку основного та оборотного капіталу // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2003. – №2. – С.52-60.

*Коробський Р.В., Коротка Т.А.*

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Постановка проблеми. Сучасні підприємства, що діють на власний страх і ризик, мають за одну з найвагоміших цілей прогнозування фінансової стійкості та платоспроможності. Шанси залучити більш кваліфіковані кадри, отримати нові інвестиції чи кредити, легко пристосуватися до змін кон'юнктури ринку тим більші, чим вище є показник фінансової стійкості. Деструктивними чинниками, що знижують платоспроможність підприємства, можуть бути криза не-



платежів, недосконалість податкової, банківської систем, скорочення попиту чи зміна його структури.

Оскільки серед науковців немає єдиної думки з приводу розуміння поняття фінансової стійкості, пропонується керування фінансовою стійкістю підприємства за допомогою розробки її планування.

Аналіз останніх досліджень. Над проблемою оцінки фінансової стійкості підприємства працювали як закордонні, так і вітчизняні вчені: Білик М.Д., Білуха Н.Г., Бланк І.О., Брігхем Є.Ф., Ковальов В.В., Кондратьєв О.В., Савицька Г.В., Шеремет А.Д. та ін. Такі вчені як Азаренкова Г.М., Гриньова В.М., Гудзь О.Є., Єрмошенко М.М., Заруба О.Д., Крамаренко Г.О., Поддєрьогін В.В., Пономаренко В.С., Тарасенко Н.В. пропонували варіанти вирішення цієї проблеми.

Метою статті є розгляд і аналізування поняття фінансової стійкості, її значення для ефективного функціонування підприємства.

Для досягнення мети поставлені такі завдання:

- 1) встановити сутність фінансової стійкості, її значення, необхідність її аналізу в процесі господарської діяльності підприємства;
- 2) виявити показники, за допомогою яких можна оцінити фінансову стійкість суб'єкта господарювання;
- 3) визначити роль фінансової стійкості у покращенні фінансового стану підприємства.

Поняття фінансової стійкості підприємства розглядалося та характеризувалося багатьма дослідниками та вченими, але можна зазначити, що на сьогоднішній день немає достатньо чіткого його визначення. Порівнюючи різні точки зору, можна, на наш погляд, відмітити, що проблему фінансової стійкості підприємства найбільш широко розглядає Савицька Г.В.: "Фінансова стійкість підприємства - це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів в мінливому внутрішньому й зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику". [2, с. 483]

Однією з найточніших характеристик фінансової стійкості є спроможність підприємства функціонувати у відповідності з внутрішніми та зовнішніми умовами, що постійно змінюються. З цього витікає необхідність в постійному резерві коштів або безперешкодній можливості залучення позичкових коштів. При цьому треба достатньо чітко визначити рівень фінансової стійкості, адже при її нестачі вірогідне погіршення функціонування підприємства та настання неплатоспроможності, а при надлишку – створення надмірних резервів, що потягне за собою збільшення витрат на їх утримання, може відбуватися недоотримання прибутку та зниження економічного розвитку підприємства. [1, с. 194]

Що стосується саме визначення стандартної межі фінансової стійкості, то головною умовою є постійний стабільний рух грошових коштів, своєчасні розрахунки з дебіторами та кредиторами і як наслідок – стабільне перевищення доходів над витратами. Зважаючи на динаміку зовнішнього середовища слід

зазначити, що маючи лише дешеву робочу силу, передову технологію або вдалу маркетингову стратегію, підприємство не зможе в необхідній мірі забезпечити своє ефективне функціонування. Слід обов'язково враховувати чинники зовнішнього середовища за згідно з ними планувати свою господарську діяльність. Кожна зміна в стратегічних чи поточних планах може призвести як до збитків так і до підвищення ефективності роботи. Для поліпшення результатів важливо своєчасно виявляти загрози для фінансової стійкості підприємства та вносити коригування до всіх видів планів.

Антикризове управління фінансами підприємства та стратегія забезпечення фінансової стійкості є взаємопов'язаними і передбачають:

- 1) раціоналізацію обороту обігових коштів та поліпшення структури джерел їхнього фінансування;
- 2) своєчасне оновлення позаоборотних активів і високу ефективність їхнього використання;
- 3) вибір та реалізацію найефективніших шляхів збільшення активів для зростання підприємства;
- 4) достатній рівень фінансування виробничого розвитку за допомогою прибутку, вдалої амортизаційної політики, оптимізації податкових платежів;
- 5) забезпечення найефективніших умов залучення позикових коштів згідно з потребами підприємства. [3, с. 202]

На нашу думку, ефективне стратегічне планування та організація заходів з підвищення фінансової стійкості підприємства є необхідною передумовою усталеного функціонування господарюючого суб'єкта, що забезпечить фінансову безпеку в умовах ризику, створить підґрунтя для впровадження антикризової політики управління фінансами підприємств.

Висновки. Шляхом порівняння було встановлено, що у найбільш повній мірі визначення фінансової стійкості надається Савицькою Г.В. Значення фінансової стійкості полягає в тому, чи є у підприємства достатній резерв активів, щоб належним чином відреагувати на зміни зовнішнього середовища. Необхідність аналізу цього показника зумовлена потребою у визначенні рівня платоспроможності підприємства та ефективності його діяльності в цілому. Основними напрямками покращення фінансової стійкості підприємства можна вважати вдосконалення структури активів та пасивів, розробка асортименту та підвищення якості продукції, оптимізація фінансових потоків та інше.

### *Література*

1. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001.— 528 с.
2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник – 2-ге видання, виправлене і доповнене/ Савицька Г.В. – К.: Знання, 2005. – 662с.
3. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Тарасенко Н. В. – К. : Алеута, 2003. – 485 с.

*Лісненко І.Г., Лизунова О.М.*

## **ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ**

Досвід багатьох країн світу показує доцільність залучення іноземних інвестицій. Для України існує ряд перешкод на шляху здійснення цього процесу. До них можна віднести відсутність відповідного інвестиційного клімату в країні; недосконалість ринкового механізму економіки; нестабільність політичної ситуації; низький рівень ділової і професійної кваліфікації підприємців; недостатньо привабливі інвестиційні проекти і разом з тим брак зацікавлених партнерів. Крім того, на інтенсивність інвестицій негативно впливає податкова система; відсутність діючої системи страхування інвестицій; надмірна монополізація економіки та підвищений рівень інфляції. Також відзначається відсутність приватної власності на землю і неконвертованість гривні. [1, с. 25]

Основна причина наявності цих факторів - відсутність чіткої державної політики щодо економічного розвитку взагалі, і залучення інвестицій (як іноземних, так і внутрішніх) зокрема. Так, існуюче в даний час велике розходження в розвитку центральноєвропейських країн і сусідніх країн у Східній Європі залишає все менше можливостей для аутсайдерів при змаганні за залучення іноземних інвестицій. Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, положення і рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, рішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей і економіки в цілому. Під час економічної кризи інвестиційна діяльність в Україні значно знизилася. Попит на інвестиції падає значно швидше, ніж виробництво валового продукту. Однією з причин цього є те, що інфляція значно знецінює інвестиційні кошти. [2, с.13-16]

Доводиться констатувати, що в боротьбі за інвестиційні ресурси Україна, як і раніше, не в змозі конкурувати з більшістю країн не лише Європи, а й Азії. Приміром, за кількістю жителів Монголію можна порівняти з Одеською областю. За рівнем же економічної свободи, Україна й Монголія перебувають в однаковій категорії - "переважно невольні". Проте інвестиційний клімат зазначених країн різниться не менш різко, ніж природний.

На даному етапі інвестиційна ситуація в Україні характеризується двома аспектами. З одного боку, спостерігаються позитивні тенденції: обсяг інвестицій поступово зростає. Однак не можна не згадати того факту, що Україна все ще знаходиться в переліку країн, які мають найнижчу інвестиційну привабливість. Ситуація з міжнародними інвестиціями прямо співвідноситься з внутрішньою економічною ситуацією в Україні. Україна все ще експортує товари з низькою вартістю, і 70% останніх припадає на країни колишнього СРСР. Цей факт свідчить про те, що ще не відбулося внутрішньої трансформації економіки Ук-

раїни. Для цього вкрай необхідні іноземні інвестиції, які привнесуть нові технології і дозволять виробляти товари, конкурентоздатні на світовому ринку.

Однак тут не слід забувати і про проблему так званих чистих інвестицій. Українська економіка щонайменше на 50% характеризується як "тіньова". Причина полягає у слабкості державних інститутів та законодавчої системи. Очевидно, що в таких умовах існує ризик репатріації "брудного" капіталу. Несприятливий інвестиційний клімат в Україні включає в себе адміністративні перешкоди, складну систему ліцензування, високий рівень оподаткування і реструктурні функції податкової адміністрації. З огляду на це у світі є більш привабливі для інвесторів країни, ніж Україна.

Потенційно наша країна, володіючи значним внутрішнім ринком, розгалуженим промисловим і сільськогосподарським потенціалом, багатими та різноманітними природними ресурсами, а також вигідним геополітичним розташуванням, може стати одним із провідних європейських реципієнтів інвестицій. Україною успадкована потужна інфраструктура виводу добутої сировини, металів, хімічних добрив та зернових на світові ринки. Це нафто- і газопроводи, портове господарство, залізниці тощо. Водночас в Україні поки що невисока порівняно з розвиненими країнами частка оплати праці у ВВП.

Попередня оцінка Держкомстатом динаміки ВВП підтверджує той факт, що економіка України з кожним місяцем просувається уперед на шляху подолання кризи. Якщо за підсумками I кварталу 2009 року (до відповідного періоду 2008 року) відмічалось падіння на рівні 20,3 відсотка, то вже у III кварталі воно скоротилося до 15,9 відсотка. Отже, Україна за підсумками III кварталу увійшла до групи країн, що покращили свою динаміку.

Приріст прямих іноземних інвестицій за 9 місяців 2009 року склав 3,9 млрд. \$. В цілому за 9 місяців 2009 року приріст сукупного обсягу іноземного капіталу, з урахуванням його переоцінки, утрат і курсової різниці склав майже 3 млрд. \$, що становить 36,8% рівня відповідного періоду попереднього року. [3]

Основною ознакою, яка зумовила зміни макроекономічних показників економіки України у I кварталі 2010 року були наслідки світової фінансової кризи, на тлі яких з'явилися перші ознаки пожвавлення виробничої діяльності та поліпшення економічної ситуації.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну станом на кінець 2009 року в розрахунку на одну особу становить 837,5 \$. Станом на 1 січня 2010 року в економіку України іноземними інвесторами внесено 40 026,8 млрд \$ (рис. 1).

До основних країн-інвесторів входять: Кіпр – 8 593,2 млн. \$; Німеччина – 6 613,0 млн. \$; Нідерланди – 4 002,0 млн. \$; Російська Федерація – 2 674,6 млн. \$; Австрія – 2 604,1 млн. \$; Сполучене Королівство – 2 375,9 млн. \$; Франція – 1 640,1 млн. \$; Сполучені Штати Америки – 1 387,1 млн. \$; Віргінські Острови – 1 371 млн. \$; Швеція – 1 272,3 млн. \$.

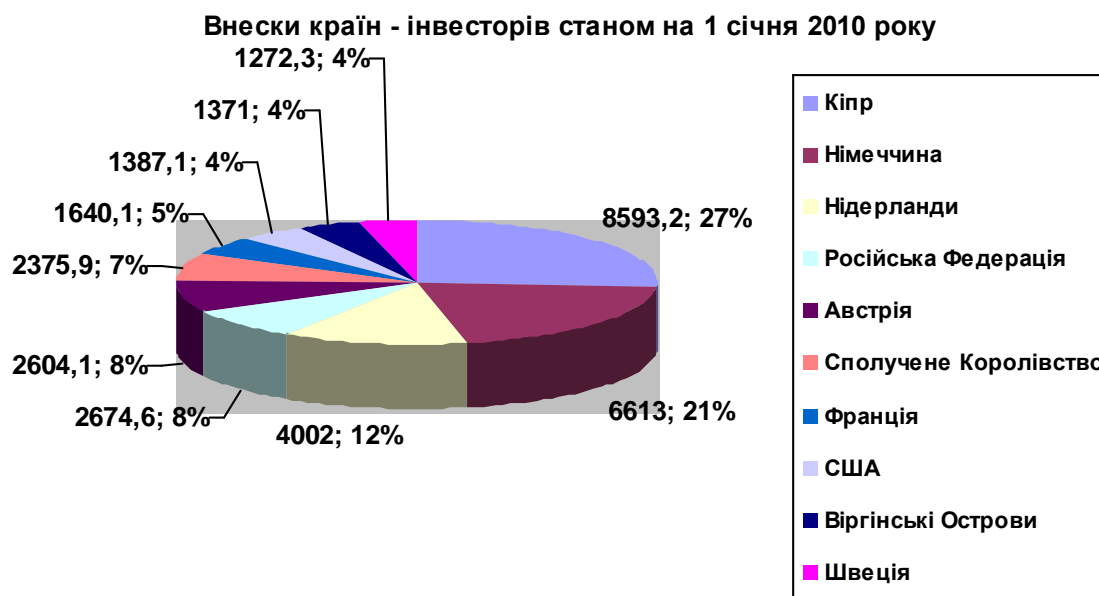


Рис.1. Внески країн – інвесторів станом на 1 січня 2010 року

У національній економіці існує ряд перешкод, які можуть обмежувати, як самі інвестиції, так і ефективний попит на них. На думку експертів Світового банку основними перешкодами для підвищення привабливості в очах як іноземних, так і внутрішніх інвесторів є обтяжливі регуляторні процедури, зокрема: складність адміністрування податків, кількість та складність отримання дозволів, технічне регулювання (сертифікація та стандартизація), перевірки органів державного нагляду.

Проблеми, які на даний час найбільш негативно впливають на інвестиційний клімат в Україні, гальмуючи інвестиції в економіку, та потребують першочергового розв'язання сконцентровані у сфері діяльності:

- судової гілки влади;
- корпоративного управління;
- земельних відносин;
- функціонування аграрного ринку;
- фондового ринку;
- банківської системи;
- сфери технічного регулювання;
- податкової системи, зокрема адміністрування податків, валютного регулювання, звітності і контролю у цій сфері. [4, с.24-27]

З метою підвищення обсягів залучення інвестицій в економіку держави інвестиційна політика Уряду України націлена на мінімізацію інвестиційних ризиків.

На сьогодні в Україні вже створено сприятливе правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера регулюється Законами України: “Про інвестиційну діяльність”, “Про режим іноземного інвестування”, “Про захист іноземних інвестицій на Україні”, “Про усунення дискримінації в

оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження", тощо, якими передбачено:

- державні гарантії захисту інвестицій, незалежно від форм власності;
- застосування національного режиму валютного регулювання та справляння податків на території України до суб'єктів підприємницької діяльності або інших юридичних осіб, створених за участю іноземних інвестицій, незалежно від форм та часу їх внесення;
- відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або не належного виконання державними органами України чи посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора;
- повернення інвестиції іноземному інвестору в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі в разі припинення інвестиційної діяльності.

Інвестиційна політика Уряду України налаштована на створення умов, привабливих для інвестиційної діяльності, і потребує публічної підтримки з боку інвесторів, а необхідність прискорення очікуваних змін у сфері регуляторного законодавства вимагає, щоб інвестори займали активну позицію, пропонуючи Кабінету Міністрів професійно підготовлені у співпраці з центральними органами виконавчої влади проекти актів законодавства, що містять чіткі і виважені механізми розв'язання конкретних проблем в інвестиційній сфері.

### *Література*

1. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – № 2 (147). – С.68-81.
2. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2009. – № 11 (156). – С. 65-74.
3. Журнал «News.ua» № 9
4. Яценко А. Передумови та особливості формування інвестиційного клімату в Україні / А. Яценко // Економіка, фінанси, право. – 2007. – К.: – С. 15-17.

*Ментель О.Ю.*

## **ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ РОЗПОДІЛУ ВЗАЄМОЗАМІННИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЮ**

Домінування попиту на інвестиції над пропозиціями їх залучення спричиняє підвищення ефективності від інвестиційних процесів та розробку нових форм та методів їх залучення. Зважаючи на високий рівень ризику переважної кількості інвестиційних вкладень в Україні, формування інвестиційного портфеля, управління ним із застосуванням методів ефективної диверсифікації ризиків, набуває особливої актуальності. Разом з тим, великий ступень невизна-

ченості та ризику в процесі інвестування зумовлює необхідність доопрацювання методів активізації інвестиційних процесів. [1] Диверсифікація джерел капіталовкладення, як і диверсифікація напрямків інвестування, являється одним із методів мінімізації ризиків від інвестування.

Теоретичні та методологічні аспекти розробки системи економіко-математичних моделей розвитку та функціонування інвестиційних процесів в умовах невизначеності мають певне відображення в наукових працях Алексеева А.А., Буреніна А.Н., Вітлінського В.В., Карагодової О.О., Ю.Ф. Касімова Ю.Ф., Костіної Н.І., Коюди П.М., Лукашина Ю.П., Павлова Л.Н., Первозванського А.А., Первозванської Т.Н., Пономаренка В.С., Пушкаря О.І., Сергеева І.В., Семеняк І.В., Стоянової Є.С.

Фондовий ринок України не може зараз запропонувати великої кількості високоякісних інвестиційних активів. Звичайно, це стримує інвестиційну активність. [2] Однак в довгостроковій перспективі остання визначається як наявністю високодохідних паперів, так і вмінням успішно інвестувати. Підвищити якість інвестування дозволить застосування ефективних економіко-математичних методів формування і управління портфелем.

Розподіл обсягів капіталовкладень одного інвестора між різними реципієнтами інвестицій та розподіл обсягів капіталовкладень різних інвесторів в розвиток одного підприємства можливо вирішити за допомогою побудови моделі оптимального розподілу взаємозамінних ресурсів (капіталу) між різними реципієнтами інвестицій.

$$\sum_{i=1}^p \sum_{k=1}^q c_{ik} x_{ik} \rightarrow \max \quad \sum_{i=1}^p \sum_{k=1}^q c_{ik} x_{ik} \rightarrow \max \quad (1)$$

де  $i$  - номер інвестора;

$p$  - загальна кількість інвесторів;

$a_i$  - загальний обсяг тимчасово-вільних коштів для інвестицій  $i$ -ого інвестора;

$k$  - номер реципієнта інвестицій;

$q$  - загальна кількість реципієнтів інвестицій;

$b_k$  - обсяг необхідних інвестицій для  $k$ -ого реципієнта;

$c_{ik}$  - вартість капіталу  $i$ -ого інвестора для інвестування потреб  $k$ -ого реципієнта;

$\lambda_{ik}$  - обсяг необхідних інвестицій для  $k$ -ого реципієнта, які задовольняються капіталовкладенням  $i$ -ого інвестора;

$x_{ik}$  - обсяг інвестицій від  $i$ -ого інвестора для  $k$ -ого реципієнта.

Математична модель (1) представлена у вигляді цільової функції, яка має обмеження, наведені в системі рівнянь (2):

$$\begin{cases} \sum_{k=1}^q x_{ik} \leq a_i, i = 1 \dots p \\ \sum_{k=1}^q \lambda_{ik} x_{ik} \geq b_i, i = 1 \dots q \\ x_{ik} \geq 0, i = 1 \dots p, k = 1 \dots q \end{cases} \quad (2)$$

Початкові дані для розрахунку математичної моделі обсягу інвестування (рис. 1) формуються шляхом зіставлення обсягів тимчасово-вільних коштів всіх можливих інвесторів та обсягів, необхідних для здійснення інвестування реципієнтів. Вартість капіталу кожного інвестора наведена в вигляді матриці, яка означає вартість капіталу кожного інвестора для кожного реципієнту.

	$k_1$	$k_2$	...	$k_q$
$i_1$	$x_{11}$	$x_{12}$	...	$x_{1q}$
$i_2$	$x_{21}$	$x_{22}$	...	$x_{2q}$
...	...	...	...	...
$i_p$	$x_{p1}$	$x_{p2}$	...	$x_{pq}$

$$C = (c_{ik}) = \begin{pmatrix} c_{11} & c_{12} & \dots & c_{1q} \\ c_{21} & c_{22} & \dots & c_{2q} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_{p1} & c_{p2} & \dots & c_{pq} \end{pmatrix}$$

Рисунок 1 – Вихідні дані та матриця вартості капіталу для різних реципієнтів інвестицій

Таким чином, цільова функція має розгорнутий вигляд в залежності від кількості інвесторів та реципієнтів інвестицій (3):

$$c_{11}x_{11} + c_{12}x_{12} + \dots + c_{1q}x_{1q} + \dots + c_{21}x_{21} + c_{22}x_{22} + \dots + c_{2q}x_{2q} + \dots + c_{pq}x_{pq} \rightarrow \max \quad (3)$$

В залежності від окремого характеру інвестування зміст і розмірність величин  $a_i$ ,  $b_k$ ,  $c_{ik}$ ,  $\lambda_{ik}$  може змінюватись, що в свою чергу призводить до модифікації моделі. При модифікації моделі зміні належить як цільова функція, так і система обмежень.

Таким чином, за допомогою побудованої економіко-математичної моделі підприємство має змогу збільшити обсяги залучених інвестицій, розділити частку вкладання певного інвестора в розвиток певного реципієнта в залежності від вартості капіталу та загального обсягу капіталовкладень. Разом з тим, обмеження цільової функції визначають межі обсягів інвестування та кількість можливих інвесторів (реципієнтів).

Застосування поданої моделі має також і недоліки, такі як відсутність врахування фактору часу, корегування ставки вартості капіталу від ступеня ризику капіталовкладення. Також істотним недоліком може бути зміна характеру



інвестування, що призводить до необхідності побудови нової моделі. Вирішення зазначених недоліків обумовлює необхідність проведення подальших більш поглиблених досліджень.

### **Література**

1. Активізація інвестиційної діяльності промислових підприємств в період розвитку економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.02 [Електронний ресурс] / Є.Ю. Кузькін; Харк. держ. екон. ун-т. — Х., 2002. — 16 с. — укр.
2. Економіко-математичні моделі управління інвестиційним портфелем: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.03.02 [Електронний ресурс] / О.В. Пешко; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2000. — 19 с. — укр.
3. Економіко-математичне моделювання вибору варіанта функціонування фірми в умовах перехідного періоду економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.03.02 [Електронний ресурс] / О.В. Кривда; НАН України. МОН України. Міжнар. наук.-навч. центр інформ. технологій та систем. — К., 2004. — 20 с. — укр.

*Морозова А.А., Матвійчук В.І.*

## **ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

В сучасних умовах у процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку з цим у нього виникає дебіторська заборгованість. Сьогодні в період глобальних змін в різних сферах діяльності суспільства питання дебіторської заборгованості є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості.

Згідно з П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”, дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. [2] Різке збільшення дебіторської заборгованості і її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується в зв'язку зі зменшенням реалізації продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства. [4]

Кредитна політика повинна бути чіткою і ясною, і так само обов'язковою для всіх структурних підрозділів підприємства. Вона повинна співвідноситися із законодавством, стандартами бухгалтерського обліку, політикою ціноутво-

рення. Вона повинна донести до всіх осіб, що беруть участь в процедурі кредитного контролю. [3]

Цілями ефективної кредитної політики є:

- 1) збільшення обсягів реалізації продукції в короткостроковому і довгостроковому періоді для досягнення необхідної прибутковості;
- 2) максимізація ефекту (доходу) від інвестування фінансових коштів в дебіторську заборгованість;
- 3) досягнення необхідної оборотності дебіторської заборгованості;
- 4) обмеження відносного зростання простроченої дебіторської заборгованості, зокрема сумнівної і безнадійної заборгованості в структурі дебіторської заборгованості.

Проблеми управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства, достатньо типові: [3]

- 1) немає достовірної інформації про терміни погашення зобов'язань компаніями-дебіторами;
- 2) не регламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;
- 3) відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності;
- 4) не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування;
- 5) функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішення про надання кредиту розподілені між різними підрозділами. При цьому не існує регламентів взаємодії і, як наслідок, відсутні відповідальні за кожен етап.

Для управління дебіторською заборгованістю необхідно: [1]

- контролювати стан розрахунків з покупцями при відстроченій (простроченій) заборгованості;
- по можливості орієнтуватися на більшу кількість покупців для зменшення ризику несплати одним або кількома великими покупцями;
- стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості (значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства);
- використовувати метод надання знижок при довгостроковій оплаті та інше.

Сучасна практика фінансового менеджменту пропонує два способи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: самостійне управління і передача управління заборгованістю на аутсорсінг. [3] При самостійному управлінні заборгованістю використовуються виключно ресурси підприємства (трудові, фінансові, технічні). Для цього в організації можуть створюватися спеціалізовані служби: кредитні контролери, служби безпеки і т.п.

Аутсорсінг (зовнішнє управління) дозволяє доручити роботу із заборгованістю спеціалізованій організації. Переваги аутсорсінгу полягають у тому, що

він дає можливість підприємству ефективно вирішувати ті завдання, якими самостійно займатися або дорого, або неможливо через нестачу ресурсів. Це особливо актуально для малого і середнього бізнесу, утримувати і забезпечувати роботу спецпідрозділів під силу тільки крупним підприємствам.

Таким чином, несвоєчасність погашення дебіторської заборгованості призводить до виникнення платіжної кризи: зростання заборгованості за комерційним кредитом зумовлює збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозицій і зростання їхньої вартості. Це викликає необхідність розробки спеціальних управлінських заходів для умов конкретного промислового підприємства.

### ***Література***

1. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах. <http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 “Дебіторська заборгованість” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237.
3. Прус Л.Р. Управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання. <http://www.nbuv.gov.ua/>
4. [http://www.rusnauka.com/12\\_KPSN\\_2010/Economics/63411.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63411.doc.htm)

*Ніколайко О.В.*

## **ОПТИМІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкової економіки успішність роботи підприємства здебільшого залежить від ефективного планування і, в першу чергу, від правильно обраної стратегії. Розробка стратегічних дій підприємства полягає у визначенні загального напрямку його діяльності, інтенсивно здійснюючи інноваційні процеси у всіх сферах своєї життєдіяльності, підприємства можуть досягти успіху в конкурентній боротьбі. Суть стратегії полягає у визначенні конкурентного вибору, який дозволяє підприємству не просто використовувати поточні можливості, що виникли, а концентрувати ресурси для вирішення пріоритетних завдань, що забезпечують переваги у суворо визначених та перспективно вигідних напрямках. Тому розробка та вибір певної стратегії для її втілення у життя є надзвичайно важливим питанням у діяльності підприємства, від якого може залежати не тільки успішна діяльність, а й взагалі існування підприємства.

Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири.

Розробкою теоретичних, методичних і практичних основ формування стратегії розвитку підприємства в Україні займалися такі автори, як Герасимчук В.Г., Дикань В.Л., Іванілов ОС, Куденко Н.В. Наливайко А.ІХ, Осовська Г.В., Паєтухо-

ва В.В., Пономаренко В.О, Соболев Ю.В., Тищенко ОМ, Тридід О.М., Шершньова З.Є., Оборська С В, Шинкаренко В.Г. За кордоном цій проблемі присвятили дослідження Акофф Р., Ансофф І., Віханський ОС, Градов А.П., Круглов МІ., Мінцберг Г., Портер М, Стрікланд А.Дж., Томпсон А.А., Чандлер А. та ін. Питанням стратегічного управління і маркетингу, формування конкурентних маркетингових стратегій, окремих їх елементів та аспектів також присвячені роботи багатьох учених: Г. Азоєва, І. Ансоффа, Г. Багієва, С. Борнера, І., А. Градова, А. Дайана, П. Зав'ялова, М. Енрайта, Ж. Ламбена, Б. Карлоффа, Х. Кобоясі, Ф. Котлера, І. Кретьова, Д. Кромбрюгге, К. Лінді, С. Маджаро, Дж. Макартура, М. Мескона, Н. Моїсєєвої, А. Поршнева, А. Романова, Х. Такеучі, Т. Фуджімото, Г. Шмалена Ю. Юданова. Д. Аакер, К. Боумен, Є. Голубков, Д. Джобер, П. Дойль, П. Друкер, Дж. Дзі, Дж. Еванс, М. Мак-Дональд, Р. Фатхутдінов та ін.

У той же час деякі аспекти оптимізації маркетингової стратегії інноваційного підприємства залишилися поза авторською увагою.

Суть маркетингової стратегії полягає у використанні маркетингових принципів організації виробничо-господарської діяльності на якісно більш високому рівні – розробка і реалізація стратегії розвитку підприємства для досягнення довгострокових, перспективних цілей. Сучасні умови ринкового реформування економіки України обумовили формування нового маркетингового підходу до рішення проблем управління виробництвом й реалізацією товарів і послуг.

Головним завданням стратегічного маркетингу стає забезпечення максимально гнучкого й ефективного використання усіх видів ресурсів і можливостей, маркетингових інструментів й науково-виробничого потенціалу підприємства для досягнення стратегічних цілей.

Уніфікованої стратегії для всіх фірм та на всі часи не існує. Стратегія розвитку підприємства являє собою комплекс його довгострокових дій, реалізація яких спрямована на досягнення поставлених стратегічних цілей. У сьогоденному світі часто бувають коливання, раптові зміни, події, яких неможливо передбачити. У нестабільному середовищі існує велика кількість можливих варіантів майбутнього. Тому і варіантів стратегії розвитку може бути декілька. [2, с 24]

Характерні риси маркетингової стратегії інноваційного підприємства проявляються в тому, що вона є довгостроково орієнтованою; являє собою засіб реалізації маркетингових цілей підприємства; базується на результатах маркетингового стратегічного аналізу; має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства; визначає ринкове спрямування діяльності підприємства. [3]

Обрана маркетингова стратегія є основою для розробки маркетингового плану, тобто конкретних дій з оптимізації маркетингової стратегії:

- 1) визначення, ключових компетенцій, які матимуть місце в майбутньому;
- 2) оцінка потенціалу ринку та ресурсних можливостей підприємства у якісному та кількісному вимірі (умови обмеженості ресурсів та ймовірне неприйняття ринком товару);
- 3) оцінка системи цілеспрямованості в умовах кризи;
- 4) аналіз клієнтської бази;

- 5) відбір перспективних сегментів ринку;
- 6) пошук нових можливостей;
- 7) відбір методів аналізу перспективності нових продуктів;
- 8) просування на ринку сильного бренда (іміджа компанії);
- 9) гнучке перепланування маркетингових цілей (необхідна умова при нестабільному зовнішньому середовищі);
- 10) коректировка, контроль стратегії;
- 11) розрахунки перспективності обраної стратегії;
- 12) розробка альтернативних стратегій маркетингу.

Стратегія визначається як комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обгрунтованого підходу і визначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства. [1] Будь-яка маркетингова стратегія визначає вектор дій підприємства і по відношенню до споживачів, і по відношенню до конкурентів.

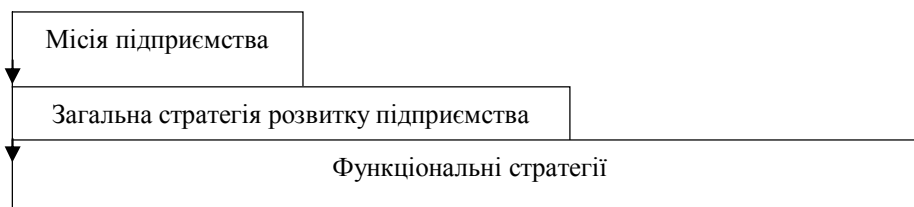


Рисунок 1 – Місце маркетингової стратегії у функціонально-логічній схемі стратегічного управління інноваційною політикою підприємства

Таким чином, однією з основних складових тривалого виживання й розвитку вітчизняних підприємств стає здатність запропонувати товари з новими споживчими якостями, що орієнтовані на задоволення наявних потреб, але новими, нетрадиційними способами, або ж товари, призначені для задоволення нових потреб. Це мають бути вже не товари, а комплекси. Тобто, товар, передпродажний та після продажний сервіс, гарантії заміни тощо. Це вимагає принципово нових підходів до управління виробництвом, збутом.

### Література

1. Дикий О.В. Формування конкурентної маркетингової стратегії на підприємстві в умовах глобалізації бізнесу. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. –Київ-Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.-2005.-16с.
2. Дятловская И. «Мосты в будущее»/Стратегии, 2005, №5.
3. Куденко Н.В. Дискусійні проблеми сутності і змісту маркетингової стратегії підприємства. Вісник НУ «Львівська політехніка» «Логістика» -2004.-№ 499. - с. 72-78.

## **Секція 5. Особливості функціонування сучасної фінансово-кредитної системи України**

*Іванникова Х.О.*

### **ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СИСТЕМИ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ (ОБОВ'ЯЗКОВИХ ПЛАТЕЖІВ) В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі розвиток місцевого самоврядування визначений одним із найважливіших напрямків державної політики. Розширення функцій і повноважень органів місцевого самоврядування, яке відбулося протягом останніх років, не супроводжується адекватним збільшенням обсягів фінансових ресурсів, що надходять у їх розпорядження. Незначними залишаються власні доходи і, зокрема, місцеві податки і збори. Перешкодою на шляху розвитку місцевого оподаткування стали нестабільність законодавства, неузгодженість і суперечливість окремих його положень.

Ефективність структурних перетворень та загальний стан розвитку на місцях багато залежать від того, які бюджетні ресурси отримають у своє розпорядження місцеві органи влади та через які фінансові важелі це здійснюватиметься. У зв'язку з цим, пошук форм і методів зміцнення фінансів місцевих органів влади в Україні є актуальним завданням. Потребує розв'язання проблема створення соціально-економічних умов і правових основ для того, щоб місцеві органи влади мали достатні кошти для виконання своїх функцій і повноважень. Основним джерелом таких коштів мають стати місцеві податки і збори. Саме місцеві податки і збори повинні становити основну доходну статтю бюджетів територіальних громад міст, селищ, сіл та їх об'єднань і направлятися на підтримку та розвиток місцевої інфраструктури. Діюча система оподаткування не дозволяє розв'язати такі проблеми, що вимагає необхідності її реформування.

Проблематика місцевого оподаткування займає важливе місце в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Проблемами із механізмом справляння місцевих податків і зборів (обов'язкових платежів) у різні роки займалися такі вчені: Алексєєва І.В., Барановського О.І., Біленчука П.Д., Василика О.Д., Вишневського В.П., Геєця В.М., Данілова О.Д., Кириленко О.П., Козоріз М.А., Кравченка В.І., Крупки М.І., Кульчицького М.І., Кучерявенко Н.П., Луніної І.О., Огонь Ц.Г., Опаріна В.М., Павлюка К.В., Пасічника Ю.В., Петренко Ю.В., Тарангул Л.Л., Чугунова І.Я., Юрія С.І. та ін.

Місцеві податки і збори в Україні регламентується Законом України «Про систему оподаткування» та Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори», які визначають механізм нарахування, граничні розміри та порядок їх сплати. Відповідно до статті 15 Закону Украї-

ни «Про систему оподаткування» на теперішній час справляється 2 місцевих податки та 12 місцевих зборів. [1, с.4]

З усіх місцевих податків і зборів (обов'язкових платежів) можна виділити лише п'ять-шість, які мають фіскальне значення (ринковий збір, комунальний податок, збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі, податок з реклами, збір за припаркування автотранспорту); доходи від інших обов'язкових платежів, як правило, не перевищують 1% у загальній сумі надходжень від місцевих податків і зборів.

Практика застосування місцевих податків і зборів засвідчує, що їх використання в Україні поки що вкрай неефективна, і вони своїх функцій не виконують. [2]

До основних недоліків наповнення місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків і зборів (обов'язкових платежів) відносять: незначну фіскальну роль місцевих податків і зборів; невеликий перелік місцевих податків і зборів порівняно з іншими країнами; відсутність самостійних прав у органів місцевого самоврядування щодо запровадження на своїй території власних податків і зборів; незацікавленість місцевої влади у додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків і зборів; відсутність взаємозалежності між рівнем суспільних послуг, які надаються на певній території із податковими зусиллями населення; зволікання із запровадженням суто місцевого податку – на нерухоме майно фізичних і юридичних осіб; нерозвиненість податків, які відображають політику місцевої влади (екологічні податки, плата за певні послуги місцевих органів влади тощо). [3]

На думку деяких авторів, місцеве оподаткування повинно відповідати ряду вимог, основні з яких полягають у тому, що місцеві податки і збори повинні:

- становити стабільну, надійну основу відповідного місцевого бюджету; підпорядковуватися до тієї ланки місцевих органів, які найкраще можуть їх справляти;

- бути забезпечена дешевизна в затратах зі справляння при передачі їх до певного бюджету;

- бути пов'язані з повноваженнями відповідних місцевих рад;

- бути пов'язані з місцевим виробництвом, майном і власністю місцевих рад і з відповідним природним середовищем;

- не повинні занадто впливати на соціальну сферу.

Таким чином, аналіз існуючих місцевих податків, зборів (обов'язкових платежів) дає підстави зробити такі висновки. Зі становленням і розвитком податкової системи України кількість місцевих податків, зборів (обов'язкових платежів) була відносно стабільною. Система місцевих податків і зборів потребує перегляду, доцільно було б з прийняттям Податкового кодексу України ввести не більше 10 видів місцевих податків, зборів (обов'язкових платежів). Доцільно переглянути роль місцевих податків і зборів при формуванні місцевих бюджетів.

***Література***

1. Автореф. дис.канд. екон. наук: 08.04.01 / Піхоцька О.М.; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. — Л., 2006. — 20 с.
2. [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2010/Economics/62998.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62998.doc.htm) (5.10.2010).
3. <http://studrada.com.ua/content/>(6.10.2010).
4. <http://www.minfin.gov.ua/control/>(3.10.2010)



## **Секція 6. Інтеграція України у світові та регіональні економічні структури**

*Гончарова І.В., Солоха Д.В. Турбор І.О.*

### **ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ**

Інтеграція нашої держави в європейський політичний, економічний, правовий простір та в євроатлантичний безпековий простір початково була визначена Законом України від 19.06.2003р. “Про основи національної безпеки України”, що передбачає повне членство у Євросоюзі і НАТО та є основою для формування зовнішньополітичного курсу в цьому питанні.

Незворотність зовнішньополітичного курсу України на інтеграцію в Європейський Союз визначає першочерговість впровадження та реалізацію загальних завдань економічного та соціального розвитку, метою яких є досягнення високої якості життя наших громадян. А це, в свою чергу, вимагає запровадження в державі високих європейських стандартів, шляхом наближення законодавства України до законодавства ЄС.

Як цивілізована європейська держава, що твердо стала на позиції демократії та ринкової економіки, Україна не може існувати ізольовано від світових і європейських господарських процесів. Держава зобов’язана, навіть приречена, бути європейською країною, і Європейський Союз визнав Україну своїм стратегічним партнером.

Одним із найважливіших напрямків стратегії свого розвитку Україна проголосила вступ до Європейського Союзу. Особливого значення євроінтеграційні амбіції України набувають із прийняттям до ЄС низки країн-претендентів, що означатиме виникнення спільного кордону між Європейським Союзом та Україною. Але перетворення амбіцій на реальність потребує неймовірно великих зусиль, насамперед самої України. Деформації соціально-економічної системи, яких зазнала країна, за весь період її радянської історії, виявилися настільки суттєвими, а розрив у розумінні й визначенні історичних, політичних та загальнолюдських цінностей настільки глибоким, що повернення до сім’ї європейських народів в аспекті економічної інтеграції до ЄС перетворилося на важкий, багатоплановий і тривалий процес.

Усвідомлення суспільством необхідності європейської інтеграції України та підтримка громадянами країни дій уряду у цьому напрямі – це запорука незмінності та незворотності руху держави до демократичного майбутнього. Україна прагне цілеспрямовано та конструктивно будувати подальші відносини з Європейським Союзом і НАТО, враховуючи при цьому національні інтереси та думку громадськості. Крок до євроінтеграції держави має на меті забезпечити підвищення ефективності національної економіки, підвищення соціальних стандартів, покращення рівня та якості життя усіх громадян, формування позитивного іміджу України у світі.

Вступ України до ЄС в економічній сфері зумовлюються, по –перше, поточним станом та наявною перспективою взаємовідносин з країнами – членами Євросоюзу та країнами–кандидатами; по-друге, внутрішніми структурними трансформаціями в розширеному ЄС та новою його зовнішньоекономічною стратегією у східному напрямі; по-третє, здатністю економіки України до справді ринкових інституційних і структурних перетворень.

Певний науковий доробок у розв’язанні проблем входження України в ЄС виконано українськими науковцями в рамках семи міжнародних наукових конференцій «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз».

Кожна із семи проведених конференцій мала чітко визначений аспект проблематики економічної інтеграції України в Європейський Союз.

Вперше в українській і світовій економічній літературі досліджується економічна система глобалізму, що формується нині на фоні процесів глобалізації як самостійний соціально-економічний феномен, як результат і наслідок силової глобалізації в умовах глобальної конкуренції.

Послідовно розглядається нова парадигма глобального постіндустріального розвитку на принципах інтегрованого цивілізаційно-глобального підходу. Виходячи з теорії глобалістики, глобалізації і глобалізму, розкривається генезис глобалізму як економічного феномену і наукової категорії, еволюція і перспективи цієї нової економічної і суспільно-політичної системи. Характеризуючи вплив глобалізації і глобалізму на світовий інтеграційний процес, приділяється особлива увага закономірностям і проблемам глобальної економічної інтеграції, показуючи сутність міжнародних стратегій силової глобалізації і глобалізму як модерних форм економічного імперіалізму.

Економічний розвиток у сучасному світі відбувається під впливом ряду факторів, найважливішими серед яких є прогрес наукової думки, технологій, інтернаціоналізація багатьох сфер суспільного життя, перехід багатьох країн світу до моделі ринкових відносин. Поглиблюється взаємна залежність країн та господарських агентів, розвиваються процеси інформатизації традиційних видів бізнесу та становлення нових виробничих систем на базі комп’ютерних технологій і мереж даних.

Уже наприкінці ХХ ст. на економічній діяльності людства кардинально позначився вплив тенденцій до глобалізації та регіоналізації, які посилювалися зрушеннями у сфері технологій, лібералізацією валютно-фінансових відносин.

Формування інтеграційних механізмів, нові реалії, які породжуються науково-технічним прогресом (НТП), поширенням мережі Інтернет практично на всі аспекти життя суспільства, обумовлюють таке самоусвідомлення людства, яке принципово відрізняється від тих уявлень, що були достатніми для його життєдіяльності та відтворення в минулому. Нині жодна країна світу, навіть найбільші та економічно найпотужніші держави, не можуть забезпечити скільки-небудь задовільних умов своєї участі в системі міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці, не беручи участі в тих інтеграційних механізмах,

які визначають геополітичні, геоекономічні передумови світової розстановки сил, глобальної конкуренції.

Не розв'язавши завдань оптимізації усієї системи міжнародної економічної діяльності України, не можна сподіватися на успішне реформування економіки держави в цілому, оскільки така діяльність є, по-перше, значним компонентом господарювання, а по-друге, його потужним каталізатором.

Особливе місце приділяється визначенню та обґрунтуванню пріоритетів та імперативів національної стратегії розвитку України в умовах світового панування глобального корпоративізму, що стає ідеологією світового розвитку в XXI столітті.

### ***Література***

1. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань: Навч. посібник – К.: Вища школа, 1998. – 544 с.
2. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. - К: Центр навчальної літератури, 2006. – 784 с.
3. Задоя А.А., Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: Учеб. пособие. - М.: Рыбари, 2000. – 479 с.
4. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. - К.: Академія, 1998. – 464 с.
5. Основи економічної теорії. Підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко. – К.: Вища школа, 2001. – 606 с.
6. Основи економічної теорії: Підручник. У 2-х кн. / Ю.В. Ніколенко, А.В. Демківський, В.А.Євтушевський та ін. / За ред. Ю.В. Ніколенка. 2-ге вид. – К.: Либідь, 1998.

*Ісаєнков О.О., Ляшок Я.О., Ісаєнкова Ю.В.*

## **УКРАЇНА В СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ**

Умовою розв'язання кардинальних проблем внутрішнього розвитку, необхідною складовою зовнішньої стратегії України стало питання про її ставлення до тих або інших міжнародно-економічних об'єднань та коопераційних, інтеграційних процесів. Виходячи з цього особливий інтерес становить оцінка окремих географічних векторів зовнішньоекономічної орієнтації України, з яких європейський є особливо важливим.

Європейська інтеграція, яка із запровадженням на початку 2002 р. євро перейшла у нову, вищу якість, є важливим фактором міжнародних економічних відносин. У загальноєвропейському масштабі нова грошова одиниця дасть змогу уникнути значних витрат у зв'язку з переведенням однієї валюти в іншу, що означатиме виграш від 40 до 50 млрд дол. щорічно. Запровадження євро сприятиме зниженню інфляції, процентних ставок, податків, зменшенню потреб підприємств в обігових коштах, стабілізації фінансового сектору, зниженню валютних ризиків, скороченню накладних витрат з обслуговування операцій, при-

скоренню та здешевленню між валютних переказів. Опосередкованими наслідками запровадження євро можуть стати зменшення безробіття та нарощування обсягів виробництва.

Європейська інтеграція не тільки є фактором прискорення економічного розвитку країн ЄС, зростання їх значення в міжнародній торгівлі, валютно-фінансових відносинах, а й центром тяжіння геополітичних інтересів багатьох країн.

До числа таких країн належить й Україна. Ще в 90-х роках експертами Євросоюзу використовувалась специфічна геополітична формула – модель концентричних кіл. Згідно з нею „внутрішнім колом” Європи вважалися країни ЄС, а далі, за принципом зростання „відстані від Брюсселя”, розташовувалися країни ЄАВТ, колишні радянські сателіти в Європі і, нарешті, колишні радянські республіки, зокрема й Україна. Звичайно, як і будь-яка спрощена формула, ця модель є, до певної міри, умовною, і життя вже внесло до неї корективи. Разом з тим загальна ідея, що була закладена в моделі концентричних кіл, ще лишається актуальною.

Можливості українського співробітництва з ЄС мають визначатися за умови врахування тенденцій фронтальної регіональної інтеграції, яка стала основним інструментом перетворень у Старому світі та поєднала в собі як риси базової їх філософії, так і цільової функції. А оскільки взаємне тяжіння західно-європейських країн не означає субконтинентального автаркізму, для України воно являє собою такий процес регіоналізації, який стає дійовою формою вираження тенденції глобалізації. Причому такою, яка з очевидних географічних та історичних причин не може не зачіпати життєвих інтересів України.

Зважаючи на пострадянські умови – неконкурентоспроможність технологічно відсталої промисловості, успадковану штучну односторонню зовнішню орієнтацію та транспортної інфраструктури, здатність України налагодити ефективне співробітництво з ЄС стала в 90-х роках та на початку нового століття індикатором її реального суверенітету.

Справді, після здобуття Україною державної незалежності поступова інтеграція в загальноєвропейські структури і налагодження багатосторонньої кооперації з ЄС стали її головними геостратегічними пріоритетами. Отримання Україною повноцінного членства в провідних континентальних економічних та політичних організаціях можна вважати необхідними передумовами найбільш органічної моделі реалізації її інтересів на світовій арені, перетворення на активного учасника життя світового співтовариства.

Згідно з урядовими програмами розвитку економіки України, в результаті значної диверсифікації міжнародної торгівлі близько 65 – 70% її обсягу до 2010 р. буде припадати на країни „далекого зарубіжжя”. І відносини з Євросоюзом у цьому контексті розглядаються як базовий вектор геостратегічної реорієнтації.

Слід враховувати й стабільність моделі розвитку країн Європи. Так, в умовах загострення фінансової кризи, від якої особливо постраждала Росія, не кажучи, навіть, про держави Азіатсько-Тихоокеанського регіону, відносна ста-

більність європейських країн може розглядатися як, до певної міри, стабілізуючий фактор через стабільність попиту на український експорт.

Членами ЄС є країни з потужними економічними системами та високим рівнем життя. Проте недоречними є безапеляційно-скептичні оцінки перспектив українського співробітництва з ЄС. Теза про те, що „Європа не заінтересована в сильній Україні, воліючи радше бачити її своїм сировинним придатком”, не має під собою такої аргументації, яка б базувалася на аналізі світових коопераційно-інтеграційних тенденцій.

Слід враховувати більш широкий геоекономічний контекст. Так, одним із потужних об'єднуювальних стимулів у Європі постала відносна слабкість провідних країн континенту в широкому глобальному конкурентному контексті. Європа – не лише один з центрів тяжіння та впливу в сучасній світовій економіці (з територією 3,2млн км<sup>2</sup>, кількістю населення до 400 млн осіб та річним валовим продуктом близько 6,5 млрд дол.). Іншими, як відомо, є Північна Америка, де створюється Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), та країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР). І Європа не є ані регіоном з найбільшими темпами економічного зростання, ані унікальним прикладом інтеграції (в цьому зв'язку конкуренцію їй становить проект НАФТА з перспективою створення найбільшої у світі зони вільної торгівлі з населенням близько 400 млн осіб та річним валовим продуктом 7 трлн дол. США). Отже, Європа, хоча і не виявляє на зламі століть великого бажання включати до інтеграційних процесів таку велику східноєвропейську державу, як Україну, не є принципово закритою для неї зоною.

Скоріше об'єктивне відставання українського господарського комплексу від економік західних європейських країн є підставою для прискореного його ринкового реформування, зокрема відповідно до вимог так званої Білої Книги, де визначилися принципові заходи щодо реформування внутрішнього ринку країн – кандидатів на вступ до ЄС, необхідного узгодження їхніх законодавчих систем тощо.

Для України економічна інтеграція в європейський економічний простір є, як було не одноразово проголошено найвищими чинниками в державі, пріоритетним географічним напрямом і практичним засобом входження у світове господарство.

(До складу Європейського Союзу входить 25 країн з населенням 380 млн осіб. Як відомо, ЄС ґрунтується на чотирьох угодах, основоположною метою яких було забезпечення миру та стабільності в післявоєнній Європі та спільний розвиток держав-членів через економічну інтеграцію.).

Динамічний розвиток світових продуктивних сил, все ширше впровадження результатів науково-технічного прогресу відкрили для цивілізованих країн можливість переходу до інтенсивного відтворення, до формування нового технологічного підґрунтя. У результаті відбулося переростання продуктивними силами національно-державних поділів, їхній вихід за межі територіальних кордонів. Цей процес торкнувся всіх найважливіших елементів матеріальної й

нематеріальної сфери, не тільки товарів, а й капіталу, послуг, робочої сили, науково-технічного обміну, всіх стадій процесу суспільного відтворювання.

Якісно новим закономірним етапом інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає більш тісне зближення окремих національних господарств, є економічна інтеграція, в рамках якої забезпечується концентрація й переплетення капіталів, проведення узгодженої економічної політики.

Поняття „міжнародна економічна інтеграція” (economy integration) можна визначити як об’єктивний, усвідомлений і направлений процес зближення, зрощення і взаємодії національних господарських систем, що містить потенціал саморегулювання і саморозвитку, в основу якого покладено економічний інтерес самостійних господарюючих суб’єктів і міжнародний поділ праці. Міжнародна економічна інтеграція набуває форми міжнародних угод і узгодження, що регулюються міжнародними (або наддержавними) органами. Метою інтеграції є нарощування обсягу товарів і послуг внаслідок забезпечення ефективності господарської діяльності в міжнародних масштабах.

Сьогодні інтеграційні об’єднання носять регіональний характер і розрізняються за глибиною процесів, що відбуваються у межах угруповання.

До передумов міжнародної економічної інтеграції можна віднести:

- належність (близькість) рівнів економічного розвитку й ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються;
- географічну наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільних кордонів і економічних зв’язків, що історично склалися;
- наявність спільних економічних та інших проблем, що поставили перед країнами в галузях розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо;
- демонстраційний ефект. У країнах, що створили інтеграційні об’єднання, зазвичай, відбуваються позитивні економічні перетворення (прискорення темпів економічного зростання, зростання зайнятості, зниження інфляції, підвищення рівня добробуту та інше;
- появу „ефекту доміно”. Після створення інтеграційного об’єднання країни, що залишаються поза його межами, зустрічаються з певними труднощами, пов’язаними з переорієнтацією економічних зв’язків країн, що входять до угруповання, одна на одну.

Все це може призвести до скорочення торгівлі країн, що не є членами об’єднання. Деякі з цих країн не хочуть залишитися поза межами інтеграційних процесів. Вони дуже швидко підписують двосторонні угоди про торгівлю та інші економічні стосунки з країнами – членами інтеграційного об’єднання.

Міжнародна економічна інтеграція стає можливою і необхідною завдяки таким сприятливим факторам розвитку, як: поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток виробничих сил під впливом науково-технічного прогресу, розвиток міжнародної торгівлі, бурхливий розвиток транспортних та комунікаційних можливостей, тісне переплетення національних економік на мікрорівні, тенденція розвитку процесів глобалізації у світовій економіці, ство-

рення та діяльність міжнародних організацій в усіх сферах людського життя. Слід визначити і фактори, що не сприяють або унеможливають інтеграційні процеси. До них можна віднести ідеологічні розбіжності, традиційні конфлікти між країнами, світові релігії.

*Соловцов П.А., Топилина О.В.*

## **МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОХРАНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И УКРАИНА**

Проблемы охраны интеллектуальной собственности сегодня вышли в мире на первый план и стали уже не просто юридическим или коммерческим вопросом. Вследствие всеобъемлющей интеллектуализации современной мировой экономики они все более становятся политической проблемой, связанной с экономической безопасностью и требуют стратегических подходов к их решению. Процессы интеллектуализации достигли чрезвычайно высокой интенсивности, немыслимой еще десятилетие назад. Сейчас в мире действуют свыше 4 млн. патентов; каждый год подается приблизительно 700 тыс. заявок на патентование. [4]

Важно учитывать, что в основном уже сформировалась глобальная система регулирования охраны интеллектуальной собственности. Украина должна адаптироваться к ней, если намерена развиваться как составная часть мирового хозяйства, а не как экономика, отгороженная от мировых тенденций социально-экономического и технологического развития. [1, с. 183]

Большое значение для эффективной охраны интеллектуальной собственности имеет процесс вхождения Украины в региональные европейские структуры регулирования этой сферы, и прежде всего в структуры Европейского Союза. На этом направлении также имеются нерешенные проблемы - неопределенность позиции Украины относительно Евразийской патентной конвенции и налаживания отношений с Евразийской патентной организацией, отсутствие перспективных программ взаимодействия с Европейским патентным ведомством и Ведомством по гармонизации на внутреннем рынке (товарные знаки ЕС). [2, с. 7]

Доминирующую роль в сфере двухсторонних отношений в этой области, безусловно, играют США, являющиеся мировым технологическим лидером. Именно этот фактор, а не только угроза санкций со стороны Соединенных Штатов является мощным стимулом, побуждающим к развитию системы охраны интеллектуальной собственности в Украине. На сегодня система охраны интеллектуальной собственности в Украине находится в завершающей фазе формирования и уже способна выполнять свои основные функции. Она регулируется 37 законами и свыше 100 подзаконными актами, которые распространяют свое действие, по крайней мере, на 16 самостоятельных объектов авторского права в области науки, литературы и искусства, три вида объектов смежных

прав, девять видов промышленной собственности и на сферу защиты от недобросовестной конкуренции. Однако эффективность системы снижается из-за наличия целого комплекса проблем, требующих безотлагательного решения.

В структуре системы охраны интеллектуальной собственности несовершенными являются элементы, которые обеспечивают коммерциализацию запатентованных достижений. При неблагоприятном климате для иностранного инвестирования это обуславливает низкий показатель высокотехнологического экспорта на душу населения, по которому Украина почти вдесятеро отстает от его среднемирового значения. А на лицензионные услуги в 2009 г. приходилось лишь 0,04% украинского экспорта услуг и 1,27% их импорта. В совокупности проблем охраны интеллектуальной собственности в Украине наиболее острыми являются следующие проблемы:

- охрана компьютерных программ и баз данных (отметили 65,3% опрошенных экспертов)»;
- защита от недобросовестной конкуренции (55,6%);
- охрана знаков для товаров и услуг (товарных знаков) - 52,1%;
- охрана производителей аудиовизуальной продукции - 50,0%. [4]

По мнению экспертов, созданию в Украине эффективной системы охраны интеллектуальной собственности препятствуют, прежде всего, недостатки правовой системы страны. Довольно значительную роль играют и господствующее в обществе пренебрежение к охране прав интеллектуальной собственности, отсутствие надлежащего информационного обеспечения деятельности в области охраны интеллектуальной собственности. Вместе с тем, даже среди экспертов наблюдается определенная недооценка социально-экономических механизмов охраны интеллектуальной собственности. Характерно, что больше половины из 2 тыс. опрошенных граждан не относят проблемы охраны интеллектуальной собственности к числу первостепенных проблем экономического развития Украины. В условиях ограниченной платежеспособности широких слоев населения действуют мощные стимулы к приобретению и потреблению продукции, изготовленной с нарушением прав интеллектуальной собственности. Почти 70% населения Украины потребляет поддельную продукцию, маркированную общеизвестными товарными знаками; лишь пятая часть населения никогда не покупает такой продукции. 42,4% граждан Украины покупают товары, которые дешевле, даже если они могут быть поддельными. Почти для 40% украинских потребителей качество поддельных товаров оказывается целиком приемлемым. Это указывает на деформацию правовых понятий у значительной части граждан, что поддерживается неприхотливостью их требований к качеству. Это является нормой для малообеспеченных слоев населения. [4]

Низкие стандарты защиты интеллектуальной собственности в Украине во многом определяются значительным недостатком квалифицированных специалистов в этой сфере, что требует довольно большого объема специфических знаний. К сожалению, лишь недавно в этом вопросе начали появляться некоторые положительные сдвиги. Но и сегодня мощность образовательной системы



низка и не может удовлетворить спрос на специалистов этого профиля. [3, с. 117] Наконец, следует отметить, что среди главных причин недостаточного уровня эффективности охраны интеллектуальной собственности украинских физических и юридических лиц за границей специалистами чаще всего называются отсутствие у государства средств на патентование и осуществление регистрационных процедур за границей.

Следует сделать акцент на внедрение современных технологий управления процессами охраны интеллектуальной собственности. Необходимо разработать систему экономических стимулов коммерциализации запатентованных научно-технических достижений.

### ***Література***

1. Дроб'язко В.С., Дроб'язко Р.В. Право інтелектуальної власності: Навч. посібник. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 512 с.
2. Николаєнко С. Проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування щодо прав захисту інтелектуальної власності/ С. Николаєнко// Інтелектуальна власність. – 2007. - № 2. – С. 4 – 14.
3. Цыбулев П.Н. Маркетинг интеллектуальной собственности. – К.: Ин-т интел. собств. и права, 2004. – 184 с.
4. Офіційний сайт Державного департаменту інтелектуальної власності// Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.sdip.gov.ua>.

*Татарикова Д. А., Школярєнко О.О.*

## **МІЖНАРОДНІ СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивним розширенням міжнародної підприємницької діяльності, тобто діяльності, що здійснюється через науково-технічну, виробничу, торговельну, сервісну та іншу взаємно корисну співпрацю суб'єктів господарювання двох чи більше країн (міжнародних партнерів). [2, с. 7-10]

Проблематика функціонування спільних підприємств заслуговує на особливу увагу як в теоретичному аспекті, щодо визначення природи цього явища, так і в прикладному, практичному сенсі, у контексті міжнародного досвіду спільного підприємництва та реальних проблем із його здійсненням і регулюванням в нашій державі, тому що вони відіграють помітну роль у процесі економічного відродження національної економіки в нашій державі.

Спільні підприємства – це такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику [3, с. 12-14].

Дослідженням цієї проблеми займалися наступні сучасні науковці: Н.П.Карачина, С.М.Лиса, С.В.Мамалига, І.П.Сергін, З.О.Жученко, О.А.Кириченко, Н.В.Зачосова, Д.З.Пиріг, М.В.Хохлов, А.М.Турило.

У міжнародній практиці відомі чотири головні типи СП, які пов'язані з рухом інвестиційного капіталу: акціонерне товариство; товариство з обмеженою відповідальністю; командитне товариство; холдинг.

У Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність", як і в багатьох інших нормативних актах, що приймаються в країнах, де регулюються питання спільного підприємництва, а також у спеціальній літературі підкреслюється така специфічна властивість СП, як розділення ризиків. [1, с. 54-57] Справді, досить поширеним правилом є наявність системи гарантій і компенсацій, як правило, їх надає сторона, що приймає капітал, технології, будівельні послуги партнеру, тій стороні, що здійснює ту або іншу форму внеску (у вигляді грошових коштів, виробничих потужностей та ін.).

Для учасника СП – експортера капіталу для створення такої господарської організації типовими є такі цілі:

- освоєння нових ринків збуту і, відповідно, збільшення прибутку через зростання продажу новим покупцям;

- краще забезпечення надійного і довготривалого доступу до джерел сировини й енергоносіїв;

- розширення діючих виробничих потужностей;

- зниження собівартості виробництва і поліпшення його конкурентних параметрів завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва, зокрема робочої сили;

- загальне поліпшення умов ринкової роботи й більш повне і ефективне використання ряду інших маркетингових чинників. [4, с. 11-14]

Для сторони, що імпортує капітал через створення СП, важливими є такі цілі:

- отримання валютних ресурсів;

- підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталом та технологіями;

- заощадження ресурсів на проведення НДДКР та розроблення нових товарів;

- доступ до більш прогресивних методів менеджменту та маркетингу;

- забезпечення доступу на зовнішні ринки. [4, с. 12-17]

Автор виділяє спільні мотиви участі в СП і для інвесторів, і для реципієнтів капіталу, а також для тих контрагентів, які важко розрізнити за "ступенем розвиненості" та фінансовою потужністю:

- скорочення обсягів капітальних витрат і ризиків під час створення спільних виробничих потужностей;

- економія на масштабах та підвищення завдяки цьому ефективності виробництва, зниження собівартості продукції;

–зниження ризиків у господарській діяльності через політико-правову, кон'юнктурну нестабільність.

Основні з етапних завдань створення СП:

–попередня оцінка ринку та можливостей збуту – вивчення потенційних цільових ринків, формування концепції діяльності підприємства, визначення його стратегічних завдань, оцінка технологічних та фінансових можливостей майбутнього проекту;

–вибір партнера по майбутній угоді відповідно до технологічної взаємної доповнюваності партнерів, місця розташування підприємств партнерів, збігу їхніх уявлень про цілі і завдання підприємницької діяльності, системи комерційних цінностей, етику та норми поведінки, про способи управління, характер розподілу повноважень та відповідальності сторін (як правило, партнерами по СП стають ті підприємства, між якими вже встановились усталені торговельно-економічні контакти, прямі господарські зв'язки, причому сторони інформують одна одну про наявні в них технологічні, виробничі потужності, джерела та потенційні обсяги надходження сировини й матеріалів, обсяги виробництва та продажу, систему коопераційних поставок та технологічного обміну деталями, вузлами, напівфабрикатами, про свої головні показники фінансової діяльності; такий інформаційний обмін необхідний для зменшення комерційного ризику через невдалий проект і може здійснюватися відповідно до спеціально укладеної угоди про конфіденційність та обмін інформацією);

–розроблення бізнес-плану та подальше техніко-економічне обґрунтування створення СП, що уточнюють цілі партнерів, деталізують ключові параметри майбутнього підприємства – обсяги необхідних інвестицій і виробничих технологічних потужностей, потреби в основному й оборотному капіталі, в позичкових коштах, розрахунки витрат виробництва та цін на готову продукцію, конкретизують умови роботи на ринку збуту, обсяги продажу майбутнього підприємства, містять прогнози цін та тарифів, а також інші позиції, визначають потреби підприємства в комплектуючих výroбах, сировині, енергоносіях, визначають обсяги капіталовкладень та будівельно-монтажних робіт, рівень оплати найманої праці;

–підписання протоколу про наміри, що фіксує збіг інтересів та офіційно закріплює наміри партнерів створити СП; у цьому документі фіксуються ключові позиції сторін, а сам він становить основу майбутньої угоди про створення СП й попередньо визначає розмір та структуру статутного капіталу, умови розподілу прибутків і доходів, керівництва, умови передання технології, організаційну форму підприємства та систему управління ним та ін. [4, с. 23-29]

Успішне проходження сторонами підготовчих етапів створення СП має результатом власне підписання договору та всіх необхідних статутних документів.

Нині в Україні вже створені й функціонують тисячі міжнародних спільних підприємств в різних галузях народного господарства, і кожне з них має

свою специфіку і певну особливість господарської діяльності, що пов'язані з багатьма чинниками діяльності їх зарубіжних партнерів.

Автори виділяють певні тенденції щодо розвитку МСП в Україні:

- відносно висока динаміка процесів створення, розширення масштабів, видів і сфер підприємницької діяльності;
- переважання партнерів по спільному підприємництву, які належать до промислово розвинених країн, що зумовлено потужністю, стратегічною організацією і мобільністю капіталу цих країн;
- створення МСП переважно на двосторонній основі і заради здійснення промислової діяльності;
- орієнтація МСП на продукування видів продукції, якими світовий ринок практично насичений (наприклад, комп'ютерна техніка певних класів, офісні меблі) та сферу різноманітних послуг;
- обмеженість іноземних партнерів щодо великих за обсягом інвестицій (особливо в обробну промисловість), зумовлена відсутністю надійних гарантій їхнього правового захисту, стратегією виходу на практично малознайомий і тривалий час закритий український ринок;
- активна участь у формуванні МСП малих зарубіжних фірм і компаній, зорієнтованих на швидку віддачу невеликих інвестицій або комерційну вигоду від разових операцій, нерідко суто посередницьких чи відверто спекулятивних;
- зосередження МСП передовсім у науково – технічних і виробничо – промислових центрах і регіонах України, зокрема Києві, Київській, Львівській, Донецькій та Одеській областях, бажання і намагання формувати більш – менш потужні центри підприємницької діяльності. [2, с. 13-18]

Причини недостатньо високої результативності діяльності МСП:

- потенціал іноземного інвестування виробництва більшості товарів споживчого призначення обмежений загальною експортною орієнтацією найконкурентоспроможніших корпорацій на світовому ринку;
- участь іноземних інвесторів у активній структурній перебудові економіки України є зараз ненадійною, оскільки триває їхня заінтересованість у місцевій сировині, металі та продуктах первинної обробки;
- масштабне технолого – технічне переоснащення виробництва насамперед у пріоритетних галузях народного господарства ускладнюється завдяки інфернальній (внутрішній) орієнтації інвестиційної політики іноземних фірм, використання МСП як каналу доступу до науково – технічного потенціалу українських суб'єктів господарювання;
- переваги використання традиційної товарної й територіальної (географічної) структури експортно – імпоротної діяльності обмежують участь МСП у необхідній прискореній диверсифікації виробництва багатьох господарських утворень;
- підготовка та підвищення кваліфікації національних кадрів, здатних ефективно керувати підприємницькою діяльністю, входять у певне протиріччя із природним прагненням іноземних партнерів використовувати в основному

наявних місцевих працівників високої кваліфікації, не вкладаючи відповідні кошти у формування дійової системи управління персоналом. [2, с. 15-19]

Практика сучасного господарювання свідчить про наявність політико – правових, організаційно – структурних та соціально – психологічних проблем створення і функціонування МСП на різних рівнях управління спільним підприємництвом – внутрішньовиробничому, галузевому, регіональному, державному та міжнародному. Вирішення цих проблем вимагає формування зовнішнього і внутрішнього середовища спільної підприємницької діяльності, власної стратегії розвитку, ефективної системи управління МСП.

### ***Література***

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – С. 377.
2. Колосов А. Особенности иностранного инвестирования в Украине. // Бизнес-информ. – № 11. – 2007.
3. Кривонос Р. Інтеграція велить не квапитись і не впадати у відчай // Віче – 2009. – № 12. – С.96-101.
4. Максименко Є. Шляхи активізації залучення іноземних інвестицій в Україну // Фінанси України. – №6. – 2010.

## **Секція 7. Економічні й організаційні аспекти розвитку підприємств, галузей і регіонів України**

*Бердіна І.В.*

### **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ**

Інноваційний потенціал в Україні та її регіонах тривалий час формувався на засадах планових централізованих методів управління. При планово-адміністративній системі господарювання інноваційним процесам були властиві галузевий підхід, повна ізолюваність фундаментальних, прикладних та оборонних досліджень; упередженість до зарубіжних інновацій, їхніх управлінських та організаційних форм; пріоритетний розвиток інновацій у військово-промисловому комплексі, обмежене їх використання в цивільній економіці. [1, с. 382] В умовах сучасної ринкової економіки, принципи і засоби формування інноваційної системи дістали значних змін. Даний момент обумовив необхідність удосконалення теоретичних положень і практичних інструментів управління інноваційними процесами як на рівні держави так і на рівні регіону.

Серйозні дослідження проблеми інноваційної активності підприємств, обґрунтування стратегій їх технологічного розвитку на прикладі окремих країн та регіонів знайшли своє відображення в роботах таких зарубіжних вчених, як П.Друкер, Г.Варламова, С.Ільяшенко, Б.Твіст, Б.Санто, І.Шумпетер, К.Холт, Г.Хучек, а також у працях таких вітчизняних фахівців, як О.Амоша, Р.Акбердін, А.Гальчинський, А.Власова, М.Гаман, О.Лапко, С.Покропивний, З.Румянцева, В.Семіноженко, Н.Саломатін, С.Тарасенко, С.Шапіто. Широке відображення даної проблеми знайшло в працях українських вчених: О. Амоши, Л. Безчасного, М. Долішнього, О. Лапко, І. Гришина, В. Мельника, С. Кацури, О. Одарича, А. Мазура, Б. Малицького, І. Колота, В. Чижова та інших. Проблемами інноваційного розвитку економіки як такого займаються такі вчені, як В. Александрова, Г. Андрощук, Ю. Бажал, Б. Гриньов, В. Герасимчук, Д. Данько, Л. Нейкова, Н. Тувакова, О. Носова, Д. Черваньов, А. Шпак, В. Денисюк, В. Соловійов, А. Поручник, Л. Антонюк, С. Ільяшенко та інші[4].

Оскільки інноваційний потенціал держави формується на базі інноваційних процесів, що здійснюються у регіонах, особливу увагу необхідно приділити саме аспектам створення інноваційних характеристик окремих областей. Ураховуючи реалії сучасності, інноваційний розвиток регіону схематично можна виразити як модель перспективного розвитку регіону (рис.1), що являє собою складний механізм, який постійно розвивається.

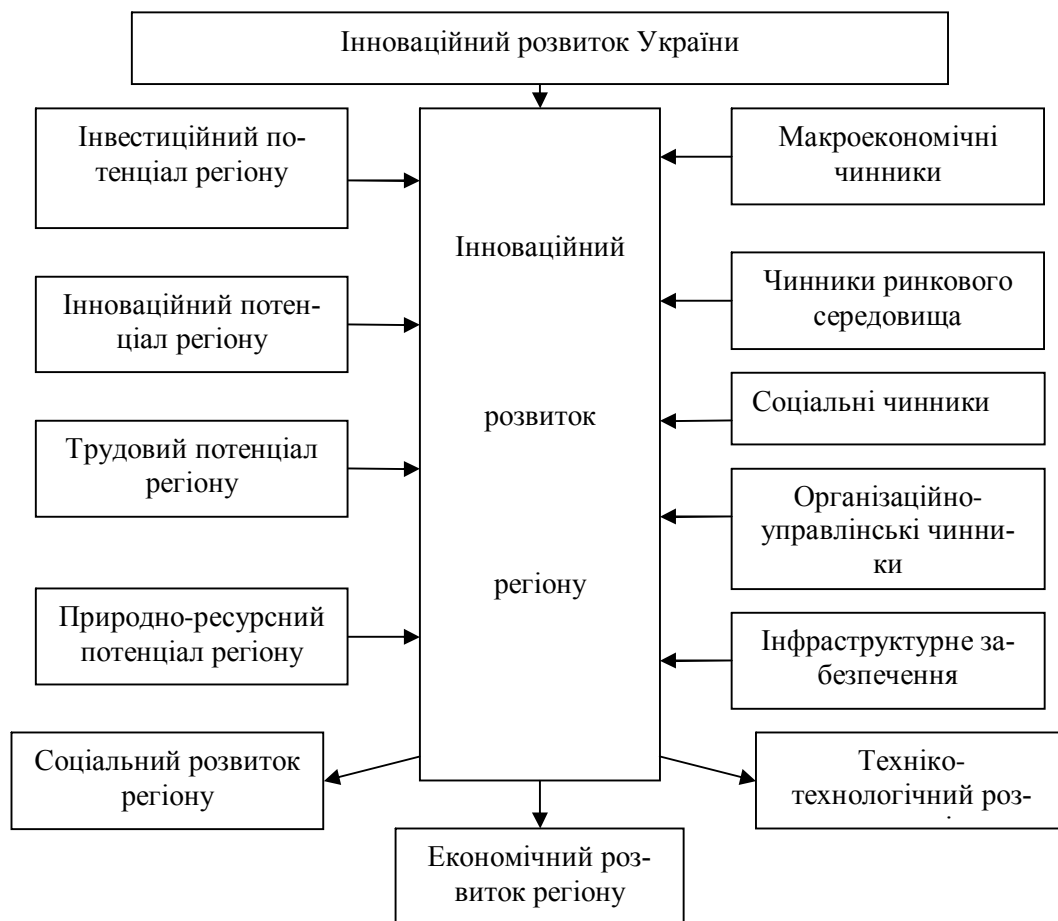


Рисунок 1. Модель інноваційного розвитку регіону [1, с.393]

Варто зазначити, що немає єдиного визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства. За трактуванням Балабанова І.Т. відзначав, що це - сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності. Для Масалова А.Л. інноваційний потенціал - це категорія особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси та механізми їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці. Верба В.А., Новиков І.В розуміють під інноваційним потенціалом сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку, і чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання таких ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому.

Отже інноваційний потенціал – це сукупність трудових і природних ресурсів, організаційних та інформаційних компонентів, що функціонують як єдине ціле, незважаючи на вплив зовнішнього середовища з метою вирішення завдань інноваційної діяльності.

В моделі інноваційного розвитку регіону, інноваційний потенціал регіону займає одне з головних місць. Хоча, кожна з цих складови важлива для інноваційного розвитку будь-якого регіону.

Інноваційний потенціал регіону залежить від:

- формування інноваційної інфраструктури;
- рівня кваліфікації кадрової складової;
- політичної ситуації у регіоні;
- зацікавленості влади у інноваційному розвитку регіону;
- фінансового забезпечення регіону на наукові дослідження;
- демографічної ситуації регіону;
- системи освіти підростаючого покоління.

У 2004-2005 рр. почалось стаке зростання питомої ваги підприємств, що займалися інноваційною діяльністю. У січні - вересні 2006 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалося 981 підприємство, або майже кожне десяте обстежене промислове підприємство (у січні-вересні 2005 р. — 1012 підприємств, або 10,3%). [2, с. 165]

Саме тому серед регіонів більшою за середню частка інноваційне активних підприємств була у Донецькій, Дніпропетровській, Чернівецькій, Житомирській, Кіровоградській, Одеській, Івано-Франківській, Херсонській, Харківській областях та м. Києві. [2, с. 178].

Роль держави в інноваційній моделі розвитку полягає в розробці та реалізації державного стимулювання та підтримці нововведень. В Україні основними елементами цієї системи є: правова база; фіксація (законодавчо) частки національного доходу, яка має спрямовуватися на інноваційну діяльність; податкові стимули; стимулювання інноваційно-підприємницької діяльності вищих навчальних закладів України та зацікавленості вчених в інноваціях; пріоритетне ресурсне забезпечення інновацій.

Ситуація впровадження інновацій на промислових підприємствах Донецької області дуже погіршилась. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації зменшилась на 13,5%, це майже у 3 рази. Впроваджено нових технологічних процесів у 2000 році було 158, у 2005 вже 90, а у 2009 році – 74. Освоєних інноваційних видів продукції у 2009 році було 132, так як у 2000 – 866, різниця складає 6,5 разів. Найбільша кількість нової техніки було освоєно у 2005 році, а найменша – у 2009 році. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової трохі покращилась, так як у 2007 – 2008 рр. вона складала 4,6%, а у 2009 році – 5,9%.

Інноваційні процеси в економіці викликають останнім часом посилену увагу з боку як закордонних, так і вітчизняних фахівців. Про це свідчить значна кількість наукових праць з даного питання.



За кількістю впроваджених інноваційних видів продукції регіони розподілилися таким чином: м. Київ (437 найменувань). Одеська (152), Сумська (127), Полтавська (120), Донецька (107), Харківська області (91 найменування). [5]

Важливим на сьогодні є завдання пошуку та впровадження відповідних важелів, підходів та методів сучасного розвитку регіонів, спроможних підвищити його інноваційний потенціал.

З осього вище сказаного можна зробити висновок, що основними проблемами інноваційного розвитку в Україні та її регіонах на сучасному етапі є:

- відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку;
- немає залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростанням фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок;
- інноваційна політика не має чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, у їхній реструктуризації з врахуванням ринкових чинників. [3]

Для ефективного вирішення інноваційних регіональних проблем пропонується: формування організаційно-фінансових механізмів управління розвитком інноваційної діяльності; інтеграція ресурсів і інтелектуального потенціалу науки, промисловості й бізнесу для інноваційної діяльності; створення міжрегіонального ринку інновацій із залученням інвестицій; мотивація інноваційної діяльності в різних галузях економіки.

### **Література**

1. Регіональне управління: інноваційний підхід: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів/ Бутко М.П., Зеленська О.О., Зеленський С.М. та ін.; за заг. ред. д.е.н. Бутка М.П.- Знання України, 2006. – 560 с. – Бібліографія: с. 528 -554.
2. Матросова Л.М. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами у промисловості: Монографія. – Луганськ: СУДУ, 2000. – 462 с.
3. [www.rusnauka.com](http://www.rusnauka.com)
4. [www.lib.ua-ru](http://www.lib.ua-ru)
5. [www.proinform.com](http://www.proinform.com)

*Белоусова С.О.*

## **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Вугільна промисловість є однією з базових галузей народного господарства і від її ефективної роботи залежить стан роботи паливно-енергетичного комплексу, металургійної промисловості, підприємств комунального госпо-

дарства. Існує багато факторів, які негативно впливали і впливають на стан вугільної промисловості протягом тривалого часу.

В Україні діють 160 шахт. За роки незалежності шахтні потужності знизились майже удвічі, що стало основною причиною падіння видобутку з 135 до 75 млн т вугілля за рік. На шахтах працюють 225 тис. чол., у тому числі 190 тис. підземних працівників. [4]

Варто відмітити, що джерелами інвестування вугільної промисловості в Україні в основному є кошти державного бюджету та власні кошти підприємств і організацій. Недостатня державна підтримка капітального шахтного будівництва не дозволила своєчасно оновити та модернізувати шахтний фонд. За останні 20 років на Україні реконструкція здійснена лише на 9 шахтах. [4]

Якщо аналізувати роботу вугледобувних підприємств за останні п'ять років, то можна зробити висновок, що в цілому підприємства виконують заплановані обсяги видобутку вугілля, але є й такі підприємства, які не виконують програмні завдання, а більшість мають перевищення собівартості продукції над ціною реалізації, такий результат складається з низки причин. По-перше, у загальному парку діючого вугледобувного та прохідницького устаткування питома вага механізованих комплексів та прохідницьких комбайнів нового технічного рівня становить лише третину, а нових навантажувальних машин і стрічкових конвеєрів – близько 15%. На шахтах, що розробляють круті пласти, майже 60% видобутку вугілля забезпечується відбійними молотками. Тому процес видобутку є дуже повільним та трудомістким. По-друге, недостатні обсяги фінансових ресурсів на низькорентабельних шахтах, призводить до фізичного та морального зносу устаткування. Далі відбувається заповільнення процесу видобутку, тому що виникають постійні простої, у зв'язку з ремонтом або налаштуванням обладнання. По-третє, як наслідок украй застарілий морально та фізично зношений шахтний фонд визначає його низьку інвестиційну привабливість для здійснення модернізації та розвитку вугільної промисловості. Аналізуючи фінансування державою вугільної галузі за 2009р., із загальної суми 14,8 млрд. грн., 8,6 млрд. спрямовуються на реалізацію положень закону «Про підвищення престижності шахтарської праці», тобто на виплату пенсій і збільшення оплати праці шахтарів, а також на компенсацію бюджетам через зменшення оподаткування вугільних підприємств. На розвиток вугільної галузі виділено 6,2 млрд. грн. У зв'язку з підвищенням оплати праці шахтарів, на державну підтримку собівартості вугільної промисловості необхідно 5,2 млрд. грн. На охорону праці, на реструктуризацію вугільної промисловості, на утримання гірничорятувальної служби, апарату Міністерства, наукового забезпечення виділяється 1 млрд грн., а на технічне переоснащення, на капітальне будівництво, коштів не виділено. Наслідком є неплатоспроможність вугледобувних підприємств. [2]

Тому фінансова санація вугледобувних підприємств є одним із найважливіших кроків до виходу з кризи вугільної галузі.

Поняття фінансової санації різні автори висловлюють не однаково. Так, Н.Здравомислов, Б. Бекенферде, М. Гелінг, дають таке визначення «фінансової санації» – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді, тобто сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення за допомогою зовнішніх та внутрішніх джерел. [5, с. 23]

Розрізняють поняття гетерономної, тобто за допомогою зовнішніх джерел фінансування, та автономної санації, за допомогою внутрішніх джерел. [3, с. 114] Головним чинником автономної санації має бути комплекс заходів, які спрямовані на зниження собівартості вугілля, як одної з причин збитковості вугледобувного підприємства, тобто впровадження нового обладнання, застосування нових методів управління та раціонального використання робочого часу та трудового потенціалу підприємства. Але для використання такого комплексу заходів неможливо без фінансової підтримки. Тому першочергове значення має підвищення ефективності управлінських рішень, що приймаються на різних організаційних рівнях ієрархії. Починаючи з першого рівня, який представлений Міністерством вугільної промисловості України, як зовнішнє джерело фінансування, реалізовується гетерономна санація. Для максимізації економічного ефекту від величини дотацій, що виділяються державою, пропонується впровадження економіко-математичної моделі, яка належить до типу оптимізаційних завдань динамічного програмування, та була запропонована В.А.Кучером в журналі «Економіка №1 '09». [1, с.76]

Сутність цієї моделі складається в підвищенні ефективності управлінських рішень, тобто оптимальний розподіл коштів держпідтримки між збитковими вугледобувними підприємствами, а також встановлення планових обсягів видобутку вугілля, що мають за мету повне використання економічного і технічного потенціалу кожного об'єкта господарювання. На останньому рівні ієрархії, яким безпосередньо є шахта, найбільш складним завданням є оптимізація виробничо-господарської діяльності із урахуванням обсягу дотацій, що надійшли від Мінвуглепрому, і наявності власних ресурсів. Розглянемо практичну реалізацію методів оптимального планування розподілу ресурсів, які можуть бути віднесені до основних управлінських завдань першого і другого рівнів ієрархії.

Припустимо, що бюджетом Мінвуглепрому передбачене виділення фінансових ресурсів для збиткових шахт у розмірі  $s_0$  млн грн, а період планування становить  $m$  років. Наявні фінансові ресурси розподіляються на кожному етапі між  $n$  вугледобувних підприємств. Економіко-математична модель може бути сформульована таким чином. Потрібно знайти значення цільової функції:

$$H = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n q_{ij}(x_{ij}) \rightarrow \max \quad (1)$$

при виконанні обмежень:

$$s_i = \sum_{j=1}^n \varphi_{ij}(x_{ij}) \quad (i \in 1, m); \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n = s_{i-1} \quad (i \in 1, m); \quad (3)$$

$$x_{ij} \geq 0 \quad (i \in 1, m, j \in 1, n); \quad (4)$$

де  $x_{ij}$  - обсяг фінансових ресурсів, що виділяються  $j$ -й шахті на початку  $i$ -го року (млн.грн.);

$q_{ij}(x)$  - ефект від використання на  $j$ -му підприємстві обсягу фінансових ресурсів  $x$ , протягом  $i$ -го року;

$\varphi_{ij}(x)$  - фінансові ресурси, що залишилися на  $j$ -й шахті, у кінці  $i$ -го року її функціонування (млн.грн.);

$s_i$  - обсяг фінансових ресурсів, що залишився в кінці  $i$ -го року (млн.грн.);

$H$  - сумарний ефект використання фінансових ресурсів на підприємстві, який визначається функціями  $q_{ij}(x_{ij})$ , та визначає якість управління.

Проаналізувавши запропоновану модель, не можна цілком погодитися з автором. Він стверджує, що після використання фінансової держпідтримки на покриття собівартості видобутку вугілля, обсяг фінансових ресурсів зменшується, але залишається на підприємстві. Ймовірність такої ситуації дуже низька та в більшій ступені не можлива, тому що сучасний стан країни взагалі не має можливості виділяти фінансові ресурси в обсягу більшому, ніж на покриття собівартості. В «Законі України про державний Бюджет» встановлені обсяги фінансування які розраховані на один бюджетний рік, тому в даному випадку  $i=1$ , а це означає, що приведена оптимізаційна модель не відноситься до динамічного програмування. Таким чином, дана модель прийме вигляд:

$$H = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n q_{ij}(x_{ij}) \rightarrow \max \quad (1)$$

при виконанні обмежень:

$$s_i = \sum_{j=1}^n \varphi_{ij}(x_{ij}) \quad (i \in 1, m); \quad (2)$$

$$\varphi_{ij} \rightarrow 0; \quad (3)$$

$$s_i \rightarrow 0; \quad (4)$$

$$x_{ij} \geq 0 \quad (i \in 1, m, j \in 1, n); \quad (5)$$

Отже, застосування певних методів автономної та гетерономної санації сприяють: раціональному та ефективному використанню фінансових ресурсів державної підтримки; здобуттю підприємствами платоспроможності, за допо-

могою додаткових фінансових інвестицій впровадженню нового обладнання, що зменшує собівартість, і як наслідок виведенню шахт з кризового становища.

### *Література*

1. Кучер В.А. Оптимізація розподілу інвестицій на підприємстві // «Економіка» № 1, 2009 – 165с.
2. Наказ Міністерства вугільної промисловості №167 «Про підсумки роботи вугледобувних підприємств Мінвуглепрому у 2009 р.»
3. Онисько С.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств : підручник для ВНЗ/2-ге видання. –Л.: Манголія 2006. – 268с.
4. Сайт національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України: <http://www.niss.gov.ua>
5. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

*Блохіна І.С., Коробський Р.В.*

## **ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ НИМИ**

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки в нашій державі дуже важливою є проблема забезпечення фінансової безпеки вітчизняного підприємства. Тому необхідно приділити велику увагу дослідженню сутності фінансових ризиків та управлінню ними, щоб уникнути їхнього негативного впливу на розвиток підприємств.

Актуальність тематики матеріалу полягає в тому, що фінансовий ризик за своєю природою передбачає невизначеність, тому його оцінка за умов ринкової трансформації економіки України завжди складне методологічне питання; збільшення ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства пов'язано з швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій і інструментів. Метою даної статті є визначення сутності фінансових ризиків підприємства, з'ясування принципів управління ними та виявлення внутрішніх механізмів нейтралізації таких ризиків.

Фінансовий ризик є однією з найбільш складних категорій, яка пов'язана з здійсненням підприємницької діяльності. Під фінансовим ризиком підприємства розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу у ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності.

Фінансовий ризик проявляється у сфері економічної діяльності підприємства, прямо пов'язаний з формуванням його прибутку і характеризується мож-

ливими економічними його збитками в процесі здійснення фінансової діяльності. [5, с. 219-221]

Отже, сутність фінансового ризику пов'язана з ухваленням управлінських рішень в умовах невизначеності щодо майбутніх результатів обраного рішення. Сутність фінансового ризику необхідно розглядати також і як механізм управління діяльністю підприємства, у якому позитивні цілі ризику перевалюють над допущеними негативними ризиками. Прикладом можна розглядати результат одержання прибутку від інвестицій залежно від розміру ризику: чим більше ризик, тим вище прибутковість.

Що стосується управління фінансовими ризиками підприємства, то воно засноване на певних принципах, основними із яких є:

1. Усвідомлення прийняття ризиків. Фінансовий менеджер повинен усвідомлено йти на ризик, якщо він сподівається отримати відповідний дохід від здійснення фінансової операції.

2. Управління ризиками, що приймаються. До складу портфеля фінансових ризиків повинні включатися переважно ті з них, що піддаються нейтралізації в процесі управління незалежно від їх суб'єктивної чи об'єктивної природи.

3. Співставлення рівня ризиків, що приймаються з рівнем доходності фінансових операцій. Підприємство повинно приймати в процесі здійснення фінансової діяльності лише ті види фінансових ризиків, рівень яких не перевищує відповідного рівня доходності по шкалі “доходність – ризик”.

4. Співставлення рівня ризиків, що приймаються з фінансовими можливостями підприємства. Очікуваний розмір фінансових втрат підприємства, що відповідає тому чи іншому рівню фінансового ризику, повинен відповідати тій частці капіталу, яка забезпечує внутрішнє страхування ризиків.

5. Економічність управління ризиками. Витрати підприємства на нейтралізацію відповідного фінансового ризику не повинні перевищувати суму можливих фінансових збитків по ньому навіть при найвищому степені ймовірності настання ризикового випадку. [2, с.125]

6. Врахування факторного часу в управлінні ризиками. Чим довший період здійснення фінансових операцій, тим ширший діапазон супутніх їй ризиків, тим менша можливість забезпечити нейтралізацію їх негативних фінансових наслідків за критерієм економічності управління ризиками.

7. Врахування фінансової стратегії підприємства в процесі управління ризиками. Система управління фінансовими ризиками повинна базуватися на загальних критеріях вибраної підприємством фінансової стратегії (що відображає його фінансову ідеологію по відношенню до рівня допустимих ризиків), а також фінансової політики по окремих напрямках фінансової діяльності.[3, с.12]

З врахуванням розглянутих принципів на підприємстві формується спеціальна політика управління фінансовими ризиками.

Формування і реалізація політики управління фінансовими ризиками передбачає здійснення наступних основних заходів: ідентифікація окремих видів ризиків пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємства; оцінка широти і до-

стовірності інформації, необхідної для визначення рівня фінансових ризиків; вибір і використання відповідних методів оцінки ймовірності настання ризикової події по окремим видам фінансових ризиків; визначення розміру можливих фінансових збитків при настанні ризикової події по окремим видам фінансових ризиків; дослідження факторів, що впливають на рівень фінансових ризиків підприємства; встановлення гранично допустимого рівня фінансових ризиків по окремих фінансових операціях і видах фінансової діяльності; вибір і використання внутрішніх механізмів в нейтралізації негативних наслідків окремих видів фінансових ризиків та інше. [1, с. 108]

Отже, управління фінансовими ризиками зумовлює визначення того рівню ризику, на який підприємці згодні піти з метою отримання прибутків, враховуючи, що успіх в досягненні поставленої мети значною мірою залежить від застосовуваних методів управління. Для вітчизняних підприємців проблема створення ефективних систем управління ризиками, на жаль, ще потребує вирішення.

Тепер необхідно зазначити, що в системі методів управління фінансовими ризиками підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам їх нейтралізації. Існують такі внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків:

1. Уникнення ризику. Цей напрям нейтралізації фінансових ризиків є найрадикальнішим. Він полягає в розробці таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику.

2. Лімітування концентрації ризику. Механізм лімітування концентрації фінансових ризиків використовується за звичай по тим їх видам, які виходять за межі допустимого їх рівня, тобто по фінансовим операціям, здійснюваним в зоні критичного чи катастрофічного ризику.

3. Хеджування. Хеджування фінансових ризиків шляхом здійснення відповідних операцій з похідними цінними паперами є високоефективним механізмом зменшення можливих фінансових втрат при настанні випадку ризику, проте воно вимагає певних затрат на виплату комісійної винагороди брокерам, премій по опціонам тощо.

4. Диверсифікація. Механізм диверсифікації використовується перш за все для нейтралізації негативних фінансових наслідків несистематичних (специфічних) видів ризиків. Він дозволяє мінімізувати в певному ступені систематичних (специфічних) ризиків – валютного, процентного і деяких інших.

5. Розподіл ризиків. Механізм цього напрямку нейтралізації фінансових ризиків базується на власному їх трансферті (передачі) партнерам за окремими фінансовими операціями.

6. Самострахування (внутрішнє страхування). Механізм цього напрямку нейтралізації фінансових ризиків базується на резервуванні підприємством частини фінансових ресурсів, що дозволяє побороти негативні фінансові наслідки по тим фінансовим операціям, за якими ці ризики не пов'язані з діями контрагентів. [4, с.265-267]

Таким чином, внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків являють собою систему методів мінімізації їх негативних наслідків, які обираються і здійснюються в рамках самого підприємства.

На основі викладеного матеріалу можна зробити такий висновок, що необхідно приймати рішення та запроваджувати дії направлені на зменшення фінансового ризику, але позбутися його неможливо. Більшість ситуацій яким притаманний такий ризик є дуже важко прогнозованими та контрольованими. Це є причиною того, що навіть ідеальні з першого погляду рішення приводять до збитків. Марно було б сподіватися, що отримання більш менш значних прибутків не пов'язано з серйозним ризиком.

На сучасному етапі для того, щоб вижити потрібно надати своїм діям підприємницького забарвлення, тобто: незалежність, нестандартність дій, сміливість, винахідливість, орієнтація на максимально можливий успіх, хоча це все рівно породжуватиме наростання рівня фінансового ризику на підприємстві.

### *Література*

1. Диба М.І. Основні джерела фінансових ризиків // Фінанси України.- 2009.- № 5.- С. 101-111.
2. Піскунова О. В. Аналіз та оцінка фінансових ризиків діяльності малих підприємств // Фінанси України.- 2007.- № 8.- С. 119-129.
3. Примостка Л. Управління фінансовими ризиками // Економіка. Фінанси. Право.- 2009.- № 2.- С. 10-13.
4. Фінансовий ризик // Андрійчук В., Бауер Л. Менеджмент: прийняття рішень і ризик: Навчальний посібник.- К.: КНЕУ, 2006.- С. 255-273.
5. Управление финансовыми рисками // Бланк И.А., Основы финансового менеджмента. Т.2.- К.: Ника-Центр, 2007.- С. 200-256.

*Василенко В.А.*

## **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ ТА МАЛОЇ АВІАЦІЇ В УКРАЇНІ**

У статті дослідженні основні напрямки розвитку авіаційної галузі України в цілому, особливості малої авіації в аспекті фінансового та організаційного оздоровлення останніх.

В статье исследованы основные направления развития авиационной отрасли Украины в целом, особенности малой авиации в аспекте финансового и организационного оздоровления последних.

This article study the main lines of aviation industry of Ukraine in general, especially of small aircraft in terms of financial and organizational health last.

**Ключові слова:** авіаційна галузь, мала авіація, пасажирські перевезення, якість обслуговування.



**Ключевые слова:** авиационная отрасль, малая авиация, пассажирские перевозки, качество обслуживания.

**Keywords:** aircraft industry, small aircraft, passenger transportation, quality of service.

**Постановка проблеми.** Розвиток авіаційної галузі та малої авіації в Україні неможливий без обґрунтованого механізму чіткого розподілу фінансування між державним та корпоративними інвестиціями в рамках спільних проектів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями проблем розвитку авіаційного комплексу як одного з провідних секторів економіки України займаються такі науковці, як В.Загорулько, Ю.Кулаєв, М.Григорак, М.Новикова, Т.Шкода, І.Соколи та інші. На даний час залишилось актуальним застосування попередньо розроблених методик, проте аналіз отриманих результатів для вивчення сучасних стратегічно важливих для України авіаційних ринків довів необхідність подальших досліджень.

Метою статті є дослідження кількісних даних розвитку авіаційної галузі та малої авіації в Україні, що необхідні, для розробки стратегії та тактики співпраці зацікавлених сторін для інвестиційного забезпечення збільшення обсягів перевезень.

Виклад основного матеріалу. Комерційні рейси вітчизняних та іноземних авіакомпаній у цьому році обслуговують 28 українських аеропортів та аеродромів. Головним аеропортом країни Бориспіль за півроку обслуговано 2801,5 тис. чоловік, що на 8,4 відсотка більше минулорічного показника.

Фінансування авіаційної галузі в 2009-2010 р.р, зважаючи на фінансово-економічну кризу, здійснювалося за рахунок стабілізаційного фонду у розмірі близько 800 млн.грн. Були також і затверджені окремі інвестиційні проекти, які направлені на рішення проблем подальшого розвитку авіаційної галузі. [2]

Управління фінансово-економічного регулювання Державіаадміністрації повідомило, що на відміну від „кризового“ 2009 року, коли було зафіксовано падіння всіх основних виробничих показників в авіаційній галузі України, у 2010 році на фоні поступового відновлення економіки зростає транспортна активність українських авіакомпаній та громадян. За статистичними даними за півроку 32 вітчизняні авіакомпанії виконали 43,4 тис. комерційних рейсів проти 38,9 тис., що були в минулому році. Кількість перевезених пасажирів зросла на 13,2 відсотка та досягла 2509,6 тис.чоловік. Обсяги доставлених авіаційним транспортом вантажів та пошти залишились на рівні минулого року - 40,4 тис.тонн. [3]

Зростання в цілому по галузі обсягів пасажирських перевезень в Україні досягнуто, насамперед, завдяки розвитку сектора міжнародних повітряних перевезень.

Перше півріччя 2010 року відзначено розширенням мережі міжнародних напрямків зі столиці України та регіонів. Українськими авіаперевізниками розпочато експлуатацію 15 нових міжнародних ліній та збільшено кількість польотів на багатьох популярних напрямках. Так, авіакомпанія „Аеросвіт” відкрила

регулярні рейси до Риги (з Борисполю та Одеси), Кишинева та Бухаресту (з Борисполю), до російських міст Санкт-Петербург (з Донецька та Одеси) та Калінінграду (з Одеси та Сімферополя). Авіакомпанією також збільшено частоту польотів до Нью-Йорку, Алма-Ати та Астани, німецьких міст Дюссельдорф та Гамбург. [3]

На даний час найбільші обсяги пасажирських перевезень здійснюються з України в Росію, Німеччину, Чехію, Великобританію, Угорщину, Австрію, Ізраїль, США, Туреччину, Францію, Бельгію, Польщу та Італію. Необхідно відмітити, що частка українських авіакомпаній у загальних обсягах перевезень на міжнародних регулярних лініях поступово зростає та на сьогодні складає майже 50%.

За обсягами пасажирських перевезень у цьому році вітчизняний рейтинг продовжують очолювати авіакомпанії „Міжнародні авіалінії України”, „Аеросвіт”, „Дніпроавіа”, „Донбасаеро”, „Роза вітрів” та „Авіалінії Візз Ейр Україна”, які виконують 91 відсоток загальнодержавних обсягів перевезень (див. рис. 1).

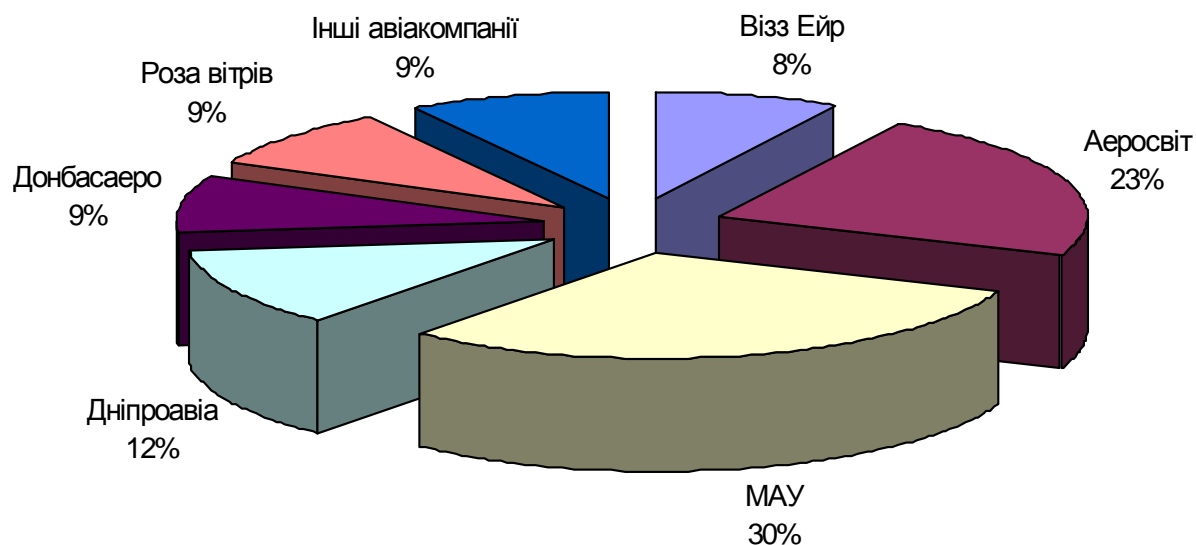


Рис. 1. – Структура обсягу пасажирських перевезень в розрізі вітчизняних авіакомпаній за I півріччя 2010 р.

В звітний період підприємствами, які класифікуються малою авіацією оброблено 383,4 тис. гектарів сільськогосподарських площ, наліт годин становив 9,2 тисяч, порівняльна характеристика діяльності представлена на рис. 2.

ДП ОПР „Украерорух” за I півріччя поточного року обслуговано 203,6 тисяч польотів (проти 182,3 тисяч у I півріччі минулого року). Кількість обслугованих польотів, виконаних літаками та вертольотами авіакомпаній України зросла на 13,5 відсотка, іноземними авіакомпаніями - на 11,2 відсотка.

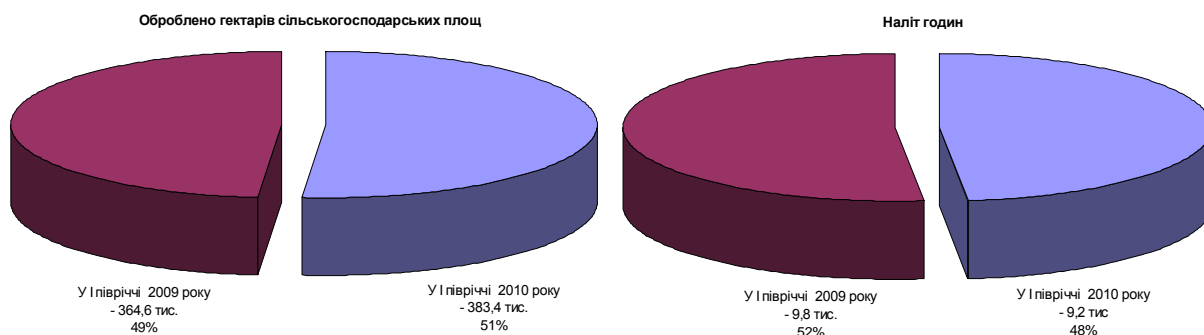


Рис. 2. – Порівняльна зміна у діяльності малої авіації за I півріччя 2010 р. з відповідним періодом 2009 р.

Проте систему заходів державної підтримки авіаційної галузі включає лише фінансове оздоровлення авіапідприємств з попередньою реструктуризацією кредиторської заборгованості перед банками.

Тому, вважається, що ефективним кроком є приватизація частини підприємств державного авіаційного комплексу з метою підвищення прибутковості та інвестиційно-інноваційної активності підприємств. Приватизація дозволяє подолати такі недоліки державного управління, як монополізм та відсутність конкурентних умов бізнесу, відсутність стимулів щодо отримання прибутку, обмеженість фінансування, нецільове використання коштів. При цьому обов'язково потрібно враховувати й негативні наслідки роздержавлення підприємств авіаційної галузі.

Забезпечення на найвищому рівні безпеки пасажирів та якості обслуговування, збільшення інтенсивності польотів на діючих маршрутах та вихід на нові напрямки, намагання досягти показників провідних світових авіакомпаній по пунктуальності та регулярності виконання рейсів та оптимізація їх стиковки, розширення співпраці авіаперевізників на засадах «Код-шерінг», «Інтерлайн» – саме ці принципи є пріоритетними в стратегії розвитку провідних авіакомпаній та суттєво впливають сьогодні на збільшення обсягів перевезень в Україні.

Висновки. Вважаємо, що актуальним є для України встановлення в якості пріоритетного завдання формування корпоративних фінансових фондів розвитку, що забезпечує задоволення потенційного попиту на пасажирські та вантажні перевезення, а особливо на спеціальні види авіаційних робіт, шляхом залучення авіаперевізників та бізнес-партнерів, через двостороннє розширення їхніх комерційних прав, які зможуть надати відповідну ємність ринку та конкурентні тарифи на ньому. Адже перспективним для України є також розвиток бізнес-перевезень, що здійснюється також і малою авіацією, і фінансове партнерство є найсучаснішим шляхом розвитку для цього.

### Література

1. Новикова М.В., Решетило О.С. Перспективи та пріоритети економічного розвитку авіаційної галузі України у контексті глобального конкурентного середовища [текст] / М.В.

Новикова // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми економіки та управління на залізничному транспорті». – К., 2008. – С. 396-399.

2. Кабінет Міністрів України // Постанова від 28.10.2009 № 1343 Про спрямування коштів Стабілізаційного фонду для фінансування інвестиційних проектів, які реалізуються на підприємствах авіабудування, оборонно-промислового комплексу і машинобудування.

[Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1343-2009-%EF>].

3. Офіційний сайт Державіаадміністрації // Підсумки діяльності авіаційної галузі України у I півріччі 2010 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukraviatrans.gov.ua/structure.htm>]

*Вискребець А. С., Школярєнко О. О.*

### **ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

Стратегія управління оборотними активами, особливо в період фінансової кризи включає реалізацію концепції управління дебіторською заборгованістю. В цілому від реалізації концепції управління оборотними активами залежить контроль та мінімізація ризиків, щодо дебіторської заборгованості.

Відзначимо, що у сфері управління оборотними активами підприємства існує велика кількість фундаментальних та методичних робіт. В українській економічній літературі назвемо роботи Лещинського О.Л., Бабицького А.Ф., Калини А.В., беремчука В.Ф., Ізмайлової К.В., Ефимової О.В., В.В. Буряковського, В.Я. Кармазіна, С.В. Каламбет, Голошубова Н.О., Мазаракі А.А., Мартиненко В.П., Смолін І. В. , Лещук Н. М. та інші.

На сільськогосподарських підприємствах на перших етапах діяльності, в умовах жорсткої конкурентної боротьби ринкової економіки, мала прибутковість і висока оборотність активів залишають керівництву підприємства малий час реагування при зміні ситуації на ринку. Для виживання і розвитку підприємства необхідно максимально чітко і ефективно управляти його капіталом. Одна з характерних рис економічних відносин - прагматизм учасників. Будь-яка цінність матеріального або нематеріального характеру, що фігурує в процесі таких відносин, представляє інтерес лише в тому випадку, якщо володіння нею сприяє досягненню якоїсь мети, перш за все економічного характеру. Основа ділової активності - нарощування економічного потенціалу підприємства. Вкладаючи капітал в який-небудь інвестиційний проект, підприємець вважає через якийсь час не тільки відшкодувати пущений в оборот капітал, але і одержати певний прибуток. Оцінка цього прибутку, тобто рішення дилеми - вигідний чи ні даний проект, базується на аналізі поточного фінансового стану і прогнозах майбутніх надходжень від інвестиції. Часто результати фінансового аналізу свідчать про недоотримання прибутку підприємства через роздутість

активів або не оптимальної їх структури, що приводить до зниження ефективності їх використання. Вихід з ситуації, що склалася, для підприємства це оптимізація структури його активів. [4]

Головна мета фінансової діяльності сільськогосподарського підприємства визначена у збільшенні активів підприємства, підтриманні платоспроможності та рентабельності, а також дотриманні оптимальної структури активів та пасивів балансу. Баланс підприємства – інструмент, який має велике значення. Це модель. Модель діяльності фірми, заморожена в певний момент, яка демонструє здатність компанії, на той час, продовжувати продавати свою продукцію і здійснювати постійні або додаткові інвестиції.

Управління оборотними активами, як і весь процес управління, включає стратегію і тактику управління. Під стратегією розуміється загальний напрямок і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети. Встановлюючи визначені правила й обмеження, стратегія дозволяє сконцентрувати зусилля на тих варіантах рішень, що не суперечать обраному напрямку управлінської діяльності. Тактика управління — це конкретні методи і прийоми досягнення поставленої мети у визначеній ситуації й у визначений момент часу. Завдання тактики управління — вибір найбільш оптимального рішення і способів його втілення в ситуації, яка склалася.

У системі управління оборотними активами, як і в будь-якій іншій системі, виділяють керуючу і керовану підсистему, що відповідно представлені суб'єктами й об'єктами управління. Об'єктом управління в різний час у різному співвідношенні виступають товарні запаси в процесі формування, зберігання і реалізації, дебіторська заборгованість, грошові залишки, а також економічні відносини, що виникають у процесі кругообороту оборотних активів. Перехід до ринкової економіки пов'язаний із суттєвими змінами в сфері управління оборотними активами підприємства: об'єктом управління поряд із товарно-матеріальними цінностями стає і найбільш ліквідна частина оборотних активів - грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення. З розвитком фінансового ринку та подальшою стабілізацією економіки виникає можливість раціонального використання тимчасово вільних грошових коштів підприємств, а саме: вкладення їх в прибуткові інструменти фінансового ринку. Суб'єктами управління оборотними активами споживчих товариств у різній мірі є загальні збори, правління, фінансові і комерційні підрозділи, а також персонал сільськогосподарських господарських одиниць, що використовують специфічні методи цілеспрямованого впливу на оборотний капітал. Разом з тим їм притаманні єдині прийоми і способи управління, характерні для управлінської діяльності в цілому, що виражаються через реалізацію функцій управління. Управління оборотними активами — прямий обов'язок фінансового менеджера. На відміну від рішень, пов'язаних із виплатою дивідендів і структурою капіталу, ми не можемо приймати рішення про оборотний капітал раз в місяць. [2] Вирішення питань пов'язаних із оборотними активами є безперервним процесом, оскільки він є фінансовою основою всієї господарської і комерційної діяльності підпри-

ємства і тому постійним і важливим об'єктом управління. Тобто, управління оборотними активами відрізняється від інших сфер діяльності фінансового менеджера перш за все кількістю часу, який повинен бути присвячений виконанню цієї функції фінансового менеджменту.

Можна зазначити, що в умовах нестабільності бізнесу управління оборотними коштами є одним з ключових завдань менеджменту підприємств. В процесі роботи підприємства доводиться створювати значні товарні запаси, стимулювати збут, надаючи покупцям відстрочення платежу, що вимагає значних об'ємів грошових коштів. Кредитування з боку фінансових структур, а також отримання відстрочень в оплаті поставок не завжди можливо. Це робить проблему управління оборотними коштами вельми важливою для будь-якого підприємства. Налагодження системи управління оборотними коштами може істотно підвищити ефективність бізнесу і забезпечити значні конкурентні переваги підприємств.

Отже, управління активами - багатогранний процес взаємодії безлічі суб'єктів й об'єктів управління, об'єднаних економічною роллю оборотного капіталу у діяльності підприємств. Багатоваріантність рішень і кроків, гнучкість та неординарність господарських комбінацій, унікальний характер кожної ситуації становить основу управління активами торговельного підприємства. Тому пошук й реалізація напрямків удосконалення управління активами зачіпає багато аспектів господарської діяльності.

### **Література**

1. Бланк И.А. Управление активами. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2000. – 270 с.
2. Бунич П.Г. Экономико-математические методы управления оборотными средствами. – М., 1973. – 323 с.
3. Радионов Р.А., Радионов А.Р. Управление сбытовыми запасами и оборотными средствами предприятия. – М.: Дело и сервис, 2003. – 268 с.
4. Сироткин С.А. Оборотные средства и оборотные активы в современной экономике // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. – 2007. – № 1 (9). – С 65.

*Жернова Ю.Г., Лисенко С.М.*

## **ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Система оподаткування підприємств є важливим регулятором економіки держави, і може стимулювати виробництво і науково-технічний прогрес, обмежувати зростання цін та інфляцію. Але, водночас, вона стримує інвестиції, скорочує споживання, уповільнює процеси заощаджень та нагромадження. В сучасних умовах господарювання податки суттєвим фактором впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств. Тому забезпечити нормальне функціонування підприємницьких структур у нестабільному соціально-економічному

середовищі, та якісне управління фінансовими ресурсами керівники та бухгалтери можуть лише при наявності розробленої ними концепції управління податками та її доцільне планування.

Для України, яка перебуває в умовах економічної кризи, питання дослідження ефективної податкової політики підприємств є особливо актуальним як на макро-, так і на мікрорівні, оскільки, досконале податкове планування здатне суттєво сприяти удосконаленню методів господарювання, підвищенню рентабельності виробництва, зміцненню комерційного розрахунку як основи стійкого фінансового стану і стабільної роботи підприємства та виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком, контрагентами.

Метою дослідження є вивчення й узагальнення теоретичних і організаційних аспектів податкового планування на підприємстві, розкриття методів, які використовуються в межах процедури оптимізації оподаткування на рівні суб'єктів господарювання, виявлення елементів, що формують податкове навантаження підприємств, а також виявлення найбільш перспективних підходів до оптимізації системи оподаткування підприємства.

Податкова діяльність підприємства розглядається як частина його фінансово-господарської діяльності у зв'язку з тим, що сплата податків є однією з фінансових операцій організації по виконанню зобов'язань перед державою.

Необхідність податкового планування закладена в самому податковому законодавстві, яке передбачає ті чи інші податкові режими для різних випадків, визначає різні методи формування податкової бази і пропонує платникам податків різні податкові пільги, якщо вони будуть діяти в певних напрямках. Крім того, податкове планування обумовлене зацікавленістю держави в наданні податкових пільг з метою стимулювання будь-якої галузі виробництва, категорії платників податків, регулювання соціально-економічного розвитку.

Податкове планування передбачає законне зменшення податків. Можна виділити наступні критерії, за якими податкове планування відрізняється від ухилення з сплати податків: [3]

- податкове планування апелює до відомих категорій. Наприклад, підприємство, що відповідає законодавчо встановленим критеріям, може обирати між спрощеною системою та звичайною системою оподаткування;
- податкове планування може включати елементи ухилення від сплати податків в окремих випадках, якщо користь, отримана в результаті їх застосування, перевищує витрати та ризики санкцій;
- податкове планування пов'язане з питаннями дотримання платіжних графіків;
- питаннями зміни організаційної структури бізнесу з метою зменшення податкових виплат займається виключно податкове планування.

Таким чином, податкове планування — це планомірне й обґрунтоване з економічної та юридичної точок зору зниження як абсолютно величини виплат податкового характеру, так і зменшення податкового навантаження підприємства.

Отже, господарські суб'єкти мають право мінімізувати суми податкових зобов'язань усіма дозволеними законом засобами. В цьому полягає різниця між податковим плануванням та незаконним ухиленням від сплати податків. Методами податкового планування є поточний фінансовий контроль, попередні податкова експертиза, порівняльний аналіз. [2] Слід констатувати, що методологічно побудова системи податкового планування починається з визначення стратегічних цілей підприємства у сфері оподаткування, з урахуванням загальних цілей розвитку бізнесу. [1] Відповідно до поставлених стратегічних установок розраховуються показники, що дозволяють судити про досяжність і успішність нормативів, обраних як стратегічні орієнтири. Виходячи з цього, будується структура системного процесу податкового планування підприємства. Найбільш придатною для реалізації стратегічних цілей податкового планування є проектна структура управління податковими потоками, яка дозволяє об'єднати елементи організаційної структури та індивідуальний підхід при оптимізації податкового портфеля. Проектна структура вимагає застосування знань і навичок фахівців різного профілю – працівників фінансової, бухгалтерської, економічної, юридичної служб як самого підприємства, так і спеціалізованих юридичних фірм. Успішність побудови системи податкового планування не в останню чергу залежить від наявності налагодженого, раціонально організованого документообігу на підприємстві. Організація системи податкового планування вимагає, крім усього іншого, наявності певних ресурсів: фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних.

Таким чином, податкове планування за умови його правильної організації дає підприємству можливість:

- дотримуватися податкового законодавства шляхом правильності розрахунку податків, зборів та інших платежів податкового характеру; звести до мінімуму податкові зобов'язання; максимально збільшити прибуток; розробити структуру взаємовигідних угод із постачальниками і замовниками;
- ефективно керувати грошовими потоками і уникати штрафних санкцій.

Отже, податкове планування на підприємствах України повинне здійснюватися відповідно до податкового законодавства України, але з урахуванням досвіду країн ринкової економіки.

В основу податкового планування повинна бути покладена сума чистого прибутку підприємства, а також передбачений обсяг результатів цієї господарської діяльності.

### *Література*

1. Глущенко Я.І. Основні напрямки формування інформаційного забезпечення податкового планування підприємств// Економіка : проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 194 том 5.- Дніпропетровськ : ДНУ, 2004 с.1236-1242



2. Мельник П.В. Податкова система України: Практикум. - Ірпінь.: Академія ДПС України, 2005 - 256 с.
3. Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система: Навч. посібник. Тернопіль: Карт-бланш, 2007.
4. <http://www.lib.ua-ru.net/inode/36238.html>

*Загорулько В.М., Коваленко О.В.*

## **АНАЛІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ**

**Ключові слова:** технологічна конкурентоспроможність країни, фактори впливу, проблеми, Україна.

**Вступ.** У вересні 2009р. Всесвітній Економічний Форум у Женеві опублікував «Глобальний огляд конкурентоспроможності за 2009-2010 роки». Серед 133 країн Україна у рейтингу зайняла 82-ге місце, опустившись за рік на 9 позицій. Її сусідами стали африканські країни Гамбія (81) і Алжир (83), а серед країн СНД Україна випереджає Грузію (90), Вірменію (97), Таджикистан (122) і Киргизію (123) . [3]

Невтішні результати свідчать про існування низки проблем. Проте, незважаючи на дуже низькі позиції України за такими чинниками як макроекономічна стабільність (106), ефективність ринку товарів і послуг (109), розвиненість фінансового ринку (106), Україна посідає вищі місця за такими важливими показниками, як вища освіта та професійна підготовка (46), ефективність ринку праці (49) та розвиток інновацій (62). Це свідчить про наявність у держави інноваційного потенціалу та інтелектуального капіталу, які створюють міцну основу для розвитку технологічної конкурентоспроможності країни.

Саме тому, дана робота має за мету проаналізувати проблеми розвитку технологічної конкурентоспроможності України та запропонувати шляхи щодо підвищення рівня цієї конкурентоспроможності за окремими факторами. Для цього передбачається вирішити такі завдання: визначити поняття "технологічна конкурентоспроможність країни", обґрунтувати найважливіші її чинники, а також здійснити аналіз взаємодії між чинниками впливу на технологічну конкурентоспроможність з метою її подальшого прогнозування.

**Виклад основного матеріалу.** Рейтингування країн за рівнем конкурентоспроможності започаткував Всесвітній Економічний Форум у Давосі (World Economic Forum, WEF), у 1979 році. Глобальний Індекс Конкурентоспроможності (ГІК) країн формується відповідно до рівня їх показників за базовими напрямками розвитку, їх налічується 12. [2]

Інший авторитетний рейтинг конкурентоспроможності публікує Інститут розвитку менеджменту (IMD-Lausanne, Швейцарія) - World Competitiveness Yearbook (WCY), проте за цією методологією, яка полягає у співвідношенні статистичних та оціночних даних, досліджують меншу кількість країн – 55. [10]

Першість у близькому майбутньому належатиме тим державам, які розвиватимуть наукомісткі галузі промисловості, забезпечать розвиток інтелектуального капіталу, інформаційних технологій та активно впроваджуватимуть інновації у різні сфери життя суспільства (виробництво, бізнес, управління, тощо). Виникає такий термін як "технологічна конкурентоспроможність", який суттєво впливає на розвиток держави в цілому.

На нашу думку, **технологічна конкурентоспроможність країни** – це рівень розвитку країни, який характеризується удосконаленням наукової інфраструктури та підвищенням рівня розвитку науки; поліпшенням системи освіти; забезпеченням необхідних бізнесові робочих кваліфікацій і стимулюванням підприємництва та інновацій.

Саме на інвестиціях, що формують технологічну конкурентоспроможність і сприяють накопиченню інтелектуального капіталу, мають бути зосереджені основні зусилля й ресурси суспільства. Результат проявляється у динамічному збільшенні продуктивності праці, інноваційності та екологічності виробничих (бізнес) процесів, а також у зростанні додаткової вартості у наукоємних секторах економіки.

На основі опрацьованих джерел [1,2,4,10,11,12] наведемо групи пріоритетів, що формують технологічну конкурентоспроможність країни:

1) **Розвиток наукових досліджень** (рівень фундаментальних досліджень; рівень інвестицій в НДДКР у різні сектори; законодавча підтримка наукових досліджень; захист прав інтелектуальної власності; наявність трансферу технологій між компаніями та університетами).

2) **Якість системи освіти та інтелектуальний капітал** (рівень державних видатків на освіту; відповідність системи освіти потребам економіки; освіченість; ступінь економічних та фінансових знань у населення; достатність компетентних топ-менеджерів та кваліфікованих кадрів; пріоритетність підвищення кваліфікації; кількість зайнятих в НДДКР; кількість наукових ступенів та наукових статей).

3) **Впровадження інновацій та високих технологій** (рівень законодавчої підтримки нових технологій; кількість підприємств, що впроваджують інновації; частка експорту високих технологій; фінансування технологічного розвитку; ступінь розвитку технологічної кооперації між компаніями; рівень патентної діяльності).

4) **Доступність інформаційної інфраструктури** (кількість користувачів Інтернету; вартість доступу до Інтернету; кількість комп'ютерів у користуванні; проникнення мобільного зв'язку; вартість послуг мобільного зв'язку).

Тепер проаналізуємо ситуацію в Україні за кожною із запропонованих груп факторів та виділимо актуальні проблеми для нашої держави.

#### **1. Розвиток наукових досліджень:**

• за останні десять років розвитку, обсяг виконаних НДДКР в Україні зріс у 5 разів. [5] Проте, частка НДДКР у ВВП постійно зменшується. Протягом

2006-2008 р.р. вона становила менше 1% ВВП, а у державах-інноваторах ця частка становить 2,5–4%:

- за рівнем видатків на НДДКР Україна у рейтингу WEF знаходиться на 68 місці.[2] Попереду Казахстан (60), Росія (46), Естонія (44), Польща (57);

- основою НДДКР є фундаментальні дослідження, проте їх частка у 2008 році становила лише 25% всіх НДДКР. Видатки на фундаментальні дослідження в Україні становили 1924,4 млн.грн у 2008 році; [5]

- за оцінками IMD, рівень фундаментальних досліджень в Україні у 2 рази нижчий ніж середній бал серед досліджуваних країн і становить 4,7. Але Україна випереджає Польщу (4,6), Росію (3,9), Італію (3,3) і знаходиться на 42 місці з 55 країн. [9]

Виявлені проблеми в Україні у галузі наукових досліджень:

- ✓ обмежене використання науки у виробництві;
- ✓ недостатнє фінансування НДДКР;
- ✓ відсутність необхідного рівня витрат на фундаментальні дослідження;
- ✓ низький рівень витрат бізнесу на НДДКР (наука є відокремленою від реального сектора);
- ✓ низький обсяг вітчизняної наукоємної продукції на світовому ринку;
- ✓ розрив між вкладенням коштів в освіту, етапом продукування та використання знань.

## **2. Якість системи освіти та інтелектуальний капітал:**

- У ГІК за рівнем вищої освіти та професійної підготовки Україна посідає 46 місце. Це зумовлено такими складовими: якість системи освіти (49); наявність спеціалізованих досліджень і підготовки на місцях (74); якість викладання математичних наук (41); якість шкіл менеджменту (95);

- в Україні рекордна кількість ВНЗ – 351. Для прикладу у Великій Британії їх 96, Франції – 78, Італії – 65, Польщі – 11 [10]. Водночас, індекс відповідності університетської освіти вимогам конкурентоспроможності економіки для України становить лише 3,6, для Росії – 3,7, Італії – 4,2, Угорщини – 5; [9]

- найбільшою у державі є і частка наукових ступенів серед дослідників - понад 88%. У той час, коли у розвинутих країнах ця частка становить 20 – 40%; [7]. Рівень інтелектуального капіталу в країні характеризують наведені дані у таблиці 1.

Отже, в Україні простежується позитивна тенденція щодо взаємозв'язку заробітної плати і продуктивності, проте дуже великим є показник "відтоку мізків" – 99 місце. Це означає, що країну залишає значна частина висококваліфікованих кадрів.

Можемо виділити такі проблеми у галузі системи освіти та інтелектуального капіталу:

- ✓ масовість вищої професійної освіти;
- ✓ низька конкурентоспроможність університетів;
- ✓ невідповідність технічних засобів університетів вимогам сьогодення;

- ✓ застарілість структури підготовки спеціалістів; передавання студентам неконкурентних знань;
- ✓ дублювання підготовки з деяких напрямів і спеціальностей у межах певного регіону;
- ✓ значна еміграція частини високоосвіченої активної молоді;
- ✓ невідповідність наявних кваліфікацій ринку праці (надлишок економістів і нестача інженерів);
- ✓ низька частка дослідників, зайнятих саме у виробничому секторі економіки.

Таблиця 1

Динаміка складових Індексу Глобальної Конкурентоспроможності в Україні протягом 2005 – 2009 р.р. (складено за даними [1,2])

Показник	Роки			
	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
<b>заробітна плата й продуктивність</b>				
місце	35	40	26	22
значення	4,5	4,4	4,8	4,6
<b>ставка на професійне керівництво</b>				
місце	81	91	102	92
значення	4,5	4,4	4,8	4
<b>наявність наукових та інженерних кадрів</b>				
місце	55	66	70	50
значення	4,7	4,4	4,3	4,4
<b>відтік мізків</b>				
місце	83	83	93	99
значення	2,7	2,7	2,7	2,8

### 3. Впровадження інновацій та високих технологій:

• у 2008 році займалися інноваціями лише 13% вітчизняних підприємств і 10,8% їх впроваджували, хоча показник зменшувався, проте, витрати на інноваційну діяльність зростали на 27%[5] (рис.1);

• у 2008 році на 1% зменшилась і частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової і становить лише 5,9% [5] (рис.2);

• за показником "здатність до інновацій" Україна посіла 32 місце серед 133 країн у 2009 році, [2] піднявшись за рік на 8 позицій, що свідчить про наявність величезного інноваційного потенціалу;

• значно гіршим є показник "підтримка урядом високотехнологічної продукції" – 85 місце (показник знизився на 10 позицій). Це свідчить про абсолютну незацікавленість влади у інноваційному розвитку України, [2, 9] з державного бюджету фінансується лише 1% технологічних інновацій. У 2008 році було виділено 115,4 млн.грн, власні кошти підприємств становили 4277,9 млн.грн. [5]

Причини низької ефективності національної інноваційної системи:

- ✓ відсутність шляхів реалізації державної стратегії розвитку інноваційної системи та її багатовекторність;
- ✓ нерозвинена інноваційна інфраструктура;

- ✓ недостатність фінансування (особливо державного) інноваційної діяльності;
- ✓ застаріла матеріально-технічна база підприємств і недостатність інвестицій для її оновлення;
- ✓ низький ступінь взаємодії між всіма суб'єктами інноваційної системи (винахідниками, підприємцями, державою);
- ✓ тривалий процес комерціалізації новинок;
- ✓ суперечливість державного законодавства.



Рис. 1 Інноваційна активність підприємств в Україні (складено за даними[5])



Рис. 2 Питома вага реалізованої інноваційної продукції (складено за даними[5])

#### 4. Доступність інформаційної інфраструктури:

- у 2008 – 2009 р.р. за ГІК Україна посідала такі позиції: користувачі Інтернету–71 місце, наявність персональних комп'ютерів–85, що свідчить про низький рівень інформаційної інфраструктури;
- за останні роки стрімко зросла кількість абонентів мобільного зв'язку (Україна піднялась з 79 на 25 позначку);



Рис. 3 Темпи зростання абонентів мережі Інтернет та стільникового зв'язку (складено за даними[5])

• протягом квітня-жовтня 2008 року відбувалось зростання абонентів мобільного зв'язку та мережі Інтернет, але у січні 2009 темпи зростання зменшились, що є наслідком економічної кризи. Проте вже у липні 2009р. ринок продемонстрував позитивну тенденцію (рис.3).

Виявлені проблеми у інформаційній сфері:

- ✓ відсутність державної стратегії щодо розвитку ІТ-галузі;
- ✓ територіальна нерівномірність забезпечення населення та підприємств засобами телекомунікацій;
- ✓ доступ до Інтернету стримують низькі темпи зростання комп'ютерної бази та висока вартість якісних Інтернет-послуг;
- ✓ низький рівень добробуту населення;
- ✓ недостатній розвиток нормативно-правової бази інформаційної сфери;
- ✓ недостатня кількість присутніх інформаційних україномовних ресурсів.

**Висновки та пропозиції.** Незважаючи на велику кількість проблем, Україна має великий потенціал у галузі технологічного та інноваційного розвитку. Нами запропоновано деякі заходи для підвищення технологічної конкурентоспроможності України.

#### У системі освіти

1. Розширити автономність провідних університетів у всіх ділянках їх функціонування та встановити відповідні вимоги до звітності і відповідальності за якість освіти і науки.

2. У Законі про вищу освіту передбачити механізми партнерства університетів і підприємств та спільне патентування результатів наукових досліджень.

3. Зменшити кількість ВНЗ, дрібні ВНЗ можна було б об'єднати у єдині освітні центри.

4. Створити систему доступних кредитів на освіту, прикладом є нещодавно прийнятий закон, що стосується кредитування освіти осіб, що мають дітей.

5. Оновити матеріально-технічну базу, збільшити кількість годин для лабораторних занять, відправляти кращих студентів та викладачів на стажування закордон. Для цього залучати кошти різноманітних фондів, власні кошти ВНЗ, отримані від надання різного роду послуг, оренди приміщень, обладнання.

6. Здійснювати рейтингування ВНЗ за міжнародними стандартами, основою для оцінки праці вчених та присудження наукових ступенів повинні стати світові критерії. Працедавці могли б проводити рейтингування та співпрацювати з ВНЗ - разом створювати бази даних студентів та їх резюме, запрошувати на практику та роботу.

#### **У галузі науки та інновацій**

1. Збільшити видатки державного бюджету на розвиток науки до 3% ВВП.

2. Створити ефективну науково-інноваційну інфраструктуру, а саме – технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, на базі ВНЗ чи інноваційно-технологічні центри на базі підприємств, корпорацій. Це сприятиме інтеграції науки та інновацій у промисловість.

3. Визначити пріоритетні напрями розвитку та розробити стратегічний план для України. Такими галузями могли б стати біотехнологія, аерокосмічна галузь, інформаційні технології.

4. Стимулювати інноваційну активність бізнесу (в т.ч. малого і середнього) для нарощення конкурентоспроможності регіонів та держави в цілому. Наприклад, застосовувати системи пільгового кредитування, оподаткування інноваційних підприємств.

5. Сформувані інноваційну доктрину, розроблено державою, науковцями та бізнесом з метою отримання синергійного ефекту від використання інноваційно-технологічних чинників та процесів.

6. Розвивати венчурні фірми, адже вони є найбільш інноваційноактивними, залучати до їх фінансування державні структури.

7. Сприяти взаємодії наукової та освітньої сфери (на прикладі взаємодії НАН України з ВНЗ).

8. Залучати молодь до наукової та інноваційної сфери. Проводити різноманітні конкурси, вікторини, квести, студентські конференції. До цього процесу можна було б залучати керівництво ВНЗ, Профкоми, громадські організації, місцеві та державні органи управління, підприємців. Прикладом є конкурс бізнес-ідей "Галицькі інновації", організований Львівським Інститутом менеджменту, компанією "Альфа-АМД" за підтримки Львівської обласної держадміністрації.

#### **У інформаційній інфраструктурі**

1. Сприяти широкому доступу до Інтернет послуг, розвитку конкурентного ринку. Навчати користуватись Інтернетом всі верстви населення. Робото-

давці працівникам могли б оплачувати відповідні курси. Починаючи із шкіл, дітей навчати користуватись комп'ютером та Інтернетом.

**2.** Ефективно просувати вітчизняну ІТ-галузь на світовому ринку та підтримувати сертифікацію компаній-експортерів за міжнародними стандартами. Патентувати програмні продукти в Україні, створені українськими програмістами. Збільшувати кількість україномовних ресурсів.

**3.** Забезпечити реалізацію маркетингової стратегії щодо поліпшення іміджу України як країни, де працюють кваліфіковані кадри й успішні компанії, які пропонують конкурентоспроможні послуги у сфері ІТ (за кількістю сертифікованих програмістів (23 тисячі фахівців) вона посідає 7 місце у світі, поступаючись США, Росії, Індії, Китаю, Ірландії та Ізраїлю).

Потрібне підвищення ролі науки і технологій у суспільстві, престижу наукової діяльності, пропаганди наукових знань. Попри певні відставання, Україна має значний науково-технологічний та людський потенціал для створення на своїй території високорозвиненої інформаційно-комунікаційної, інноваційної та наукової інфраструктури та повноцінної інтеграції у глобальне суспільство. Для цього потрібно освіті і науці надати найвищий статус у державі, враховуючи їхню головну роль у сучасному суспільстві знань.

### **Література**

1. The Ukraine Competitiveness Report 2008/ [www.weforum.org](http://www.weforum.org)
2. The Global Competitiveness Report 2009–2010/ [www.weforum.org](http://www.weforum.org)
3. [ua.korrespondent.net](http://ua.korrespondent.net) - Україна опустилася в рейтингу конкурентоспроможності
4. [www.experts.in.ua](http://www.experts.in.ua) – Всеукраїнська експертна мережа
5. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) – Державний Комітет статистики України
6. В.П. Соловійов Національна стратегія інноваційного розвитку в глобалізованому світі: елементи концепції/ Наука та інновації. 2009. Т. 5. № 3. С. 16–22.
7. Монітор конкурентоспроможності №1 2006/ [www.compete.org.ua](http://www.compete.org.ua)
8. Монітор конкурентоспроможності №1-2 2007 /[www.compete.org.ua](http://www.compete.org.ua)
9. Монітор конкурентоспроможності №1-2 2008/ [www.compete.org.ua](http://www.compete.org.ua)
10. Тези доповідей бізнес-форуму "Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні"/ Наука та інновації. 2008. Т 4. № 3. с. 55–74.
11. Технологія економічного прориву/[www.pravda.com.ua](http://www.pravda.com.ua)
12. Швець І. Конкурентоспроможність країн сучасного світу/ [dialogs.org.ua](http://dialogs.org.ua)

*Калініченко З.Д., Савич Є.А.*

## **ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Розглянуто інтерпретацію потенціалу підприємства не тільки як статичної (фіксуючої) характеристики діяльності, але і динамічної; наведено методику оцінки інвестиційного потенціалу інтегрованих підприємств



Постановка проблеми. Інтерпретація потенціалу підприємства стосується завдань, які здатне виконувати підприємство з урахуванням реальних умов зовнішнього середовища і якості їх виконання.

Мета дослідження. Розглянемо взаємодію системних рівнів процесів розвитку потенціалу і його використання. Структурні й функціональні зміни на підприємстві покликані привести у відповідність зі складними умовами зовнішнього середовища основні компетенції підприємства. Сукупність таких змін і роботу з управління змінами звичайно називають розвитком. У загальному випадку існують варіанти розвитку, набір і відносна перевага яких залежать від умов зовнішнього середовища. Використання потенціалу спрямоване на досягнення результатів відповідно до завдань діяльності.

Основні результати дослідження. Зовнішнє середовище визначає умови діяльності підприємства. Використовуючи поняття потенціалу, можна декомпозувати діяльність підприємства на дві складові: розвиток (формування потенціалу) і цільову діяльність (використання потенціалу). Формулювання завдання розвитку може виглядати в такий спосіб: необхідно вибрати такий варіант розвитку, при якому у кожному момент часу наявний потенціал допускав хоча б один спосіб досягнення необхідних результатів діяльності.

Більшість, авторів, що розглядають інвестиційний процес, схильні отожднювати ці явища. Втім, і ті дослідники, які розділяють ці об'єктивні характеристики, не занадто чітко визначають їх теоретичні границі й, що важливіше, інструментально-аналітичне значення. Якщо потенціалом є максимально можливий результат (у цьому випадку інвестиційний) при існуючих ресурсах, то він виражає насамперед не повну скоординованість використання інвестиційних ресурсів, не оптимальність організації інвестиційного процесу, а наявні можливості підвищення результативності інноваційної діяльності підприємства шляхом формування інвестиційних ресурсів.

З економічної точки зору прийнятне наступне визначення інвестиційного потенціалу — це гранично можливий рівень внеску діяльності в поліпшення фінансових показників підприємства, досяжний при оптимальному використанні наявних інвестиційних ресурсів.

У кількісному вимірі — це величина, аналогічна інвестиційним можливостям, тобто максимально досяжна абсолютна ефективність інвестиційних проєктів підприємства (крива інвестиційних можливостей), але, що співвідноситься не з кредитно-депозитним відсотком, а з фактичною ефективністю підприємства (загальною рентабельністю).

Сукупний інвестиційний потенціал підприємства - це складна нелінійна функція потенціалів окремих видів ресурсів, яка повинна бути об'єктом конкретного творчого аналізу в кожному випадку. При цьому нам здається досить очевидним, що сукупний інвестиційний потенціал визначається, у першу чергу, найбільш сильною складовою ресурсної бази інвестиційного процесу, повна реалізація можливостей якої може бути здійснена при найменших фінансових витратах.

Поняття інвестиційного потенціалу дає не тільки статичну (фіксує) характеристику нової діяльності, але і динамічну. Інвестиційна стратегія підприємства — це принципи, критерії, стратегічні індикатори, пріоритети, ціннісні установки матеріально-технологічної інвестиційної діяльності підприємства в цілому і його СЗГ, а також програми розвитку, у яких вони реалізуються. [3,с.81] Інвестиційна стратегія підприємства формулюється й реалізується на трьох організаційно-управлінських рівнях (вище керівництво, керівництво СЗГ, керівництво інвестиційних підрозділів і проектів) шляхом здійснення управлінських функцій стратегічного аналізу, планування й контролю.

Іншим аспектом інвестиційного потенціалу є те, що інвестування — високовитратний комерційний процес, у ході якого однозначно негативно сприймаються неминучі ризики. Можна сказати, що прийнятні рівні ризиків інвестиційного процесу є дзеркальним відбиттям припустимих ймовірностей позитивного результату інноваційних розробок. Нормальним рівнем реалізації інвестиційного потенціалу є 50-70-процентна ймовірність позитивного результату, а найбільш «рішучі» учасники інвестиційної діяльності готові ризикувати й при 30-процентній впевненості в позитивному результаті. [2,с.62]

Третьою характерною рисою інвестиційного потенціалу є взаємозамінність, альтернативність його елементів. Як одну з форм взаємозамінності елементів інвестиційного потенціалу варто розглядати заощадження виробничих ресурсів у результаті застосування нового обладнання, технології, енергії, інформаційних ресурсів і методів організації управління і виробництва. При цьому ступінь альтернативності не постійний і залежить від економічної ситуації, рівня розвитку потенціалу, особливостей системи. Також важливо зрозуміти, що хоча суто теоретично елементи можуть замінюватися необмежено, існує межа взаємозамінності. У цілому завдяки цій характеристиці елементи потенціалу мають здатність досягати збалансованої рівноваги елементів.

Четвертою системною характеристикою інвестиційного потенціалу є упорядкованість взаємозв'язків і взаємодія його елементів. Це якісна і кількісна характеристика взаємозв'язків, виражена мірою відповідності і співвідношення факторів виробництва. Інтегральна дія елементів свідчить про наявність структур виробничого потенціалу, співрозмірних його мінімальній і максимальній віддачі.

Одне із суттєвих питань організації успішного функціонування інтегрованих об'єднань у підприємницькому середовищі — моделювання на практиці форм і методів управління інвестиційною діяльністю, науково обґрунтованих з мотиваційної точки зору. Мотиваційна ефективність управління інтегрованим об'єднанням, на наш погляд, є найвищою, коли воно (управління) включає оптимальні інформаційні, економічні й організаційні заходи. Центральне значення економічних відносин всередині системи інвестиційного менеджменту інтегрованої організації визначається насамперед його мотиваційним змістом, який полягає в можливості отримання більшого прибутку і ринкового контролю за

рахунок поглиблення координації функціонування суміжних галузей, зміцнення ринкових та конкурентних позицій.

Слід відзначити недоліки існуючих методичних підходів до оцінки формування інвестиційного потенціалу:

- при розгляді понять повноти і ефективності використання інвестиційного потенціалу відсутня методика їх визначення в контексті підтримки прийняття управлінських рішень;

- не розроблено метод прогнозування економічної потужності, який дозволяє оптимально та раціонально втілити інвестиційний потенціал в економічні вигоди;

- алгоритми визначення показників оцінки інвестиційного потенціалу визначаються за допомогою елементарних прийомів статистики, що має суттєві методичні недоліки.

Проблеми діагностики інвестиційного потенціалу, на наш погляд, можуть бути усунені застосуванням інформаційного підходу, який найбільш методично правильний і може бути основою для розробки адекватної потужності підприємства. Для економічної теорії підхід не є новими, але в контексті теорії інвестицій ці питання розглядаються в новому ракурсі. Методи оцінки інвестиційного потенціалу, що використовуються в умовах визначеності економічного середовища, складають основу всіх відомих методичних рекомендацій (табл. 1). Однак для їх практичного застосування в умовах інтеграційних процесів необхідне обґрунтування.

Таблиця 1

Методи оцінки інвестиційного потенціалу інтегрованих підприємств в умовах визначеності і невизначеності середовища

№	Метод оцінки інвестиційних проектів	Зміст методу
Методи оцінки, що використовуються в умовах визначеності економічного середовища		
	Метод чистої приведеної вартості (NPV)	Дисконтування грошових потоків за ставкою, що відповідає очікуваному середньому рівню позичкового відсотка на фінансовому ринку
	Метод визначення строку окупності інвестицій (PP)	Визначення періоду часу, упродовж якого сума чистих доходів, приведених на момент завершення інвестицій, дорівнює сумі інвестицій
	Метод оцінки внутрішньої норми прибутковості інвестицій (IRR)	Визначення ставки дисконту, при якій чиста приведена вартість реалізації інвестиційного проекту дорівнює нулю
	Метод оцінки індексу рентабельності (PI)	Визначення частки співвідношення приведенного чистого доходу до стартових інвестицій (PI);
	і коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR)	Визначення частки співвідношення середньорічного прибутку до середнього значення інвестицій (ARR)
Методи оцінки, що використовуються в умовах невизначеності економічного середовища		

	<p>Метод кращого стану</p> <p>Модель оцінки капітальних активів (CAPM)</p> <p>Арбітражна теорія оцінки</p> <p>Метод порівняння прибутковості проекту із середньозваженою вартістю капіталу фірми (И/ДСС)</p> <p>Концепція стратегічної чистої поточної вартості (спрощений метод дисконтування)</p>	<p>Модифікація методу чистої поточної вартості для умов невизначеності. Застосовується ставка дисконту з поправкою на ризик інвестування</p> <p>Оцінка можливої прибутковості портфеля цінних паперів у цілому. Обмеження: Модель розрахована на один інвестиційний період. Відсутні механізми прогнозування ризику и прибутковості</p> <p>Не дозволяє оцінити ефективність інвестиційного портфеля з погляду середньої прибутковості і допускає, що на прибутковість активів може впливати не один фактор - ринковий ризик, а декілька (приріст промислового виробництва, приріст очікуваної інфляції, несподівана інфляція та ін.)</p> <p>Інвестиційний проект береться до виконання, якщо очікувана прибутковість дорівнює або є більшою за вартість капіталу фірми. Недоліки: не враховує розходжень у рівнях ризику проектів</p> <p>Передбачається, що грошові потоки мають вигляд лінійної функції від ставки прибутковості по ліквідних активах</p>
--	---	--

Досить часто потенціал підприємства розглядають як сукупність векторів потенціалів, а загальний потенціал підприємства перевищує векторну суму окремих його складових елементів. [1, с.70] Для розрахунку потенціалу за допомогою синергетичного підходу рекомендується визначати коефіцієнти синергії, завдяки яким рівень потенціалу буде дорівнювати: а) не простій сумі ресурсів, а буде відбивати можливості їх використання; б) не моделі, що враховує фактичну динаміку показників оцінки теоретичні передумови. Можна запропонувати такі вимоги щодо формування структурної моделі системи напрямів аналізу:

- 1) загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілі спрямування окремих показників;
- 2) забезпечення порівнюваності, єдиної спрямованості показників груп, усієї системи;
- 3) включення у систему показників, що виступають як основні регулювальні параметри, опорні категорії;
- 4) розробка механізму регулювання значень величин показників залежно від рівня використання ресурсів;
- 5) одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників.

Висновки. Такі великі корпоративні об'єднання завойовують у країні якісні конкурентні переваги шляхом ефекту масштабу, який виражається, го-

ловним чином, у цільових перевагах і достатній диференціації продукції в межах конкретного сегмента ринку. Вони одержують більш широкі можливості збільшити свою ринкову частку й знайти стратегічні конкурентні переваги в результаті інвестиційної діяльності впровадження технологічних інновацій і посилення впливу на зміни у вітчизнянім законодавстві.

### *Література*

1. Масленникова Н. Цели развития организации через призму управленческих теорий. //Проблемы теории и практики управления, 2008.- № 6,- С. 77-83.
- 2.Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики, 2008,- № 1,- С.50-67.

*Клименко П.М.*

## **ЕФЕКТИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Сформульовано методологію побудови системи економічної безпеки підприємства, запропоновано методику оцінки ефективності роботи служби економічної безпеки приватного підприємства.

Постановка проблеми. Як оцінити ефективність діяльності служби економічної безпеки (СЕБ) підприємства, адже цей підрозділ не створює прибутку, а на перший погляд, навпаки є збитковим.

Аналіз досліджень і публікацій. Більшість досліджень розглядають економічну безпеку не в системі, а як варіації окремих функціональних параметрів в залежності від зміни зовнішніх умов, або як необхідну реакцію на зовнішні або внутрішні загрози. Єдина методологія підходів до оцінки економічної безпеки, як системи і функціональне навантаження її підрозділів як правило авторами публікацій не розглядалося.

Мета статті. Запропонувати нову методику оцінки ефективності роботи СЕБ підприємства і функціональну структуру, як основи управління економічною безпекою.

Викладення основного матеріалу. Безпека є першою життєвою потребою будь-якої системи і основною її життєвою цінністю.

Безпека компанії на ринку - продукт специфічного внутрішнього виробництва "індустрії безпеки". Він проводиться компанією, нею ж споживається і бере участь у виробництві прибутку.

Об'єктом захисту системи економічної безпеки є ресурси в найширшому значенні: інформація, інтелектуальна власність, активи, майно, клієнти, персонал, технології і так далі. Сама система управління компанією також є певним ресурсом і вимагає захисту. Управління повинне бути побудовано так, щоб система безпеки не замикалася в окремій структурі. Забезпечення безпеки - це тур-

бота не тільки служби безпеки, але і всього персоналу компанії. Система повинна охоплювати всіх співробітників, починаючи з президента і закінчуючи технічним персоналом.

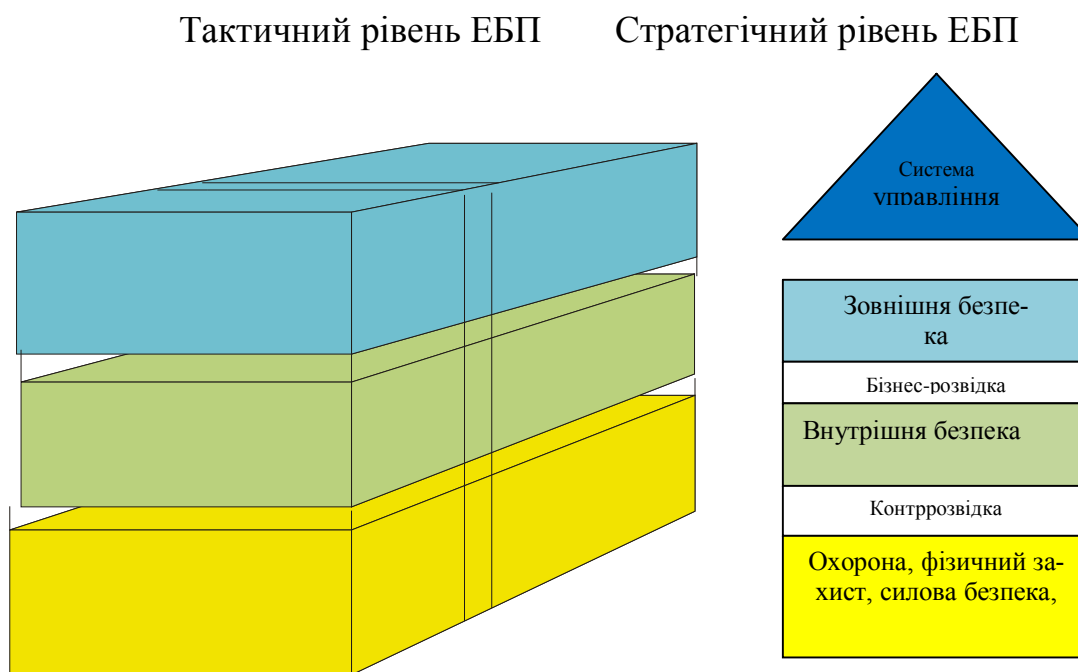


Рис.1 Структура економічної безпеки підприємства

Між тактичним і стратегічним рівнем безпеки обов'язково має бути функція прогнозування. Система управління має отримувати повну і своєчасну інформацію від підрозділів, які відповідають за безпеку підприємства і забезпечувати координацію дій між ними. Безпеки не буває багато, але витратити на неї необхідно не більше ніж потрібно, або будувати роботу системи безпеки, таким чином, щоб вона також приносила прибуток підприємству.

В класичному варіанті, оцінка діяльності структурних підрозділів підприємства з реалізації заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства і ефективності використання цими підрозділами відповідних корпоративних ресурсів є актуальним завданням для будь-якого підприємства.

На рис. 2 представлено залежність рівня безпеки підприємства, витрат на діяльність підрозділів економічної безпеки (проведення заходів щодо усунення загроз, або компенсації їх впливу) з рівнем реальних загроз економічній безпеці підприємства.

Зрозуміло, що коефіцієнт загроз  $\mu \leq \mu_0$  не вимагає додаткових витрат до  $Rb_0$ . Витрати на безпеку більше  $E_1$  не впливають серйозно на рівень безпеки.

Практика роботи СЕБ підприємства говорить, що витрати на безпеку у стандартній ситуації мають коливатися в районі 2-2,2% загального обороту. У небезпечних ситуаціях, стані економічної війни, або під час рейдерської атаки вона може сягати 25-40% прибутку. При необхідності подальшого збільшення

витрат на безпеку необхідно змінювати систему управління, або продавати це підприємство.

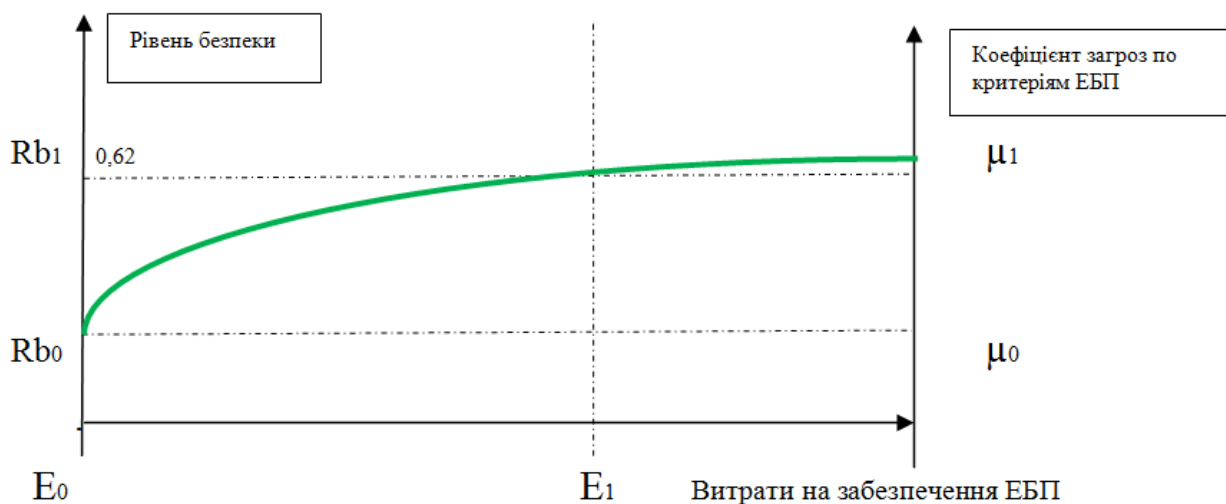


Рис.2. Залежність рівня безпеки підприємства, витрат на забезпечення економічної безпеки (проведення заходів щодо усунення загроз, або компенсації їх впливу) з рівнем реальних загроз економічній безпеці підприємства

Результати проведених нами досліджень дали можливість запропонувати методику оцінки економічної безпеки по кожному функціональному критерію економічної безпеки підприємства, розраховуючи її як відношення сукупного запобігання шкоди (певної складової економічної безпеки організації) до суми витрат на реалізацію заходів щодо запобігання збитків від негативних впливів та загального понесеного збитку за складовою. Даному розрахунку часткового функціонального критерію економічної безпеки підприємства відповідає наступна загальна формула:

$$Cf_i = \frac{Dp}{\sum_{i=1}^n E_i} + Ds$$

де  $Cf_i$  - частковий функціональний критерій рівня забезпечення функціональної складової економічної безпеки підприємства;

$Dp$  - сукупний відвернений збиток за складовою;

$\sum_{i=1}^n E_i$  - сумарні витрати в аналізованому періоді на реалізацію заходів щодо запобігання збитків за даною функціональною складовою економічної безпеки підприємства;

$Ds$  - загальна завдана шкода, за даною функціональною складовою економічної безпеки підприємства.

Задача достовірної оцінки всіх можливих понесених і відвернених збитків по кожному з реалізованих заходів, є вкрай складною, однак саме така методи-

ка співвідношення різних аспектів економічної безпеки організації за однорідним критерієм оцінки збитків, до того ж вимірюваному в тих же вартісних одиницях, що і витрати на реалізацію прийнятих заходів, є найбільш адекватною при розрахунку одержуваного ефекту від заходів щодо забезпечення функціональних складових економічної безпеки підприємства. При практичному проведенні досліджень стану економічної безпеки підприємства набір індикаторів за кожної функціональної складової може варіюватися.

Загальні висновки. Практично єдиної універсальної схеми побудови системи безпеки не існує. Кожна система безпеки - це унікальний продукт. Її потрібно будувати, виходячи з внутрішніх зв'язків і бізнес-процесів підприємства. Підприємства торгівлі і фінансові компанії дуже відрізняються одна від одної. Проте існує загальний алгоритм локалізації загроз, який може бути застосовний для будь-якої системи:

1. Ідентифікація джерел загроз (небезпек).
2. Оцінка ступенів серйозності загроз (рівень ресурсів джерела загрози і його цілі - можливого збитку ресурсам підприємства).
3. Визначення груп джерел загроз по цілям, ресурсам, інтересам.
4. Оптимальний розподіл ресурсів, вибір і побудова системи захисту з урахуванням виділеного на це бюджету.

Вище перелічене дозволяє сформулювати основні правила побудови системи економічної безпеки.

1. Існують три поняття: безпека, швидкість і вартість. Будуючи систему, ви можете вибрати, наприклад, тільки два з них. Система може бути безпечною і швидкою, але при цьому вона виявиться дуже дорогою. Вона може бути безпечною і дешевою, але вона буде жахливо повільною. Вона може бути дешевою і швидкою, але небезпечною. Вибір оптимальної комбінації - прерогатива осіб, що ухвалюють рішення. Уникнути ризиків неможливо. Нульовий ризик буває тільки у того, хто нічого не робить. Проте в завданні ефективної служби безпеки зробити цей ризик оптимальним.

2. В управлінні економічною безпекою, як галуззю виробництва, діють всі економічні закони і поняття, наприклад ефективність, хоча розрахувати її дещо складніше, ніж звичайну ефективність, оскільки тут ефектом є не прибуток, а економія.

3. Безпека і складність - явища обернено пропорційні. Чим складніше процес, тим більше проблем з безпекою, тим менш він надійний. Чим складніше питання, тим більше дорога система потрібна. Якщо порівняти комерційний кіоск і великий завод, банк, то для забезпечення безпеки першої достатньо просто домовитися з міліцією, обслуговуючою район. Що ж до заводу, банку, для забезпечення їх безпеки будуть потрібні складні математичні розробки і найсучасніші технологічні системи.

4. Безпека підкоряється правилу, коли за відсутності інших чинників завжди слід використовувати варіант з найбільшою безпекою. Це вірно при ухваленні будь-яких рішень в бізнесі.



5. Безпека - інвестиція, а не витрата. Вона коштує дорого, і це виправдано, але це зовсім не значить, що в неї можна вкладати нескінченно. Наступає певний момент, коли подальше збільшення витрат практично не підвищує рівень безпеки. Правильно визначити цей момент - означає працювати економічно ефективно.

6. Будь-яка система безпеки гальмує розвиток системи в цілому. Єдиний вихід - мінятися вслід за бізнесом. Прогнозувати невідоме. Найбільш ефективне управління безпекою там, де воно безпосередньо включено в бізнес-процеси. Наприклад, в корпораціях, де реалізуються значні проекти, в кожний з них включається координатор з безпеки, який відстежує ризики по своєму напрямку і ухвалює рішення, як уникнути загроз, не знижуючи ефективності і швидкості робіт.

### **Література**

1. Економічна безпека підприємства (фірми) / В.Б. Зубок, Д.В. Зубок, Р.С. Седегов, А. Абдула; під ред. Р.С. Седегова, М.І. Теслярського, А.С. Головачева. - Мн.: Виш.шк., 1998. - 391 с.
2. Ярочкин В.І. Секьюрітологія - наука про безпеку життєдіяльності. - М.: "Вісь-89", 2000. - 400 с.
3. Концепція економічної безпеки України. Ін-т екон. прогнозування; кер. П. роекту В.М. Геєць. - К.: Логос, 1999. - 56 с.
4. Ващекин Н.П. Безпека підприємницької діяльності: Навчальн. посібник - М.: ЗАТ Видавництво «Економіка», 2002. - 334 с.
5. Судоплатов А.П., Лекарев С.В. Безпека підприємницької діяльності: Практичний посібник. - М.: ОЛМА-ПРЕС, 2001. - 382 с.
6. Шаваев А.Г. Система боротьби з економічною розвідкою. - М.: Видавничий будинок "Правова освіта", 2000. - 240 с.
7. Рефлексивный подход: от методологии к практике/ под ред В.Е.Лепского – Мкогито-Центр, 2009, -447 с.
8. Управління системою безпеки фірми. Практичне керівництво до дії / Пучков С.І., Кузнецов С.А. - М.: АСТ-ПРЕС, 2001. - 128 с.

*Ковтун Ю.В.*

## **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ**

Збереження водних ресурсів, покращення їх якості є невід'ємною складовою комплексного та ефективного водокористування. В сучасних умовах необхідність активного використання економічних інструментів для покращення процесу використання водних ресурсів набуває все більшого значення. Актуальність впровадження ринкових стимулів до раціоналізації водокористу-

вання посилюється хронічним бюджетним дефіцитом України, значним скороченням державних інвестицій у водоохоронну діяльність. Впровадження надійних економічних механізмів користування водними системами уможливить формування таких умов виробничої діяльності, за яких господарюючим суб'єктам буде вигідно дотримуватись водоохоронних вимог, знижувати обсяги забруднення і запобігати його появі.

Сьогодні в Україні склалась досить складна водогосподарська і водно-екологічна ситуація. Питання охорони, ефективного використання і відновлення рівноваги навколишнього природного середовища займає одне з провідних місць в економічному, політичному і соціальному житті держави. Так, на думку, М.Хвеси́ка Україна володіє відносно значним водоресурсним потенціалом, який тривалий час використовувався нераціонально. Починаючи з 1980 року, не відбулося суттєвих змін щодо раціоналізації та екологізації водовикористання. [6] О.Лазор вважає за найбільш невирішену проблему – пошук оптимальних підходів до екологорівноваженості та економічно ефективного використання води. [2] Г.Черевко та М.Яцків ефективно природокористування будують на принципі взаємоузгодження екологічних потреб суспільства з економічними потребами підприємства. [5] Отже, головними завданнями є розробка комплексу ефективного водокористування, який буде відповідати сучасним економічним та екологічним вимогам.

Вода використовується у всіх без винятку сферах народного господарства та сторонах життєдіяльності людини. Вона необхідна для водопостачання населення, промислових підприємств, зрошення і обводнення земель, охорони здоров'я і водного господарства.

Економічне регулювання раціонального використання й охорони вод включає: [5]

- планування й фінансування заходів щодо раціонального використання й охорони вод;
- установлення лімітів водокористування;
- установлення нормативів плати за водокористування й водоспоживання;
- установлення нормативів плати за скидання забруднюючих речовин у водні об'єкти;
- надання податкових, кредитних і інших пільг при використанні безвідхідних технологій, проведенні інших заходів, коли вони дають значний ефект в області раціонального використання й охорони вод;
- покриття збитку, нанесеного водним об'єктам і здоров'ю людей через порушення вимог водного законодавства.

В економічному механізмі, що забезпечує раціональне використання й охорону водних ресурсів, особливе місце приділяється платності водокористування. [4] При цьому внесення плати за воду не звільняє водокористувачів від виконання заходів щодо раціонального використання й покриття збитку, нанесеного навколишньому середовищу.

При встановленні лімітів водокористування й визначенні прогностичних показників (обсягів водоспоживання й водовідведення) доцільно орієнтуватися як на техніко-економічні параметри виробничих потужностей і фактичний обсяг виробництва, так і на питомі екологічні показники. Нормативами для визначення обсягів водокористування в мають виступати такі показники:

- водоемкість валового внутрішнього продукту;
- інтенсивність (коефіцієнт) водовідведення (відношення обсягу скидання стічних вод до вартості ВВП);
- інтенсивність оборотного й повторно-послідовного водокористування (відношення обсягу оборотного й повторно-послідовного використання води до вартості ВВП).

Узагальненим показником ефективності використання водних ресурсів, що дозволяє зіставити обсяг витраченої води з результатами господарської діяльності, є водоемкість ВВП. Водоемкість показує, скільки водних ресурсів потрібно затратити для одержання одиниці ВВП.

У масштабах економіки країни в цілому вона може вимірюватися в такий спосіб: [3]

$$W = \frac{(R_1 + R_2)}{V} \text{ (м}^3\text{/грн),}$$

де  $W$  — водоемкість валового внутрішнього продукту;

$R_1$  — річне споживання свіжої води;

$R_2$  — річний обсяг оборотного водопостачання;

$V$  — вартість річного валового внутрішнього продукту.

Використовуючи дану формулу розрахуємо показник ефективного використання водних ресурсів України за 2005 – 2009 роки. Результати розрахунку приведено у таблиці 1. [1]

Таблиця 1

Розрахунок показників ефективності використання водних ресурсів

Показник	за 2005 – 2009 роки				
	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік
Річний обсяг ВВП, млн.грн.	441452	544153	720731	948056	912563
Річне споживання води, млн.м <sup>3</sup>	11589	11034	9973	10188	9335
Річний обсяг оборотного водопостачання, млн. м <sup>3</sup>	41315	42345	45658	47167	47227
Показник ефективності використання водних ресурсів, м <sup>3</sup> /грн.	0,12	0,098	0,078	0,06	0,062

Як бачимо, щороку показник ефективності використання водних ресурсів стрімко знижується, що свідчить про знецінення використання такого вичерпного та вагомого ресурсу, як вода.

Основним резервом підвищення ефективності використання водних ресурсів є скорочення споживання в основних галузях, особливо це стосується питної води. Другий напрямок - ліквідація численних втрат води на всіх етапах її використання у виробничому та особистому споживанні.

### *Література*

1. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України (Офіційний сайт). – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Лазор О. Еколого-економічні підходи до реалізації екологічної політики / Лазор О., Загвойська Л. // Економіка України. – 2002. - №12. – с. 76-79.
3. Савельєв В.Ю. Екологічний менеджмент. - М.: Логос, 2001. – 265 с.
4. Стеценко Т.О. Аналіз регіональної економіки: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 116 с.
5. Черевко Г. В., Яцків М. І. Економіка природокористування. — Львів: Світ, 2000 — 208 с.
6. Хвесик М.А. Водний ресурс як складова інноваційного розвитку // Урядовий кур'єр. – 2007. – №152. – с.6.

*Ковтун Ю.В., Лисенко С.М.*

## **ЕФЕКТИВНЕ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КП «КОМПАНІЯ «ВОДА ДОНБАСУ»**

Стрімкий розвиток підприємницької діяльності в Україні супроводжується значними економічними суперечностями, зумовленими особливістю ринкової трансформації в умовах процесів глобалізації. Актуальність даної теми є те, що з переходом економіки України до ринкових відносин підвищується самостійність підприємств, їх економічна відповідальність, різко зростає значення фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Все це зумовлює підвищення значної уваги до питань раціонального формування та використання фінансових ресурсів підприємств.

Метою даної роботи є розробка напрямів вдосконалення процесів формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні підприємства, є недостатня ефективність організації управління їхніми фінансовими ресурсами, як базисними ресурсами, без яких неможливе функціонування та розвиток підприємства. З огляду на те, що фінансові ресурси – найважливіший чинник економічного зростання, реорганізацію управління фінансовими ресурсами підприємств необхідно сьогодні трактувати як центральну ланку усього комплексу заходів, спрямованих на його забезпечення. [4] Формування ресурс-

ної бази підприємства, оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємства – цими питаннями займалися багато вчених. Ю.В. Петренко розкриває сутність фінансових ресурсів, досліджує процес формування раціональної структури джерел фінансових ресурсів підприємств. [5] В.Ю. Бадаковський висвітлює основні шляхи залучення позикових коштів, проблеми, з якими стикаються підприємства при одержанні кредиту. [1] І.Г. Кириленком та К.М. Мельником піднімалися питання щодо формування фінансових ресурсів та напрямам їх використання підприємствами. [2, 3] На сьогоднішній день не існує єдиного підходу щодо визначення поняття «фінансові ресурси». У кожного автора є своє бачення. Однак можна дати таке визначення даного виду ресурсу. Отже, фінансові ресурси — це грошові кошти, які перебувають у розпорядженні підприємств, господарських організацій та установ, знаходяться у певній формі свого прояву (фондовій або не фондовій), тобто які мають або не мають цільової спрямованості, мають напрями використання та певні джерела формування фінансових ресурсів. Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. До власних фінансових ресурсів належать: статутний капітал; амортизаційні відрахування; резерви, накопичені підприємством; валовий дохід та прибуток від різних видів господарської діяльності; ресурси від реалізації майна; інші внески юридичних і фізичних осіб (цільове фінансування, добродійні внески й інше). До залучених позикових фінансових ресурсів підприємства відносяться: банківські кредити, кредиторська заборгованість, бюджетні асигнування, страхові відшкодування, благодійні внески і т.д.. [7] Таким чином аналіз цих показників дасть змогу оцінити, наскільки ефективно використовуються власні і позикові кошти підприємства. Отримані результати аналізу вказуватимуть на ефективність використання фінансових ресурсів, адже неефективність призводить до низької платоспроможності, і, як наслідок, можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, зниження величини прибутку, рентабельності підприємства.

КП «Компанія «Вода Донбасу» як і будь-яке підприємство працює з метою одержання прибутку шляхом централізованого забезпечення споживачів питною і технічною водою, надання послуг з водовідведення, експлуатації та підтримки у належному стані водопровідних і гідротехнічних споруджень, закріплених за ним.

Фінансова діяльність кожного підприємства має бути спрямована на організацію надходження й ефективного використання фінансових ресурсів. Ефективність використання фінансових ресурсів характеризується показниками рентабельності, ділової активності. Аналіз ділової активності підприємства виявив неефективність основної діяльності. При чому не один з аналізованих показників не має відповідного йому значення. Так у період з 2007 по 2009 рік відбулося зниження коефіцієнта оборотності активів на 0, 05 або на 17, 86%, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості знизився на 19,3%, що свідчить про розширення комерційного кредиту підприємства. Знизилася оборотність дебіторської заборгованості на 40,0%. Значно вирости середні періоди

погашення як кредиторської, так і дебіторської заборгованості відповідно на 23,98% та 66,5%, що можна пояснити величезним несплаченим боргом дебіторів підприємства за спожиту воду, та значною заборгованістю самим підприємством за електроенергію через нестачу вільних коштів. Відбулося зменшення оборотності матеріальних засобів на 43,2%. Єдиним позитивним показником є фондовіддача, яка збільшилася на 15,08%, тобто випуск продукції в розрахунку на 1 грн. вартості основних фондів збільшився, що характеризує більш ефективне використання основних фондів. Аналіз рентабельності підприємства вказує на неефективність вкладання коштів у дане підприємство. Коефіцієнти рентабельності активів та продукції мають негативне значення. Причиною даного явища є те, що в період з 2007 по 2009 рік підприємство не мало прибутку. Але динаміка даних показників у 2009 році порівняно з 2007 роком прямує до нуля, що є позитивним. За результатами аналізу фінансової діяльності підприємства можна стверджувати, що формування та використання фінансових ресурсів підприємства відбувається неефективно. Отже, фінансовий стан комунального підприємства «Компанія «Вода Донбасу» є кризовим, що характеризується обмеженістю фінансових ресурсів, низькою рентабельністю продукції (послуг), високою кредиторською та дебіторською заборгованістю, низькою ліквідністю та іншими фінансовими потоками, які знаходяться на катастрофічно низькому рівні. Рекомендаціями щодо зменшення дефіциту фінансових ресурсів даного підприємства є покращення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. [6]

Дебіторська та кредиторська заборгованість КП «Компанія «Вода Донбасу» має досить високе значення. Тому одним із напрямів управління цими заборгованостями, який сприятиме їх зменшенню або переведенню у більш ліквідну форму, має стати посилення контролю за нею через створення на підприємстві спеціального підрозділу щодо управління з проблемною дебіторською та кредиторською заборгованостями. Даним підрозділом повинні бути здійснюватися такі заходи щодо покращення ситуації з дебіторською та кредиторською заборгованостями:

- розроблення схем здійснення розрахунків із погашення проблемної дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства – розробка штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань, розробка системи знижок за своєчасну оплату;

- співпрацю з органами влади щодо стягнення дебіторської та кредиторської заборгованості – звернення до судових інстанцій, використання аутсорсингу – підприємств, що працюють у сфері стягнення боргів;

- проведення реструктуризації заборгованості підприємства;

- координацію взаємовідносин із кредиторами підприємства з метою уникнення стягнень ними заборгованості примусово;

- розроблення методичних підходів до оптимізації використання проблемних боргових зобов'язань;

— контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення зовнішньої дебіторської заборгованості підприємства.

Отже, основними напрямками для стабілізації та покращення фінансового стану комунального підприємства «Компанія «Вода Донбасу» будуть заходи спрямовані на вчасне погашення боргів дебіторами, що дозволить виконувати зобов'язання підприємства з бюджетом, кредиторами, працівниками тощо.

### **Література**

1. Бадаковський В.Ю. Проблеми залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами / В.Ю. Бадаковський // Фінанси України, 2005. – № 1. – С. 106–112.
2. Кириленко І.Г. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2005. – № 1. – С. 40–47
3. Мельник К.М. Формування фінансових ресурсів у сільськогосподарських виробничих кооперативах та напрями їх використання / К.М. Мельник // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 73–80.
4. Опарін В.М. Фінанси - інституціональна структура суспільства // Фінанси України (укр.).- 2007.- № 8.-С. 24-31
5. Петренко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств / Ю.В. Петренко // Фінанси України – 2000. – №6. – С. 91–95.
6. Семенов А.Г. Фактори забезпечення фінансовими ресурсами підприємства в період фінансової кризи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/.../DU310\\_33.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/.../DU310_33.pdf).
7. Фінанси підприємств: Підручник/ Кер. авт. кол. і наук. ред. проф.. А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2007. – 571 с.

*Кравцов А.Ю.*

## **РОЛЬ ІНЖИНІРИНГУ В ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Одним з найважливіших чинників, що підвищують рівень економічного розвитку є інвестиційно-будівельна діяльність (ІБД). Система організації і управління ІБД не адекватна соціально-економічним змінам, що склалася в результаті перетворень і працює не достатньо ефективно, що відбулися. Прагнення України до Європейської інтеграції та трансформаційні процеси в будівельній галузі України потребують принципової зміни ролі проектних та будівельних організацій від організацій із виконання проектів та будівельно-монтажних робіт до юридичної особи, відповідальної перед інвестором за раціональність управління ресурсами замовника та ритмічність виконання робіт на об'єктах у межах укладеної з замовником угоди. Радикальне перетворення системи економічних стосунків, зниження ролі державних і відомчих організацій вимагає змін окремих функцій проектних організацій і створення нових проектно-

орієнтованих організацій – інжинірингових, які виконують функції проект-менеджерів.

Пропозиції, висновки, рекомендації, що містяться в працях провідних фахівців, які працювали в напрямі організаційного оновлення будівельної галузі, а саме О.М. Асаула [1;2], М.Ф.Іванова, В.М. Кірноса, В.І. Торкатюка [4], Р.Б. Тяна [6], Л.М. Шутенка [4] та ін. та матеріали власних досліджень автора довели, що інструментом втілення великих інвестиційних проектів технологічного оновлення господарського комплексу є організація промислово-фінансових груп і, зокрема, фінансово-будівельних груп в інвестиційній сфері.

На жаль, комплексне дослідження специфіки інжинірингової діяльності, особливо на рівні регіональних будівельних систем, належить до недостатньо опрацьованих.

Метою даного дослідження виступає теоретичні аспекти створення і функціонування інвестиційно-будівельних підприємств, дослідження відмінних ознак та специфіки їхньої діяльності.

У ринковій економіці будівництво розглядається як ІБД, основна мета якої полягає в розробці і реалізації інвестиційних проектів. Основним критерієм економічної оцінки інвестиційних проектів стає зниження не кошторисної вартості, а експлуатаційних витрат протягом тривалого періоду життєвого циклу проекту, що зафіксоване в будівельній нормативній літературі.

Необхідною умовою вирішення проблеми підвищення ефективності ІСД як на рівні країни, так і на рівні регіонів, є цілеспрямоване організаційно-економічне реформування системи інвестування, проектування, спорудження об'єктів, наукове і нормативно-правове забезпечення і реформування системи взаємин учасників інвестиційно-будівельного процесу. Цілі реформування полягають у виведенні будівництва з кризового стану, досягнення інвестиційної активності всіх учасників ІБД, в забезпеченні ними розробки і реалізації інвестиційних проектів в контрактні терміни із заданими споживчими і економічними якостями об'єктів будівництва.

Нові методи управління не можуть ефективно використовуватися із застосуванням старих організаційних форм внутрішньовиробничих структур управління. Створення проектних форм управління – інжинірингових дозволить забезпечити розв'язання, як функціональних завдань управління, так і ситуаційних. Під інжинірингом розуміють інженерно-консультаційні послуги, роботи дослідницького, проектно-конструкторського, розрахунково-аналітичного характеру, підготовка техніко-економічних обґрунтувань проектів, вироблення рекомендацій в області організації виробництва і управління, реалізації продукції. [5]

Необхідно виділити специфічні особливості інжинірингу:

- одна з форм послуг виробничого призначення, що втілена не в речовій формі продукту, а у корисному ефекті, який має матеріальний носій;
- спосіб передачі нових технологічних та інших знань, відмінних від технології;



- послуги, що надаються, як правило, незалежним інженером-консультантом (підприємством), рівень яких визначається особистим інтелектуальним внеском консультанта з урахуванням його професійної цінності, досвіду практичної діяльності, господарської важливості об'єкту і науково-технічного рівня технології, що передається;

- послуги, що мають комерційний характер у сфері виробничої діяльності;

- послуги, пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізацією розрахованих на проміжне і кінцеве споживання матеріальних благ і послуг.

Будівельні інжинірингові підприємства до напрямів своєї діяльності включають послуги в області економіки, фінансів, кадрової політики і в інших областях управління проектом. Здатність надавати різноманітні інжинірингові послуги поєднується з високим ступенем спеціалізації в області інженерно-консультаційної діяльності.

У економічно розвинених країн функціонують різні види інжинірингових підприємств (табл.).

Чинником розвитку таких підприємств на ринку є здатність забезпечити комплексний підхід до інжинірингу – в комплексі вирішити складну гамму проблем із спорудження і оптимальній експлуатації об'єкту, координувати і управляти послугами і роботами за цілою низкою напрямів.

Таблиця 1

Види будівельних інжинірингових підприємств [3]

Види інжинірингових підприємств	Види послуг
<b>Проектні підприємства</b>	Проектування, передпроектні роботи, управління проектом
Інженери-консультанти	Консультування замовника, передінвестиційні дослідження, проектні роботи, підготовка торгів (тендерів) і контрактної документації
Інжинірингові підприємства широкого профілю (зокрема філії будівельних компаній)	Комплекс послуг в передінвестиційний, інвестиційний і після інвестиційний період плюс участь в будівництві об'єктів
Інженерно-консультаційні підприємства в області управління	Впровадження систем управління виробництвом, запасами, якістю і іншими процесами в будівництві
Підприємства в області інформаційного інжинірингу	Впровадження обчислювальної техніки, підготовка пакетів програм і баз даних, впровадження автоматизованих систем у виробництві, проектуванні і ін., створення інформаційних мереж і інші послуги в області інформатизації
Маркетингові підприємства	Дослідження ринків, вироблення рекомендацій із стратегії маркетингу, організація збутової діяльності

Конкурентоспроможність інжинірингових підприємств залежить від організації діяльності підприємств на ринку. Мова йде про структурі капіталу і

взаємозв'язках інжинірингових компаній, без правильного використання яких будівельне підприємство не зможе реалізувати свої переваги в області технології, номенклатури і якості пропонованих послуг.

По-перше, концентрація значного технологічного і виробничого потенціалу в руках провідних інжинірингових підприємств можлива лише за умови, що вони знаходяться в тісному організаційному і фінансовому взаємозв'язку з будівельними компаніями, з постачальниками устаткування і матеріалів, з фінансовим капіталом.

По-друге, ускладнення завдань інжинірингу, розширення комплексного підходу до вирішення проблем в інвестиційній сфері ведуть до посилення взаємозв'язків між інжиніринговими підприємствами. Знаходження в структурі будівельного і промислового капіталу забезпечує провідним інжиніринговим підприємствами максимально повне використання в своїй діяльності результатів науково-технічного і промислового прогресу.

### **Література**

1. Асаул А. Феномен будівельного комплексу в сучасних умовах // Економіка України. – 2003. – №9. – С46 – 50.
2. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. – СПб.: Питер, 2004. – 512с.
3. Кузнецов А.С., Гаплевская И. С. Механизм управления инвестиционными проектами в строительстве: зарубежный опыт и отечественные реалии // Прометей. – 2004. - №2. – С. 167 – 172.
4. Математический аппарат и методы формирования оптимальных параметров управления процессом функционирования строительного предприятия: Монография / [В. И. Торкатюк, Л. Н. Шутенко, И. А. Дмитрук и др.]; под ред. В. И. Торкатюка. – Харьков: ХНАГХ, 2007. – 824 с.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 480 с.
6. Тянь Р.Б. Организация производства: Уч. пособие / Р. Б. Тянь, Н. М. Чернышук. – Днепропетровск: Наука і освіта, 1999. – 264 с.

*Кулько І. В.*

## **ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ**

Організація будь-якої підприємницької діяльності потребує наявності засобів праці. Отже, у виробничо-господарській діяльності підприємства використовуються засоби праці, які багаторазово (тривало) використовуються в процесі виробництва (експлуатації), зберігають початковий зовнішній вигляд, протягом тривалого періоду, зазнають поступового зносу і переносять свою вартість на собівартість продукції (витрати обігу) поступово протягом їх нормативного строку служби за встановленими нормами. [1, с. 114]

Основні фонди (засоби) – це активи підприємства, засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість виготовлюваної продукції робіт, послуг частинами в міру спрацювання. Основні фонди підприємства включають основні виробничі фонди й не-виробничі основні фонди.

Економічна сутність і матеріально-речовий зміст основних фондів слугують визначальними характеристиками в окресленні їх значення для здійснення відтворювальних процесів, функціонування та розвитку будь-якого виробництва.

Співвідношення окремих груп основних виробничих фондів становить їх структуру. Поліпшення структури основних виробничих фондів, передусім підвищення питомої ваги активної їх частини, сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства.

Оцінка основних засобів підприємства являє собою грошове вираження їх вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального обсягу основних засобів, їх динаміки і структури, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства за певний період. [5, с. 227]

Основні засоби обліковуються у натуральній та вартісній формах. Натуральний облік дає змогу здійснювати контроль за збереженням і використанням кожного їх виду. Облік у вартісній оцінці дозволяє визначити потребу коштів на придбання основних засобів, визначити їх структуру, динаміку, суму амортизаційних відрахувань, розмір зносу тощо.

Вкладання коштів у основні фонди є необхідним для підприємств що:

- розширюють виробництво;
- модернізують, ремонтують обладнання;
- інвестують гроші в нерухомість. [2, с. 87]

До переваг необоротних активів можна віднести такі:

- менший ризик інфляційного знецінення та можливе збільшення ринкових цін на нерухомість швидшими темпами, ніж темпи інфляції;
- менший ризик втрати в процесі господарської діяльності;
- здатність приносити стабільний дохід за несприятливої господарської кон'юнктури у формі орендних;
- можливість більш інтенсивного використання в періоди підйому ринкової кон'юнктури. [3, с. 98]

Відповідно, до недоліків необоротних активів віднесено такі:

- можливість морального зносу за швидкої змінюваності технологій;
- низький рівень маневреності, неможливість швидко змінити структуру вкладених коштів. [4, с. 393]

Основними факторами, які впливають на структуру основних виробничих фондів підприємств, є: рівень автоматизації і механізації, рівень спеціалізації і

кооперування, кліматичні та географічні умови розміщення підприємств. Кожний фактор по-різному впливає на структуру виробничих фондів.

Поліпшити структуру основних виробничих фондів можна за рахунок:

- оновлення та модернізації устаткування;
- ефективнішого використання виробничих приміщень установленням додаткового устаткування на вільній площі;
- ліквідації зайвого й малоефективного устаткуванням.

Усі вищевказані методи поліпшення структури основних засобів потребують додаткового фінансування, тобто додаткових інвестицій. Навіть якщо підприємство не належить до виробничої сфери а відноситься до сфери обслуговування – його обличчя це завжди основні фонди.

Основні фонди підприємства є гарантією кредитоспроможності його для кредиторів, бо саме вони найчастіше виступають заставним майном підприємства.

Обсяг основних засобів у грошовому вираженні в структурі активів підприємства визначає наявність активів, реалізація яких покриє обсяг пасивних операцій підприємства.

В умовах розвитку прогресу, виробничий сектор економіки України як ніколи потребує вливання інвестиційного капіталу як з боку держави так і з боку інших інвесторів. І одним з найважливішим напрямком вкладання грошей є виробничі фонди – основні засоби підприємства.

### **Література**

1. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2003. – 446 с.
2. Галуза С. Оцінка використання активів у аналізі ефективності підприємства / С. Галуза, В. Артемов // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 86-89
3. Демченко Т. А. Дослідження основних концепцій дослідження активів // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 3. – С. 97-102
4. Комар Е. Е. Визначення та класифікація основних засобів / Е. Е. Комар // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С. 392-394
5. Рибченко М. Ф. Теоретико-методологічні аспекти оцінювання основних засобів / М. Ф. Рибченко // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2006. – № 2. – С. 225-228

*Лизунова Е.Н.*

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ**

Металлургическая промышленность – одна из важнейших отраслей любого крупного государства. Metallургический комплекс Украины представляет собой отлаженную систему взаимодействующих между собой предприятий по добыче сырья, комбинатов по его обогащению и металлургических заводов, занимающих площади в десятки тысяч квадратных километров. Всего в металлургическом комплексе насчитывается около 400 крупных и средних предприятий чёрной и цветной металлургии, расположенных во многих областях Украины.

В Украине работают 16 металлургических комбинатов и заводов. В 2008 году производство чугуна составило 35,6 миллиона тонн, стали – 42,8 миллиона тонн, готового проката – 36,2 миллиона тонн. Горно-металлургический комплекс (ГМК) Украины остается одним из базовых элементов экономики государства. Металлургия — основной донор бюджета, главный поставщик валюты в Украину. В докризисный период доля ГМК в валовом внутреннем продукте Украины составляла 27%. По данным Госкомстата, объем реализованной продукции металлургической отрасли в 2008 году составил 148,28 миллиарда гривен, или 9,2% рыночной стоимости всех товаров и услуг, произведенных в стране за год. В общем объеме валютных поступлений от экспорта металлургическая продукция занимает 39,9%. [2]

В Украине чёрная металлургия является одной из ведущих отраслей промышленности. В среднем экспорт металлургической продукции приносит стране около 60% её валютной выручки. Выпускаемая в Украине продукция соответствует международным стандартам, а отдельные её виды прошли международную сертификацию, благодаря чему это направление обладает высоким экспортным потенциалом.

Лидерами по объёмам производства чёрных металлов в Украине являются комбинаты "Криворожсталь" (Днепропетровская область), "Азовсталь" и "им. Ильича" (Донецкая область). На их долю приходится более половины украинского рынка чёрных металлов, а по отдельным категориям они обеспечивают 100% его поступлений.

Украина имеет даже лишние для собственной металлургии мощности коксохимических заводов, но большинство из них использует устаревшие энергозатратные технологии и оборудование. Собственного коксующегося угля для загрузки всех "коксохимов" Украине не хватает ни количественно, ни качественно. Поэтому для производства стали на уровне 40 млн. тонн в год нам необходимо импортировать 3,5—5,0 млн. тонн коксующегося угля из России, Польши или других стран, а это большие финансовые затраты. Энергоемкость,

суммарные энергозатраты на производство чугуна, стали и проката на украинских меткомбинатах примерно на 30% выше, чем на современных предприятиях стран Евросоюза, а также Индии и Китая. Энергоемкость производства тонны стали на украинских меткомбинатах достигает 840 кг условного топлива (у.т.), на меткомбинатах стран ЕС она в 1,9 раза меньше (450 кг у.т./т). В структуре себестоимости металлопроката в Украине на затраты на топливно-энергетические ресурсы приходится 50%, тогда как в промышленно развитых странах этот показатель равен 20%. Следует также отметить, что во всем мире металлургия движется в сторону развития электрометаллургии, которую заменяют технически устаревшие мартеновские печи, а также строительства электрометаллургических мини-заводов. [1]

Износ фондов ГМК Украины составляет примерно 65%, в отрасли используются устаревшие технологии производства стали, а себестоимость продукции слишком высокая.

С деятельностью ГМК имеют прямую и обратную связь энергетика, угледобыча, машиностроение, строительство, финансовая сфера и т.д. Указанные и многие другие отрасли опираются и работают на металлургическую промышленность. На ближайшую перспективу у продукции черной металлургии нет конкурентов и нет реальных заменителей. Вместе с тем требования к металлопродукции будут повышаться и расширяться. Покупательная способность потребителей металлопродукции полностью зависит от состояния мировой экономики. Сегодня отрасль обеспечивает около 500 тысяч рабочих мест в самых густонаселенных регионах Украины. До недавних пор металлургическая промышленность Украины по объемам производства занимала седьмое место в мире. [3]

Основными конкурентами предприятий Украины в Европе являются металлургические комбинаты Германии, Франции, Италии, Нидерландов, Словакии, а на Востоке — комбинаты Японии, Китая, Индии, Южной Кореи. Следует ожидать, что уже в ближайшем будущем металлурги Китая, Индии благодаря быстрым темпам развития вытеснят иностранную металлопродукцию с рынков своих стран и увеличат свои доли в странах Ближнего Востока и Индокитая. Для продажи украинского металла по мировым ценам места на этих рынках не останется. А демпинговать украинские металлурги не смогут из-за устаревших технологий и оборудования предприятий, себестоимость продукции которых значительно выше, чем на современных производствах.

На протяжении всех лет независимости одной из острейших проблем формирования ГМК Украины было наличие избыточных мощностей. В стране продолжают эксплуатироваться некоторые априори не конкурентные устаревшие металлургические заводы, которые в условиях рыночной экономики могут существовать только при экстремально высоких ценах на металлическую продукцию или за счет значительных преференций, а именно — дешевых за счет госдотаций газа, угля, электроэнергии, льгот на железнодорожные перевозки и пр. В рыночной экономике вывод из эксплуатации избыточного, устаревшего

оборудования или в целом предприятий является вопросом их владельцев, а не правительства государства. Функцией государственных органов Украины должно быть решение вопросов дифференцированного подхода к каждому предприятию при предоставлении им финансовой поддержки или преференций, но этого, к сожалению, не происходит.

Главными факторами, обусловившими характер и принципы развития ГМК на протяжении последнего десятилетия, стали корпоративная революция в отрасли, переход прав собственности на стратегические предприятия в частные руки и потеря государством управляемости не только горнорудными и металлургическими гигантами, но и предприятиями среднего звена.

Нынешний кризис мировой экономики показал слабость предприятий ГМК Украины, большинство из которых оказалось на грани выживания. Для спасения ситуации государство вынуждено принимать экстраординарные меры для поддержки металлургии, в том числе и за счет потерь бюджета.

Каждое государство должно предоставлять определенные преимущества и преференции своим производителям. Действия Украины в этой сфере еще недостаточно эффективны. Подтверждением является то, что при мощной металлургической промышленности мы в последнее время импортируем свыше 1 млн. тонн металла в год. С одной стороны, это свидетельствует о незащищенности украинского рынка металлопродукции. С другой — причина заключается в том, что наша страна сократила производство на своих предприятиях высокотехнологической металлопродукции, например, из легированных, нержавеющей и специальных сталей. Сегодня в Украине государственные преференции получают и стабильно работают даже в условиях кризиса предприятия, занимающие монопольное положение на мировых рынках и не требующие дотаций.

Очередной мировой кризис дестабилизировал металлургическую промышленность Украины и показал, что предыдущие мероприятия правительства и степень их реализации не отвечают глубине происходящих непосредственно в ГМК кризисных явлений.

Если правительство не примет экстренных мер по поддержанию металлургической отрасли, последствия могут быть плачевными: от невыполнения бюджета и массовых увольнений до глобального кризиса украинской экономики, отмечают эксперты.

Перспективы отрасли определяются ее положением на рынках металлопродукции. Изменения цен на металл на мировом рынке носят волнообразный характер. Периоды колебаний цен на продукцию черной металлургии обычно составляют два-три года. К тому же падение цен, как правило, длится вдвое меньше, чем их рост. Главное — уметь воспользоваться на благо своих предприятий и государства периодами максимального спроса на металлопродукцию и периодами пиковых цен, что у Украины не всегда получается.

Начало третьего тысячелетия ознаменовалось благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой для продукции украинских металлургии-

ческих предприятий. Но, невзирая на существенное улучшение финансовых и производственных показателей и сверхдоходы в последующие годы, предприятия отрасли не воспользовались этим для кардинальной модернизации своих производств. Значительные объемы финансовых ресурсов, полученных от экспорта металлопродукции, оказывались за пределами Украины, выводились из хозяйственного обращения предприятий или расходовались на текущее потребление вместо масштабных инвестиций в отрасль. В результате ГМК в основном остался на уровне производства сырья или промышленной продукции низкой степени обработки (слябов, заготовки и проч.).

Одними из главных ориентиров коренных изменений в функционировании ГМК на перспективу являются экологичность его развития, прекращение и недопущение в будущем хищнического отношения к разработке месторождений сырья для производства металла.

В завершение проведенного анализа следует отметить, что коренные изменения способов производства металлопродукции даже на далекую перспективу не планируются. Поэтому государственные органы должны более гибко и оперативно реагировать на любые тенденции на внутреннем и внешних рынках энергоносителей и металлопродукции, принимая решения эффективной промышленной политикой поддерживать стабильность деятельности и последующее развитие металлургии — базовой отрасли экономики Украины.

### *Література*

1. Воскобойников В.Г., Кудрин В.А., Якушев А.М. Общая металлургия: учебник для вузов. - 6-изд., перераб и доп. - М.: ИКЦ «Академкнига», 2005. - 768 с: 253 ил.
2. Металургійна промисловість України.- К.: Мін.статистики України, 2009. – 201с.
3. Руденко В.П. Природно-ресурсний потенціал України. – К.: Либідь, 2004. – 174с.
4. Целиков А.И. и др. Машины и агрегаты металлургических заводов. Учебник для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Металлургия. 2008. - 680 с.

*Мізіна О. В., Панібратченко К. В.*

## **АЛГОРИТМ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА**

Визначальним і стратегічно важливим чинником підтримання й укріплення фінансового стану підприємства виступає управління майном. Його оцінка здійснюється за системою показників, моніторинг та аналіз яких уможливає запобігання негативним тенденціям і зменшення ризику банкрутства, що є особливо актуальним на тлі значної кількості збиткових підприємств в Україні.

Віднесення майна до ключових чинників стратегічного управління підприємствами ґрунтується на узагальненні наукових та практичних визначень економічного потенціалу підприємства. Найважливішим його елементом



виступають активи у різних формах їх існування, безперервної трансформації, що утворює основи для їх управління.

Через склад та структуру активів, джерела їх формування, обсяги та строковість одержаних економічних вигод розкривається майновий потенціал підприємства. Його дослідження потребує визначення системи показників, що враховують його певні особливості й забезпечують процес оцінювання. Актуальними залишаються питання розробки відповідного алгоритму оцінки використання майна підприємства з врахуванням відповідних змін у його фінансовому стані. [1, с. 3]

На наш погляд типова процедура оцінки ефективності використання майна підприємства повинна містити декілька послідовних етапів:

- визначення повного попереднього переліку показників (параметрів), що надають змогу оцінити ефективність використання майна;
- збір вихідних даних;
- аналіз нормативних джерел та формування системи нормативних параметрів;
- визначення кількісних значень параметрів та аналіз їх змін за основними складовими майна підприємства;
- дослідження впливу змін ефективності використання майна підприємства на зміни його фінансового стану;
- аналіз результатів оцінки, розробка заходів щодо підвищення ефективності використання майна підприємства та прогнозна оцінка їх впливу.

Графічно запропоновані етапи процедури оцінювання ефективності використання майна підприємства зображено на рисунку 1.

Найбільшу питому вагу в активах промислового підприємства мають основні засоби, тому першим кроком на шляху дослідження ефективності використання його майна повинна бути оцінка ефективності використання саме цієї частини активів. Для цього пропонується розглядати динаміку змін наступних показників: коефіцієнта виробничих фондів, питомої ваги активної частини основних засобів, коефіцієнта використання виробничої потужності, коефіцієнта оновлення, коефіцієнта вибуття, коефіцієнта зносу, фондівіддачі, фондоозброєності, техноозброєності, рентабельності основних засобів. При цьому важливим є не тільки дослідження напряму їх змін, а й порівняння фактичних значень з нормативним рівнем, що надає змогу провести оцінку достатності їхнього рівня. [2, с. 93]

Наступним блоком аналізу є оцінка ефективності використання оборотних засобів. Оцінювати ефективність використання оборотних засобів пропонується на основі індексного методу, в основі якого лежить економічний закон продуктивності праці, що оформлений у вигляді відношення ресурсів й витрат до кінцевих результатів діяльності:



Рисунок 1. Типові етапи процедури оцінювання ефективності використання майна підприємства

$$\frac{ТП}{ТП^*} > \frac{ОК}{ОК^*} \quad (1)$$

де  $ТП$ ,  $ТП^*$  – відповідно товарна продукція в досліджуваному й базовому періодах, грн.;

$ОК$ ,  $ОК^*$  – відповідно величина оборотних засобів у досліджуваному і базовому періодах, грн.. [3, с. 67-68]

Як відомо, одним з найбільш важливих показників оцінки використання обігових засобів є коефіцієнт їх оборотності:

$$K_{об} = \frac{Q_p}{B_{об.з.}} \quad (2)$$

де  $Q_p$  – вартість реалізованої продукції в досліджуваний період часу, грн.,

$\overline{B}_{об.з.}$  – середній залишок оборотних засобів, грн.

Індекс зміни оборотності обігових засобів складає

$$I_{Коб} = \frac{K_{об}^1}{K_{об}^0} = \frac{Q_p^1}{\overline{B}_{об.з.}^1} / \frac{Q_p^0}{\overline{B}_{об.з.}^0} = \frac{I_p}{I_{об.з.}} \quad (3)$$

де 0,1 – відповідно індекси базового та звітнього періоду,

$I_{об.з.}$ ,  $I_p$  – відповідно індекси середньої вартості оборотних засобів і обсягу реалізованої продукції за інтервал часу, що аналізується.

Враховуючи співвідношення (1)-(3), показник ефективності використання оборотних засобів доцільно розраховувати як

$$E = \frac{I_p}{I_{об.з.}} \quad (4)$$

Якщо  $E \geq 1$ , то оборотні кошти підприємства (або їх окремі елементи) використовувалися ефективно. Тільки у випадку, коли  $E > 1$ , можна позитивно оцінити використання оборотних коштів. Значення  $E$  дозволяє встановити чи перевищують темпи росту реалізованої продукції темпи росту оборотних коштів.

Проводячи відповідний аналіз, слід деталізувати його за найбільш важливими елементами оборотних коштів.

Щоб дослідити зміни, які відбулися у фінансовому стані підприємства, у тому числі за рахунок змін у використанні складових його майна, доцільно розрахувати узагальнюючий показник оцінки фінансового стану, який пропонується визначати як середньо зважену величину нормованих значень відповідних показників. Нормування відбувається шляхом співвідношення фактичних значень показників з їх нормативним або рекомендованим рівнем. У коло таких показників слід включити показники ділової активності підприємства (тобто оборотності за різними складовими), ліквідності активів (які відображують співвідношення активів та заборгованості), ринкової стійкості (яка характеризує структуру джерел формування активів). [4, с. 112-113]

### Література

1. Іонін Є. Є. Оцінка майнового стану підприємств: автореф. дис. ... доктора економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Є. Є. Іонін. – Донецьк: ДНУ, 2007. – 34 с.
2. Мазуркевич І. О. Оцінка ефективності використання основних засобів на підприємстві / І. О. Мазуркевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. - №2. – С. 91-93.
3. Севастьянов Р. В. Удосконалення аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства / Р. В. Севастьянов // Економічний вісник Донбасу. – 2005. – №1. – С. 64-69.
4. Хотомлянський О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / О. Л. Хотомлянський, П. А. Знахуренко // Фінанси України. – 2007. - №1. – С. 111-117.

*Мізіна О.В., Широкова І.М.*

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стійкий економічний розвиток і країни, і її регіонів досяжний лише при економічній стійкості таких їх структурних елементів, як галузі, підприємства і організації. Економічна стійкість кожного окремого підприємства дозволяє всій господарській системі країни не лише зберегти її потенціал, але і забезпечити її якісний підйом і вихід на міжнародні ринки з новими конкурентоздатними товарами. [2, с. 23] Ефективна діяльність підприємства в умовах зростаючої конкуренції потребує постійного розвитку всіх сторін його господарської діяльності. Для цього воно повинно оцінювати, контролювати і моделювати свою економічну стійкість, забезпечуючи повне і ефективне використання внутрішніх чинників розвитку виробництва, координуючи діяльність підсистем підприємства під впливом сукупності зовнішніх чинників.

Впровадження комплексної системи забезпечення економічної стійкості промислового підприємства потребує розробки відповідних інструментів оцінки її рівня та динаміки змін, що дозволить прогнозувати погрози економічної стійкості і оперативно регулювати обсяги і структуру витрат на її забезпечення, якісно впливати на загальний фінансовий стан конкретного промислового підприємства та буде гарантом його економічного росту.

Економічна стійкість визначається як багатоаспектне поняття, що обумовлює велику кількість її трактувань. Визначенню цього поняття приділено увагу в цілій низці досліджень. Достатньо ємним та точним представляється наступне визначення: економічна стійкість підприємства – це здатність його економічної системи не відхилятися від свого стану (статичного або динамічного) при різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливах за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих і організаційних механізмів. [4, с. 18]

Складність будь-якої системи, різноманіття властивостей і ознак різних видів виробничо-господарської й комерційної діяльності підприємства обумов-

лює й різноманіття показників оцінки його діяльності. При цьому проблема їх використання полягає в тому, що жоден з них не виконує роль універсального показника, за яким однозначно можна було б судити про успіхи й невдачі у господарській діяльності підприємства. Тому вважається, що доцільно використовувати систему показників, які зв'язані між собою й оцінюють або показують різні сторони діяльності підприємства, у тому числі і його економічну стійкість. [5, с. 222] При цьому підприємство слід розглядати як відкриту соціально-економічну систему, підвладну впливу зовнішнього середовища, тобто економічну стійкість підприємства формують внутрішня й зовнішня стійкість. Під внутрішньою стійкістю розуміється пропорційність всіх ланок промислового підприємства, що забезпечують позитивну динаміку основних фінансово-економічних показників і розширене відтворення. Під зовнішньою стійкістю розуміють безконфліктну взаємодію з зовнішнім середовищем: споживачами, конкурентами, постачальниками, фінансово-кредитними установами, податковими та іншими контролюючими органами. [3, с. 21-22] Для характеристики внутрішньої стійкості підприємства виділяється чотири взаємозв'язані підсистеми: техніко-технологічна, соціальна, організаційна і фінансово-економічна. Техніко-технологічна стійкість характеризується рівнем технічної бази підприємства, мірою її відповідності сучасним вимогам і можливостям застосовувати нову техніку і технологію з урахуванням галузевої специфіки. Організаційна стійкість характеризується рівнем використання внутрішніх ресурсів підприємства: матеріальних, нематеріальних і трудових в процесі виробництва робіт (послуг). Соціальна стійкість забезпечується стійкістю кадрового складу. Фінансово-економічна стійкість характеризується здатністю підприємства відповісти по своїх фінансових зобов'язаннях, укладених договорах і контрактах на постачання продукції, виконанням робіт, послуг, а також наявністю джерел забезпечення стабільного прогресивного розвитку. [1, с. 9-10] Фінансова складова вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.

На наш погляд, розглядаючи економічну стійкість підприємства як його здатність до ефективного функціонування протягом тривалого часу, доцільно виділити різні рівні економічної стійкості. Оцінку рівня стійкості підприємства слід проводити залежно від певного проміжку часу, відповідно до якого вона оцінюється. Відомо, що рівнозначні за своєю силою загрози по-різному впливають на результати господарської діяльності підприємства й тому можуть призвести до його кризи в різні періоди часу: технічна відсталість зумовлює підвищення собівартості та зменшення прибутковості (або підвищення збитковості) підприємства, що згодом може призвести до втрати його фінансової незалежності, при цьому низка ліквідності активів та низький рівень показників фінансової стійкості можуть обумовити втрату платоспроможності вже у найближчий термін. Тому у процесі діагностики загального рівня економічної стійкості підприємства доцільно виділити такі її основні форми, як тактична і стратегічна економічна стійкість. При цьому загальний рівень економічної

стійкості визначається на підставі оцінки цих двох складових. Тактична економічна стійкість передбачає відсутність загроз, здатних призвести до припинення життєдіяльності (банкрутства) підприємства, а також відображає здатність підприємства до відтворення у процесі здійснення ним господарської діяльності. У процесі діагностики рівня тактичної економічної стійкості пропонується оцінювати такі її основні складові: фінансову, виробничу, інтелектуально-кадрову (яка є частиною соціальної складової і характеризує ефективність використання трудових ресурсів підприємства). Стратегічна економічна стійкість характеризує рівень економічного потенціалу підприємства, який обумовлює здатність підприємства до подальшого успішного функціонування. До основних складових стратегічної стійкості підприємства пропонується віднести такі: техніко-технологічну, безпосередньо соціальну складову, ринкову.

Якщо тактична економічна стійкість повинна відображати ефективність використання ресурсів, то стратегічна стійкість – наявність і якість ресурсів у розпорядженні підприємства взагалі (використання новітніх технологій і техніки у виробництві, наявність кваліфікованого персоналу, становище на ринку збуту продукції тощо).

Отже, можна зробити висновок, що для кількісної оцінки економічної стійкості підприємства необхідна, перш за все, система одиничних показників стійкості, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства окремо за різними складовими. Але, оскільки стійкість є одним з проявів властивостей цілісності і визначається, як здатність системи зберігати своє існування, підтримуючи основні параметри на заданому рівні, ці показники повинні бути включені в комплексний (інтегральний) показник, який служить інструментом аналізу, планування і управління економічною діяльністю підприємства. При цьому чисельне значення окремих складових економічної стійкості підприємства зазвичай пропонується визначати як середньозважений ступінь відповідності фактичних значень оціночних показників їх рекомендованим значенням. Подальші дії пов'язані з розробкою методології побудови відповідного інтегрального показника та обґрунтування границь його змін, які дозволяють надавати інтерпретацію ступеня економічної стійкості підприємства.

### *Література*

1. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях. – Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.
2. Бодров О.Г., Мальгин В.А., Тимирясов В.Т. Экономическая свобода и устойчивость предприятия. – Казань: Изд-во «Таглитат», 2000. – 208 с.
3. Брянцева И.В. Рейтинговая оценка экономической устойчивости строительного предприятия // Экономика строительства, 2002. – № 11. – С. 20-27.
4. Іванов В.Д. Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу) / Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля; [Відп. ред. Уманський О.М.] – Луганськ, 2005. – 266 с.

5. Тхор С.А. Оценка экономической устойчивости предприятий // Прометей. – Регион. сб. науч. трудов по экономике. Вып. 2 (14). – Донецк: ИЭПИ НАНУ, Юго-Восток, 2004. – С. 221-225.

*Неровня Н.В., Кравченко О.С.*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТЕРМІНУ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ»**

В ринковій економіці конкурентоспроможність відіграє одну з головних ролей економічного розвитку країни. Це обумовлено тим, що для будь-якого підприємства основною умовою досягнення необхідного рівня прибутковості є забезпечення конкурентоздатності товарів або послуг. Як свідчить практика, цієї мети досягають підприємства з більш високим конкурентним потенціалом. Під «конкурентним потенціалом підприємства» розуміють як реальну, так і потенційну здатність підприємства розробляти, виготовляти, реалізовувати та обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоздатні вироби, тобто товари, що перевершують за якісно-ціновими параметрами аналоги та мають більший попит у споживачів. Тому дослідження проблем підвищення конкурентоспроможності підприємства є дуже актуальною темою в умовах ринкової економіки.

Проблемами дослідження конкурентоспроможності підприємства та її підвищення присвячено роботи таких вчених, як М. Портера [4], Ф. Котлера [3], С. Савченка [5], О. Пономарьова [1], Р. Фатхутдінова [6], М. Єрмолова [2], Г. Кучерука [1] та інших.

Однак вивчення економічної літератури показало, що на сьогоднішній день не існує єдиної думки щодо визначення сутності терміну конкурентоспроможності підприємства. Так на думку М. Єрмолова [2], конкурентоспроможність виробника є відносною характеристикою, яка відображає відмінності процесу розвитку даного виробника від підприємств-конкурентів як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.

С. Савченко[5] сверджує, що конкурентоспроможність підприємства – це реальна та потенційна спроможність підприємства проектувати, виготовляти та збувати в тих чи інших конкретних умовах продукцію, яка користується більшим попитом у споживачів за умови ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку

Нобелівський лауреат з економіки 1974 р., австрійський учений Фрідріх А. фон Хайек [7] відзначає, що конкуренція — процес, за допомогою якого люди одержують і передають знання. На його думку, на ринку тільки завдяки конкуренції приховане стає явним.

На думку Р. Фатхутдінова [6], конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для отримання перемоги чи до-

сягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах.

Усесвітньо відомий економіст М. Портер [4] розглядає конкуренцію як динамічний процес, що безперервно змінює ландшафт, на якому з'являються нові товари, виробничі процеси і ринкові сегменти. Інше визначення конкурентоспроможності підприємства розкриває нам це поняття як здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів.

Аналіз наведених та інших відомих тлумачень сутності конкуренції дозволяє розглядати зазначену економічну категорію як, по-перше, функціональну умову розвитку ринкових відносин; по-друге, змагальність суб'єктів ринку за найбільш вигідні умови виробництва і продажу продукції; по-третє, елемент зовнішнього оточення фірми.

Отже, конкурентоспроможність підприємства відображає його можливості до ведення ефективної господарської діяльності і забезпечення прибутковості в умовах конкурентного ринку. Інакше кажучи, конкурентоспроможність підприємства – це здатність забезпечити випуск і реалізацію такої продукції, яка має які-небудь переваги в порівнянні з продукцією інших товаровиробників.

Висока конкурентоспроможність підприємства зумовлюється наявністю трьох ознак: задоволеності споживачів та їх бажання зробити повторну покупку; відсутності претензій до фірми з боку суспільства, акціонерів та партнерів; відчуття гордості працівників фірми за діяльність у ній та бажання сторонніх отримати роботу саме в цій компанії.

Аналізуючи поняття конкурентоспроможність можна виділити п'ять типів конкурентних переваг виробників: ресурсні – конкурентні переваги компанії, пов'язані з ціновими характеристиками продукції, що закуповується для господарської діяльності; технологічні – конкурентні переваги виробників, обумовлені експлуатацією технологій, що дозволяє використовувати ефект масштабу виробництва, який збільшує споживчий попит за рахунок цінових та якісних характеристик; інноваційні – конкурентні переваги, пов'язані з якісними параметрами продукції, які сформульовані за рахунок результатів НДЕКР; глобальні – конкурентні переваги виробників, які визначили і виконують стандарти загальногуманітарної господарської діяльності та реалізуються спільними діями фірм і держави; культурні – конкурентні переваги виробників, обумовлені історичними та культурними зв'язками країн, що дозволяють фірмам підтримувати ринки збуту та ресурсів.

Саме на такі переваги конкурентів слід звертати увагу кожному конкуруючому підприємству, аналізувати їх, робити відповідні висновки та покращувати свої характеристики виробництва.

Таким чином, більш обґрунтоване та повне розкриття сутності терміну «конкурентоспроможність підприємства» дозволяє виявити зробити висновок, що кожне з наведених визначень має свою особливість і відмінність, але в ці-



лому сутність конкурентоспроможності підприємства полягає у вмінні створити та реалізувати товари чи послуги, що мають найвищі економічні та соціальні переваги.

### **Література**

1. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність підприємства [Текст] / О. С. Пономарьова, Г. Ю. Кучерук // Економіка. Фінанси. Право : Щоміс. інформ.-аналіт. альм. - 2009. - N 5. - С. 7-9 : табл. - Бібліогр. : с. 9.
2. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара // Как продать товар на вашем рынке. – М.: Мысль, 1990.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер ; пер. с англ.– М.: ООО Изд-во “АСТ”, 2000. – 272 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; пер.с англ.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.– 454 с.
5. Савченко В.Е. Современное предпринимательство. Экономические и организационные основы. Проблемы формирования и регулирования. М., 1997.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002. – 886 с.
7. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода. – СПб.: Пневма, 1999. – 212 с.

*Новикова Ю. Е., Кравченко Е. С.*

## **РАЗВИТИЕ МП: ЗАРУБЕЖНАЯ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА**

Евроинтеграция Украины, вхождение ее в мировое сообщество как равноправного рыночного партнера непрерывно связано с таким многогранным процессом, как развитие предпринимательства. Проблема становления и развития предпринимательства в экономике любой страны, в том числе и Украины, является достаточно актуальной. Уровень развития предпринимательства в целом обеспечивает не только материальную стабильность населения, но и развивает интеллектуальные, нравственные, культурные и другие качества человека. Итогом реализации человеческого потенциала являются знания и творчество, стимулирующие появление новых технологий, которые, в свою очередь, обеспечивают достижения в сферах медицины, связи, сельского хозяйства, энергетики, промышленного производства и др.. [1, с. 13]

Сегодня именно с малым предпринимательством государство связывает надежду на скорые позитивные структурные изменения в экономике, выход из экономического кризиса и создания условий для расширения и внедрения рыночных реформ.

Предпринимательство - это самостоятельная, инициативная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность, которая осуществля-

ется субъектами хозяйствования (предпринимателями) с целью достижения экономических и социальных результатов и получение прибыли. [2]

Изучение опыта развития малого предпринимательства в зарубежных странах показывает, что для развития малого предпринимательства создается благополучная почва:

1) уделяется первоочередное почтение со стороны правительственных органов, частных структур, общественных организаций

2) установлены благоприятные законодательные условия

3) установлена соответствующая институциональная среда.

В Украине развитию малого предпринимательства препятствует ряд факторов. А именно:

1. Организационно – правовые трудности учреждения бизнеса

2. Недоступность кредитных ресурсов

3. Недостаточный уровень поддержки со стороны государства

4. Территориальные диспропорции – концентрация малых предприятий, наличие промышленных центров и нужда их в отдаленных районах и селах

5. Неблагоприятная налоговая политика

6. Достаточно громоздкая система бухгалтерского учета и отчетности

7. Слабость инфраструктуры малого предпринимательства

8. Неоднозначность и противоречивость действующей нормативно – правовой базы.

Так исследования показывают, что доля малого и среднего предпринимательства в ВВП рыночных стран составляет: Великобритании — 50—54%, Германии — 50—53%, Италии — 57—60%, Франции — 55—62%, США — 50—52%, Японии — 52—55%, Украины — 10—15%.

Таким образом, повышение роли и значения малых предприятий в экономике Украины выдвигает новые требования заранее формирования соответствующей рыночной инфраструктуры (финансово-кредитные институты, биржи, инвестиционные фонды и компании, информационные консультативные фирмы, бизнес - центры и тому подобное), потому государственные органы должны больше внимания уделять формированию ее основных элементов и выработке надлежащей законодательной базы. Реализация этих мероприятий предоставит нашим предпринимателям значительные возможности в самореализации. Тем самым предпринимательство может достичь повышения своих показателей к уровню развитых стран. [3, с.305]

### **Література**

1. Зеркало недели, №12 (2009 г.), Хандурин Н. / Малое предпринимательство – мостик к гражданскому обществу, - №12, 27 марта-2 апреля
2. Хозяйственный Кодекс Украины
3. Экономика предприятия. Под общ. ред. С.Ф. Покропивного. - К.: КНЭУ, 2008 - 608с.

*Новицька О.В., Лисенко С.М.*

## **ЕФЕКТИВНЕ ВІДТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ВП ШАХТА «РОСІЯ» ДП «СЕЛИДІВВУГІЛЛЯ»**

Складний і неоднозначний перебіг трансформаційних процесів в економіці України обумовлює необхідність пошуку шляхів найбільш ефективного використання усіх елементів потенціалу підприємств, у першу чергу, основних виробничих фондів (ОВФ) як найбільш капіталомісткого ресурсу зі значним періодом виробничого використання. Підприємство як основна господарська ланка народного господарства країни, яка функціонує самостійно на засадах самоокупності і самофінансовості, в першу чергу зацікавлене в підвищенні ефективності виробництва та збільшенні прибутковості. У вирішенні цього завдання велика роль відводиться проблемі підвищення ефективності відтворення і використання основних виробничих фондів підприємства, які підвищують рівень його матеріально-технічної бази, як а в значній мірі визначає обсяги виробництва продукції. Основні засоби - це база, без якої не може працювати підприємство в цілому. Основні виробничі фонди, що складаються з будинків, споруджень, машин, устаткування й інших засобів праці, що беруть участь у процесі виробництва, є основою діяльності фірми, без якої не може працювати підприємство в цілому, а також розпочинати свою діяльність. Рациональне й ощадливе використання основних фондів підприємства є на сьогодні однією з найактуальніших задач, що стоять перед економікою. Вдосконалення економічних відносин на підприємствах, оптимізація управління для досягнення економічного зростання в країні зумовило вибір даної теми дослідження, визначає її актуальність та структуру наукової роботи.

Метою даної роботи є наукове обґрунтування шляхів підвищення ефективності відтворення та використання основних фондів на ш. «Росія», що забезпечить економічне зростання в умовах ринкового середовища.

Ш. «Росія» є відокремленим підрозділом державного підприємства «Селидіввугілля» та знаходиться у м. Новогродівка, Донецької області.

Результат техніко-економічних показників діяльності ш. «Росія» свідчить, що видобуток вугілля поступово знижується, зокрема за звітний рік знизився на 22 тис. т.

Аналіз собівартості 1т вугілля показав, що у 2008 р. вона зросла у порівнянні з минулим роком на 44%, а у 2009 році знизилась на 4% у порівнянні з попереднім роком та зросла на 40% у порівнянні з базовим 2007 роком.

Аналіз чисельності персоналу показав, що у 2008 році він зріс на 14% у порівнянні зх. 2007 роком, а у 2009 знизився на 2% у порівнянні з 2008роком. Але, все ж таки, на даному підприємстві існує проблема недостатньої кількості керівників та спеціалістів.

Аналіз оплати праці показав, що середня заробітна плата працівників зросла у 2008 році на 52%, а у 2009 знизилась на 26%. Однією з основних при-

чин цьому є недовиконання річного плану видобутку вугілля, а також зниження продуктивності праці робітників.

Аналізуючи безпосередньо використання основних фондів ш. «Росія», можна прийти до висновків, які характеризують ефективність його діяльності.

Розрахований коефіцієнт оновлення основних фондів у 2009 році показав, що частина модифікованого нового обладнання, введеного в експлуатацію у звітному періоді, від загальної вартості основних фондів, становить 0,5 %, у 2007 – 1% також, у 2008 – 0,6%.

Коефіцієнт вибуття показав, що 9 % основних виробничих фондів, що були на балансі підприємства 2009 р., вибули внаслідок їх фізичного чи морального зносу, в результаті реалізації зайвих основних фондів, у 2008 – 0,2%, у 2007 році - 0,1%.

Коефіцієнт приросту показав, що приріст основних фондів у 2009 році склав - -9,7%, у 2008 - - 0,1%, у 2007 – 0,8%. Від'ємне значення даного показника у 2008 -2009р.р. свідчить про те, що кількість вибулих основних фондів перевищують кількість введених.

Коефіцієнт зносу показав тенденцію підвищення: у 2007 – на 46%, у 2008 – на 53%, у 2009 – на 59%. Результатом цього є зниження показника придатності основних засобів на кінець звітного року: у 2007 – 54%, у 2008 – 47%, у 2009 – 41%, які показують, скільки основних засобів ще треба перенести на новостворену продукцію. Зростання коефіцієнта зносу основних фондів призводить до зменшення кількості придатних до подальшого використання основних фондів.

Щодо узагальнюючих показників можна сказати, що фондоозброєність праці зменшується з кожним роком: у 2007 – 89,9 тис. грн., у 2008 – 89,2 тис. грн., у 2009 – 87,8 тис. грн. Даний показник зменшується з кожним роком, що свідчить про зменшення наявних виробничих фондів на фабриці.

Показник фондовіддачі дещо зростає за 3 роки: у 2007 – 0,69, у 2008 – 0,82, у 2009 році – 1,02 грн.

Фондомісткість характеризує рівень основних фондів, необхідний для випуску продукції на 1 грн: 2007р – 1,45 грн., 2008 – 1,22 грн., 2009 – 0,98 грн. Аналіз даних показує, що фондомісткість активної частини поступово зменшується( значить знижується потреба у ОФ): 2007р – 1,33 грн., 2008 – 1,09 грн, 2009 – 0,87грн. Це свідчить про збільшення активної частини ОФ.

Розрахунок відносної економії основних фондів показав, що підприємство у своєму резерві має ще 57408,7 грн. Це свідчить про ефективне використання основних фондів.

Поліпшення використання діючих основних фондів і виробничих потужностей підприємства, у тому числі нововведених в експлуатацію, може бути досягнуто завдяки:

1) підвищенню інтенсивності використання виробничих потужностей і основних фондів - підвищення віддачі засобів праці на одиницю часу, що можливо за рахунок своєчасної заміни і мобілізації морально застарілого устатку-

вання, організації прискореного введення в експлуатацію придбаної нової техніки тощо;

2) підвищенню екстенсивності їхнього навантаження - збільшення часу роботи основних виробничих фондів, скорочення простоїв устаткування, підвищення коефіцієнту змінності роботи, зниження частки недіючих машин та устаткування. Зокрема, підвищення коефіцієнтів змінності роботи устаткування підприємства може бути досягнуто шляхом: розширення зони багатOVERSTATного обслуговування; суміщення професій.

Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість же виробленої продукції при наявному розмірі виробничого апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин і устаткування протягом доби, місяця або року, тобто їх екстенсивного завантаження, а з другого, — від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження). Будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання виробничих потужностей і основних фондів, розроблювальний у всіх ланках управління промисловістю, повинний передбачати забезпечення росту обсягів виробництва продукції насамперед за рахунок більш повного й ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і устаткування. Великим резервом збільшення продуктивної роботи виробничого устаткування є максимально можливе скорочення його простоїв.

Важливою умовою підвищення ефективності відтворювальних процесів основних фондів є оптимальність термінів їх експлуатації, і передусім активної їх частини, відповідно до первинного технологічного призначення. При цьому як скорочення, так і подовження терміну експлуатації по-різному впливають на ефективність відтворення та використання знарядь праці. Скорочення термінів експлуатації основних фондів, з одного боку, уможливорює прискорення їх оновлення, зменшення морального старіння, зниження ремонтно-експлуатаційних витрат, а з іншого, — зумовлює зростання собівартості продукції за рахунок амортизаційних сум, потребує більших за обсягом інвестиційних ресурсів для нарощування виробничих потужностей машинобудування.

Важливе значення в підвищенні ефективності використання основних засобів мають соціальні фактори, а також фактори матеріального стимулювання працівників.

Отже, можна виділити найважливіші шляхи підвищення ефективності використання основних необоротних активів підприємства:

- поліпшення складу, структури і стану основних фондів підприємства;
- зниження фондомісткості, підвищення фондовіддачі та продуктивності праці на підприємстві;

Результат даної роботи є складовою частиною комплексного аналізу використання основних фондів на виробничому підприємстві. Тому перспективи подальших досліджень вбачаються в аналізі організаційних та мотиваційних

факторів підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів підприємства.

### *Література*

1. Й.М. Петрович, І.О. Будіщева. І.Г. Устінова та ін. за ред Й.М. Петровича - Економіка виробничого підприємства: Навч. Посіб./ - 3-тє вид., випр. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. - 405с. - (Вища освіта ХХІ століття).
2. «Економіка підприємства» О.О. Гетьман, В.М. Шаповал Підручник. - К.: КНЕУ, 2002. 455с.
3. О.П. Крайник, Є.С. Барвінська Економіка підприємства: Навчальний посібник/ За редакцією О.П. Крайник/Львів : Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект - Захід», 2003р.
4. С.Ф. Покоропівний. «Економіка підприємства»: Підручник в 2-х томах. - К.: Вид-во «Хвиля-Прес», Донецьк, 1995. - 400с.
5. Л.А. Лахтіонова Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. - К.: КНЕУ, 2001. - 457с.
6. Привлечение инвестиций в угольную промышленность Украины: состояние, проблемы и пути решения: Монография / Л.В. Байсаров, М.А. Ильяшов, А.В. Корзун, В.И. Логвиненко, С.В. Янко. Под общей редакцией В.Ф. Януковича. - Киев: Основа, 2002. -288с.
7. Зінь Е.А. Турченко М.О. Планування діяльності підприємства: Підручник. - К.: «Професіонал», 2004. - 320с.

*Палій Н.С.*

## **РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ**

**Постановка проблеми і її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями.** Ідея національних проектів не є новою для світової практики, проте в умовах фінансово-економічної нестабільності, активізації кризових явищ вона стає все актуальнішою. Поява проблематики національних проектів пояснюється необхідністю поєднання економічних інтересів держави з інтересами широких верств населення, так як підвищення якості життя та добробуту українських громадян є ключовим завданням державної політики. Нещодавно Президентом України було ініційовано запровадження Інституту національних проектів в контексті економічного розвитку держави. Планується, що національних проектів буде небагато, але вони мають створювати умови на проривних напрямках для вирішення найгостріших проблем у суспільстві, забезпечення невідкладних потреб наших співгромадян.

Згідно даних соціологічних досліджень, більше половини населення України турбує зростання цін і в першу чергу, на продукти харчування. Від 30 % до 40 % громадян переймаються низькими зарплатами та безробіттям, підвищенням тарифів на послуги житлово-комунального господарства та відсутністю

реального соціального захисту людей похилого віку, малозабезпечених, багатодітних сімей. [1, с.10-12]

Дослідження теорії та практики національних проектів присвячено багато публікації у рамках проблематики економічного росту, державного регулювання економіки, інноваційного розвитку, теорії інвестицій.

В умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи, обмеженості фінансових ресурсів, дефіциту державного бюджету, перед Урядом України постало важливе завдання із забезпечення відбору найпріоритетніших проектів, які держава має можливості впровадити в якості національних.

**Метою** статті є дослідження розвитку національних проектів в сучасних умовах, зокрема у соціальній сфері.

**Виклад основного матеріалу.** У Росії програма пріоритетних національних проектів була сформульована у 2005 р. Пріоритетними напрямками було обрано такі: охорона здоров'я, освіта, житло та сільське господарство.

Вихід з кризи і посткризового розвитку країни Уряд Казахстану бачить у частковій зміні парадигми економічної політики і проведенні в країні з 1 січня 2010 п'ятирічної Програми форсованої індустріалізації.

Було заплановано здійснити відхід від глобальних експортно-орієнтованих проектів, продукція яких практично не мала внутрішнього споживача та переключитися на галузі, орієнтовані на внутрішній попит.

Оголошено сім пріоритетів: АПК і сільгосппереробка; розвиток будівельної індустрії та виробництва будівельних матеріалів; розвиток нафтопереробки та інфраструктури нафтогазового сектора; розвиток металургії та виробництва готових металевих продуктів; прискорення розвитку хімічної, фармацевтичної та оборонної промисловості; енергетика, включаючи розвиток чистої енергетики; розвиток транспортної та телекомунікаційної інфраструктури.

Під контролем Уряду Казахстану в даний час реалізуються 382 проекти загальною вартістю 61 млрд. дол., 37 із них визначені як проривні.

Під впливом світової фінансової кризи Китай прийняв рішення переорієнтуватися на задоволення внутрішнього попиту за рахунок пріоритетного розвитку сільської інфраструктури, підвищення якості комунальних послуг та рівня охорони здоров'я і освіти, широкомасштабного будівництва в агропромисловому секторі, збільшення доходів селян.

У 2010 році влада Китаю виділила на будівельні проекти в західних регіонах країни 100 млрд. дол. В першу чергу, це автомобільні і залізничні дороги, аеропорти та енергетичні об'єкти. Уряд Китаю має намір за рахунок масштабного будівництва підвищити внутрішній попит, щоб менше залежати від зовнішніх покупців китайських товарів.

Тож, аналіз міжнародного досвіду із запровадження національних проектів свідчить про доцільність їх використання в Україні, зокрема, досвід Казахстану, Китаю в частині переорієнтування на розширення внутрішнього попиту та стимулювання подальшого стійкого зростання економіки країни на основі інноваційних перетворень.

Водночас, запровадження російських національних проектів в соціальній сфері було можливе завдяки значним обсягам бюджетного фінансування зі Стабілізаційного фонду РФ.

На сьогодні в Україні створено базу даних стратегічно важливих для держави і привабливих для інвесторів інноваційних та інфраструктурних проектів, реалізація яких потребує залучення інвестицій, у тому числі іноземних. Також Кабінетом міністрів України створено Державне агентство з управління національними проектами, основним завданням якого є забезпечення реалізації стратегічно важливих проектів, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України.

Планується, що реалізація національних проектів відбуватиметься за трьома рамочними напрямками: розвиток транзитного потенціалу країни (транспорт, в т. ч. для транспортування газу); розвиток енергетичної ефективності і безпеки (диверсифікація енергоресурсів, розширення потужностей відновлюваних джерел енергії); розвиток людського потенціалу (соціальні проекти з покращення медичного обслуговування та соціальної допомоги).

Стосовно соціальних проблем, то розглядаються ініціативи щодо програми ефективних житлових субсидій, послуг для людей похилого віку, підтримки інвалідів.

В Україні десятки років йде фахова дискусія, щодо пріоритетних сфер з точки зору економічного розвитку. На основі узагальнення деяких думок [2, с. 8] можна запропонувати стратегічно важливі напрями розробки національних проектів в Україні:

1. **Розвиток агропромислового комплексу. Забезпечення продовольчої безпеки, рівень якої безпосередньо впливає на здоров'я нації, продуктивність праці, тривалість життя.** Україна за своїм природно-ресурсним та аграрним потенціалом посідає провідне місце серед країн світу. Однак цей потенціал використовується вкрай неефективно, а агропромисловий комплекс України за рівнем розвитку значно відстає від передових країн світу і ЄС.

2. **Розвиток імпортозаміщуючих виробництв, у першу чергу, в галузі енергетики, сільського господарства, машинобудування, фармацевтичної, харчової та легкої промисловості.** Ці позиції переважають в товарній структурі імпорту України в останні роки, що призводить до негативного сальдо торговельного балансу України.

3. **Реалізація інноваційно-інвестиційних проектів, зокрема, у галузі переробки та утилізації побутових відходів, розвитку гідро- та вітроенергетики; виробництва синтетичного газу з вугілля; розвитку нанотехнологій.**

4. **Реалізація інфраструктурних і транспортних проектів.** Серед таких проектів можуть бути реконструкція аеропортів, будівництво мостів, доріг, запуск високошвидкісних залізничних маршрутів, переоснащення портів, будова логістичних маршрутів.

5. **Проекти з енергозбереження, видобутку вуглеводнів.** Енергозалежність України негативно впливає на її енергетичну безпеку. Через неста-



більшість і слабку прогнозованість цін на енергоносії потерпають більшість українських підприємств, частка енергоносіїв в собівартості яких є досить високою.

6. Сприяння діяльності **високотехнологічних підприємств**, в тому числі, підприємств **оборонно-промислового комплексу (ОПК)**, літакобудування тощо. Україна досі входить в десятку експортерів продукції оборонного і військового призначення. Однак, внаслідок потужної конкуренції на світових ринках, Україна поступово втрачає свої позиції.

**Висновки.** До можливих критеріїв оцінки національних проектів можна віднести: масштаби охоплення економічних суб'єктів, географічне покриття, рівень впровадження енергозберігаючих та інноваційних технологій та характер впливу проекту на суміжні галузі.

При розробці національних проектів варто вивчити можливості підприємств та організацій державного сектору з метою максимального залучення їх потужностей при реалізації національних проектів та проаналізувати міжнародний досвід інвестиційної діяльності державних інвестиційних фондів, стабілізаційних фондів, державних корпорацій.

**Перспективами подальших досліджень у даному напрямі** є розвиток концепції національних проектів в Україні та розробка системи практичних заходів щодо посилення соціалізації економіки.

### ***Література***

1. Кириченко, І. [Текст] : Українська подоба капіталізму: життя в економ-варіанті // Дзеркало тижня. - 2010. - № 27 (807). – С. 10-11.
2. Шемаєв, В. [Текст] : Нацпроекти в Україні: інвестиційні чи соціальні? // Економічна правда. - 2010. – № 36. – С. 8-9.

*Петренко Т.С., Цветнова О.В.*

## **ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Малий бізнес є важливою складовою ринкової економіки. Досвід розвинених країн свідчить, що 60% валового внутрішнього продукту забезпечує малий бізнес. На підприємствах цього сектора працює 50% загальної чисельності зайнятих. У 2009р. в Україні зареєстровано 340,0 тис. малих підприємств. Середньорічна чисельність зайнятих в цьому секторі економіки становила 1505 тис. осіб, що складає 16,7% від загальної кількості найманих працівників.

За оцінкою спеціалістів, в Україні налічується близько 100 тис. малих підприємств і 900 тис. господарських суб'єктів, яких у відповідності з міжнародними критеріями, можна зарахувати до сектору малого бізнесу. В цьому секторі економіки зайнято приблизно 2,5 млн. осіб, що становить тільки бли-

зько 10% зайнятого населення. Виходячи з цих результатів і порівнюючи їх із світовими, можна сказати, що Україна потребує 3-4 разового збільшення кількості малих підприємств.

Тому актуальність дослідження цієї проблеми полягає в необхідності створення ефективної системи управління малими підприємствами зумовлена їх важливим місцем у забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку країни. Формування і розвиток в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки з розвиненим, конкурентоспроможним приватним сектором передбачає прискорений розвиток малого підприємництва та його основної складової – малих підприємств. В умовах переходу економіки країни до ринкових відносин суб'єкти малого підприємництва здатні гнучкіше та оперативніше реагувати на запити споживачів, порівняно легко пристосовуватись до кон'юнктури ринку, швидко освоювати нові види продукції та послуг, сприяти послабленню монополізму, створювати додаткові робочі місця.

Згідно ст.1 Закону України « Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000р. №2063- III під малими підприємствами розуміють юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь – якої організаційно – правової форми господарювання та форм власності, в яких середньооблікова кількість працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб та обсяг річного доходу не перевищує 500 000євро.

Мале підприємництво є найбільш динамічним елементом структури національного господарства..

Суть та значення малого бізнесу полягає в тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; Здійснює структурну перебудову економіки, швидко окупність витрат; має високу мобільність, сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції.

Малі підприємства в усьому світі відіграють важливу роль. В останні декілька років у Західній Європі , США і Японії велике значення набув дрібний бізнес, де він поданий сукупністю малих і середніх підприємств. Основна їхня маса – це дрібні підприємства, у яких працюють не більше ніж 20 осіб. Малі підприємства забезпечують 2/3 приросту нових робочих місць, що дозволило значно скоротити безробіття в цих країнах.

Однією з важливих проблем малого бізнесу в Україні є кредитування .Кредити даються тільки під заставу або за наявності поручителя, на що не завжди мають можливість малі підприємства. Спілки малих підприємств, як і спеціальні фонди, не виступають поручителями по кредитах, які одержують ці підприємства. Немає спеціальних банків, які обслуговували б малий бізнес. Особливо в скрутному стані знаходяться приватні малі підприємства. Неможливість одержати кредит виключає спроможність конкурувати з іншими підприємствами.

Малі підприємства мають потребу також в інформаційному обслуговуванні, підготовці кадрів, у пільговому банківському кредиті та в іншій допомозі.

Заслугує на увагу досвід фінансово – кредитної підтримки малого бізнесу з боку держави через прямі і гарантовані позики. Прямі позики видаються невеликим фірмам на певний строк під більш низькі ставки, ніж кредит на приватному ринку позичкового капіталу. Гарантовані позики дають кредиторам державні гарантії до 90% позичкового капіталу. У такий спосіб держава намагається зацікавити приватні банки, торгові промислові корпорації, страхові компанії, пенсійні фонди в наданні капіталу дрібним фірмам.

Є й інші форми державної підтримки: забезпечення малих підприємств держзамовленням, надання особливих пільг підприємствам, які утворюються в регіонах із слабкою розвинутою промисловістю.

Малі підприємства в Україні стикаються з багатьма труднощами. Одна з важливих проблем є законодавча база, на яку зараз може спиратися мале підприємство. Можна назвати чимало правових документів, які так чи інакше регулюють мале підприємство, але трудність полягає у тому, що по-перше, немає зведеної єдиної законодавчої основи сьогодишньої діяльності українських малих підприємств; по – друге, наявні розрізнені документи, постанови перетворюються в життя далеко не завжди.

Немає системи проведення глибокого аналізу діяльності малих підприємств. Немає належного обліку результатів їхньої роботи, практично відсутня звітність за тим показниками, що надають право малим підприємствам скористатися пільгами щодо оподаткування.

Матеріально – технічне забезпечення малих підприємств здійснюється в недостатньому обсязі і несвоєчасно. Машин, устаткування, приладів, призначених для малих підприємств і враховуючи їх специфіки, немає. Обмежено доступ малих підприємств до високих технологій, тому що їх купівля потребує значних одноразових фінансових витрат.

З метою розвитку малого бізнесу і забезпечення державної підтримки малого підприємництва Уряд України прийняв спеціальні постанови. Передбачаються доручення ряду міністерств щодо внесення змін і розробки відповідних положень у сфері фінансування і кредитування, науково – технічного розвитку, матеріально – технічного забезпечення і збуту продукції, підготовки кадрів, установлення додаткових пільг для суб'єктів малого підприємництва.

Основними напрямками подальшого розвитку малого підприємництва в Україні у найближчій перспективі є:

- формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу;
- вдосконалення фінансово-кредитної підтримки;
- забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств;
- інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу.

Формування відповідної законодавчої бази розвитку малого підприємництва передбачає, насамперед, встановлення правових гарантій для забезпечення свободи і захисту приватної власності; розробку дійових законодавчо-нормативних актів, спрямованих на стимулювання малого бізнесу; усунення правових суперечностей і скасування положень, що гальмують розвиток приватної ініціативи.

Зараз найактуальнішими проблемами є розробка нових та вдосконалення діючих підходів до власності та форм її захисту; створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів для суб'єктів малого підприємництва; упорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності.

### **Література**

1. Закон України "Про підприємства в Україні" від 27.03.1997 р.
2. Кузнєцова І.С. Фінансова підтримка малого підприємництва // Фінанси України. – 2001. - №6
3. Сизоненко В.О., Колесник Н.Ф. Методологічні аспекти фінансової діяльності суб'єктів малого підприємництва // Фінанси України. - 2000.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2008.
5. Ваганов К., Кириченко О. «Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні» 2008р.

*Пічугіна О.М., Жаболенко М.В.*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ПРОВЕДЕННЯ SWOT – АНАЛІЗУ**

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства, як і будь який інший процес управління, являє собою кільцеве послідовне виконання основних управлінських функцій, що тісно взаємопов'язані між собою:

1. Планування конкурентоспроможності підприємства.
2. Організація управління конкурентоспроможністю.
3. Мотивація персоналу в області конкурентоспроможності.
4. Контроль конкурентоспроможності підприємства.

Планування конкурентоспроможності підприємства включає в себе проведення маркетингових досліджень в області конкурентоспроможності, планування показників конкурентоспроможності і розробку програм маркетингу в області управління конкурентоспроможністю.

Продукція і послуги ЗАТ «Норд» повинні відповідати вимогам покупця і приносити користь людині шляхом реалізації:

- 1) постійне вивчення вимог покупців;

- 2) вивчення впливу різних режимів зберігання і обробки продуктів з врахуванням збереження їх коштовних живильних якостей;
- 3) створення конкурентоздатних і екологічно безпечних виробів високої якості;
- 4) орієнтація на випуск продукції і надання послуг, які відповідають запитам споживачів;
- 5) створення технологічних процесів, що забезпечують надійну якість при випуску кожної деталі окремо і виробів в цілому з обліком екологічній безпеці;
- 6) постійне вдосконалення системи управління якістю і системи управління довкілля;
- 7) постійне підвищення кваліфікації і екологічної освіти працівників всіх рівнів;
- 8) запобігання забрудненню довкілля через впровадження малоотходних і безвідходних технологій;
- 9) постійна робота з постачальниками матеріалів і комплектуючих виробів.

До основних показників конкурентоспроможності відносяться: ринкова доля підприємства, обсяг продажів, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток чистий, рентабельність, витрати підприємства на наукові дослідження, продуктивність праці робітників, ресурсовіддача, рентабельність ресурсів, коефіцієнт співвідношення власних і позикових засобів.

Важливе значення для діяльності підприємства має конкуренція на ринку, бо кожне підприємство, здійснюючи свою діяльність, прагне зміцнити свої позиції, отримати конкурентні переваги. Основною характеристикою, що дозволить оцінити активність конкуренції на ринку, є інтенсивність конкуренції, тобто ступінь протидії конкурентів в боротьбі за споживача або нові ринкові ніші.

Інтенсивність конкуренції проявляється в тому, наскільки енергійно фірми використовують засоби конкурентної боротьби, які знаходяться в їхньому розпорядженні, такі як більш низькі ціни, високий рівень обслуговування покупців.

Конкуренція підсилюється, коли умови господарювання в галузі штовхають підприємства на зниження цін чи на застосування інших засобів збільшення обсягів продажів.

Використовуючи власні спостереження та метод анкетування виявимо: хто є покупцем, споживачем товарів підприємства ЗАТ «НОРД». Основні характеристики споживачів, мотиви, що спонукають їх приймати рішення щодо купівлі товарів.

Продукція АТ "НОРД" розрахована в основному на споживача з середніми фінансовими можливостями, що покладено в один з принципів довгострокової маркетингової політики АТ "НОРД":

- активне і постійне вивчення запитів, побажань, пріоритетів, звичок покупців;
- активне формування споживчого попиту на продукцію АТ "НОРД";

- орієнтація на середньо забезпеченого споживача;
- забезпечення найбільш ефективного і найменше обтяжливого для споживача техобслуговування продукції АТ "НОРД";
- отримання прибутку за рахунок збільшення і прискорення обороту коштів, а не за рахунок збільшення норми прибутку;
- орієнтація на максимальне проникнення на ринки країн СНД і далекого зарубіжжя.

В умовах формування ринкової інфраструктури в Україні зростає необхідність здобуття своєчасної достовірної точної і повної інформації про діяльність самого підприємства і його оточення. Підприємство діє в постійно мінливих, динамічних умовах, обумовлених різноманіттям стосунків, що складаються між ним і різними економічними суб'єктами на ринку. Сукупність цих стосунків і складає поняття середовища маркетингу, яке глибоко зачіпає внутрішню діяльність підприємства, його стосунки із споживачами, конкурентами, постачальниками, контактними аудиторіями і силами ширшого соціального плану (політико – правові, економічні, соціально – демографічні та інші). Для забезпечення довготривалої конкурентної переваги на ринку підприємством необхідно належним чином організовувати і здійснювати процес дослідження маркетингового середовища по двох напрямках: дослідження внутрішнього і зовнішнього середовища. Аналіз безпосереднього оточення підприємства передбачає аналіз тих факторів конкурентного середовища, із якими підприємство знаходиться в безпосередній взаємодії: споживачі, постачальники, конкуренти, посередники та контактні аудиторії. Цей аналіз докладно буде проведено у наступному розділі роботи.

Внутрішнє середовище підприємства являє собою сукупність всіх внутрішніх змінних підприємства, що визначають процеси його життєдіяльності. Внутрішнє середовище постійно і самим безпосереднім чином впливає на функціонування підприємства і складає систему ситуаційних чинників усередині підприємства. До внутрішнього середовища відноситься організація управління, маркетинг, персонал, технологія, організаційна культура та імідж підприємства. Стан конкурентного середовища визначається в залежності від розрахованого інтегрального показнику конкурентної позиції підприємства, на підставі якого робиться висновок про силу впливу конкурентних сил на діяльність підприємства (таблиця 1).

Таблиця 1

Експертна шкала оцінки для визначення стану конкурентного середовища

Межі інтегрального показнику конкурентної позиції підприємства	20 і вище	15 – 20	10 – 15	0 – 10	Нижче 0
Стан конкурентного середовища	Сприятливе	Менш сприятливе	Нейтральне	Несприятливе	Жорсткі умови
ЗАТ «Група НОРД»					- 0,63

Таким чином, конкурентне середовище ЗАТ «НОРД» характеризується жорсткими умовами функціонування підприємства на ринку, бо практично всі сили конкуренції негативно впливають на комерційну діяльність підприємств.

### *Література*

1. Навчально-методичні рекомендації щодо виконання курсових робіт з дисципліни Маркетинг торговельного підприємства; Под ред. Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць, А.М. Германчук, С.І. Коломицева, О.В. Сардак, В.В. Холод. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 131с.

*Погромська І. В., Коробський Р. В.*

## **ФАКТОРИ І РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ**

Актуальність теми. Проблеми виходу України з економічної кризи змушують вчених – економістів замислюватися над пошуком різноманітних можливостей та невикористаних резервів економічного зростання. Вагоме місце серед них належить підвищенню продуктивності праці. Роки ринкових перетворень якісно змінили і збагатили тематику наукових досліджень в Україні, проте зі сторінок вітчизняних наукових журналів майже зникли публікації, присвячені проблемі продуктивності праці. Не відображає такі відомості достатньою мірою і офіційна статистика. Водночас загальновідомо, що серед низки ключових проблем економіки України – низька продуктивність праці, неефективне використання усіх видів ресурсів, вкрай низький техніко – технологічний рівень виробництва, не конкурентоспроможність основних видів вітчизняної продукції, низька частка високотехнологічної продукції, низький рівень оплати праці переважної більшості найманих працівників країни, низька якість життя. Без зростання продуктивності людської праці є неможливим забезпечення конкурентних переваг країни, її сталий економічний розвиток в умовах всеохоплюючої глобалізації.

Багатогранна проблема підвищення продуктивності праці стала предметом уваги багатьох зарубіжних дослідників, зокрема – Д.Сінка, Ф.Тейлора, Г.Емерсона, Б.Генкіна, Р.Колосової, Р.Яковлєва та ін. Серед українських дослідників істотний внесок у вивчення цієї проблеми належить А.Ревенку, А.Колоту, Т.Заяць, Г.Кулікову, О.Грішновій та ін. [5]

Метою даної статті є визначення факторів і резервів підвищення продуктивності праці.

Згідно з рекомендаціями Міжнародної організації праці розрізняють поняття «продуктивність» і «продуктивність праці». Продуктивність — це ефективність використання ресурсів — праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації — під час виробництва різних товарів і надання послуг. Продуктивність праці — це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількі-

стю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. [2, с. 97 – 98]

Під фактором зміни певного показника розуміють сукупність всіх рушійних сил і причин, що визначають динаміку цього показника. Оскільки, як зазначалося, зростання продуктивності праці має надзвичайно велике значення і для кожного підприємства зокрема, і для суспільства в цілому, вивчення факторів і пошук резервів цього зростання стає важливим завданням економічної теорії і практики (рис. 1.1.).

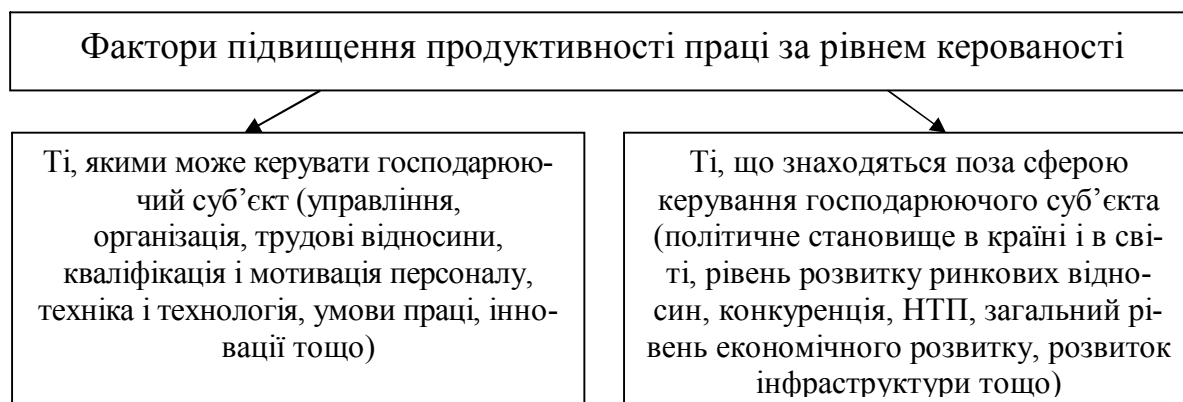


Рисунок 1.1. – Фактори підвищення продуктивності праці за рівнем керованості

Фактори зростання продуктивності праці за змістом можна поділити на три групи: соціально – економічні, що визначають якість використовуваної робочої сили; матеріально – технічні, що визначають якість засобів виробництва; організаційно – економічні, що визначають якість поєднання робочої сили із засобами виробництва.

До групи соціально – економічних факторів зростання продуктивності праці належать всі фактори, що спричиняють покращання якості робочої сили. Це насамперед такі характеристики працівників, як рівень кваліфікації та професійних знань, умінь, навичок, компетентність, відповідальність, здоров'я та розумові здібності, професійна придатність, адаптованість. До цієї групи факторів також відносяться характеристики трудових колективів, такі як трудова активність, творча ініціатива, соціально – психологічний клімат, система ціннісних орієнтацій. До групи матеріально – технічних факторів зростання і продуктивності праці належать всі напрямки прогресивних змін у техніці й технології виробництва, а саме: модернізація обладнання, використання нової продуктивнішої техніки, підвищення рівня механізації і автоматизації виробництва, впровадження нових прогресивних технологій, використання нових ефективніших видів сировини, матеріалів, енергії тощо. До групи організаційно – економічних факторів зростання продуктивності праці належать прогресивні зміни в організації праці, виробництва та управління. До них входять: вдосконалення структури апарату управління та систем управління виробництвом, по-



всюдне впровадження та розвиток автоматизованих систем управління, покращання матеріальної, технічної і кадрової підготовки виробництва, вдосконалення організації виробничих та допоміжних підрозділів, вдосконалення поділу та кооперації праці, розширення сфери суміщення професій і функцій, впровадження передових методів та прийомів праці, вдосконалення організації та обслуговування робочих місць, впровадження прогресивних норм і нормативів праці, покращання умов праці та відпочинку, вдосконалення систем матеріального стимулювання.

Важливим етапом аналітичної роботи на підприємстві є пошук підвищення резервів продуктивності праці, розробка організаційно – технічних заходів щодо реалізації цих резервів і їх безпосереднє впровадження. [3, с. 131]

Резерви зростання продуктивності праці — це такі можливості її підвищення, які вже виявлені, але з різних причин поки що не використані. Резерви використовуються і знову виникають під впливом науково – технічного прогресу. Кількісно резерви можна визначити як різницю між максимально можливим і реально досягнутим рівнем продуктивності праці в конкретний момент часу. Основне значення для економіста і менеджера має класифікація внутрішньовиробничих резервів і факторів за змістом, оскільки вона безпосередньо допомагає виявити можливості підвищення продуктивності праці на конкретному підприємстві. За сферою виникнення і дії факторії зростання продуктивності праці поділяються на: внутрішньовиробничі – ті, що виникають і діють безпосередньо на рівні підприємства чи організації; галузеві й міжгалузеві, що пов'язані з можливістю покращання кооперативних зв'язків, концентрації і комбінування виробництва, освоєння нових технологій і виробництв на рівні всієї галузі або кількох суміжних галузей народного господарства; регіональні — це фактори підвищення продуктивності праці, характерні для даного регіону (наприклад, створення вільної економічної зони). Так само, як і фактори, резерви зростання продуктивності праці за змістом поділяються на три групи: соціально – економічні, що визначають можливості підвищення якості використовуваної робочої сили; матеріально – технічні, що визначають можливості застосування ефективніших засобів виробництва; організаційно – економічні, що визначають можливості вдосконалення поєднання робочої сили із засобами виробництва.

Для найповнішого використання резервів зростання продуктивності праці на підприємствах розробляються програми управління продуктивністю, в яких зазначаються види резервів, конкретні терміни і заходи з їх реалізації, плануються витрати на ці заходи і очікуваний економічний ефект від їх впровадження, призначаються відповідальні виконавці. [4, с. 122 - 124]

Висновки. Підвищення продуктивності праці є головним чинником подолання економічного спаду, забезпечення стійкого і потужного зростання та підвищення рівня життя населення.

В Україні щодо підвищення продуктивності праці та в цілому й економіки є ряд невикористаних резервів та можливостей: суттєве розширення як чи-

сельності, так і активності сфери підприємництва; збільшення питомої ваги кінцевого продукту; проведення активного технічного переозброєння та реконструкції підприємств; застосування прогресивних технологій; використання сучасного обладнання; підвищення наукоємності продукції.

Фактори росту продуктивності праці – це ті рушійні сили, або причини, під впливом яких змінюється її рівень. В якості такої сили виступає технічний прогрес, удосконалення організації виробництва, управління працею тощо. Різноманіття конкретних шляхів і засобів досягнення більш високої продуктивності праці викликає необхідність розробки класифікації факторів росту продуктивності праці. Дія факторів росту продуктивності праці залежить від природних, суспільних, екологічних і матеріальних умов, у яких вони проявляються і реалізуються.

Лише ефективний розвиток економіки, розв'язання всього комплексу пов'язаних із цим проблем дозволить досягти оптимально рівня дії економічних законів, забезпечить підвищення рівня продуктивності праці.

### **Література**

1. Буряк П. Ю., Карпінський В. А. Економіка праці та соціально – економічні відносини: Навчальний посібник. – К: Центр навчальної літератури, 2004 – 440 с.
2. Завіновська Г. Т. Економіка праці: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 300 с
3. Мерзляк А. В., Михайлов Є. П. Економіка праці і соціально – трудові відносини: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с
4. Прасол В. М. Економіка праці та соціально – трудові відносини: Навчальний посібник, - Харків: ХНАМГ, 2007. – 264 с.
5. Семикіна М.В, Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання. Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17

*Рожко Ю.С.*

## **ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ РАСХОДА РЕСУРСОВ УГОЛЬНЫХ ШАХТ**

В последнее время укрепилась уверенность, что ситуация в угольной отрасли изменится лишь после приватизации. В целом Украина располагает шахтами, рентабельными для отработки запасов угля, и привлекательными для инвесторов. Вопрос в том, чтобы сделать вложения в эти предприятия выгодными для инвесторов. [1]

Некоторый спад объемов добычи усугубляется и явлениями падения спроса на угольную продукцию отдельных предприятий, связанного со снижением качества угля из-за исчерпания продуктивных пластов и высокой себестоимости добычи. Трудности реализации готовой продукции неизбежно отра-

жаются на обеспеченности шахт оборотными средствами, а это требует применения гибкой политики управления ресурсопотоками.

При определении целесообразности снижения нагрузки на шахту в условиях изменения конъюнктуры спроса, либо по причинам исчерпания запасов производительных пластов возникает необходимость получить предварительное представление о возможных последствиях падения мощности предприятия. Наиболее простой и практически важнейший (хотя и ограниченный) способ такой оценки – ожидаемое повышение себестоимости добычи угля.

Конечно, величина этого повышения зависит от конкретных условий – характера мероприятия и способа его осуществления, но вместе с этим, для реальной оценки ущерба важно знать границы возможного роста себестоимости, перейти через которые практически нельзя. Эти границы предопределены характером шахты как угледобывающего предприятия, по крайней мере, в рамках современной техники и технологии.

Опыт рассмотрения подобных предложений показывает, что во многих случаях авторы склонны к драматизации возможных последствий. [2, с. 499 - 508] Психологически это обусловлено тем, что аналитики, специализирующиеся на оценке состояния важнейших звеньев шахты, несколько преувеличивают влияние данного звена. При этом они упускают из виду, что любое предложение реализуется в составе и во взаимодействии с другими элементами угольной шахты. Например, оценивая экономическое состояние такого важнейшего элемента как подземный транспорт, трудно рассчитывать на рост себестоимости добычи угля на шахте на 20% по той причине, что все затраты на подземный транспорт не достигают 20% от общей себестоимости и превратить их в нулевые затраты невозможно.

По аналогии с этим примером можно сформулировать постулат: повышение себестоимости добычи угля вследствие снижения грузопотоков не может быть больше той части себестоимости, которая соответствует заменяемым или совершенствуемым элементам производства. Из этого непосредственно вытекает необходимость оценить структуру себестоимости добычи по процессам добычи угля.

Как известно, калькуляция себестоимости по местам затрат (производственным процессам) не составляется. Поэтому в данной работе определено участие основных производственных процессов в общешахтной себестоимости добычи угля. Этих процессов шесть: очистные и подготовительные работы, подземный транспорт, ремонт горных выработок, прочие подземные процессы (подъем, водоотлив, сжатый воздух, вентиляция, ремонт оборудования, электроснабжение и др.), поверхностный комплекс.

Для группы шахт Западного Донбасса и группы крупных антрацитовых шахт в Луганском регионе экспертным путем были распределены затраты (в процентах) между основными производственными процессами. При этом удельный вес каждого элемента себестоимости по основным процессам в составе общешахтной себестоимости можно определить из соотношения:

$$\lambda_i = \sum_{j=1}^6 a_{ij}, \quad i = \overline{1,6} \quad (1)$$

где  $a_{ij}$  - удельный вес  $i$ -того процесса в составе  $j$ -го элемента себестоимости.

В результате расчетов по приведенной схеме получены следующие данные (табл.1).

Таблица 1

## Удельный вес производственных процессов в себестоимости

Производственные процессы	Удельный вес процесса в общешахтной себестоимости, %
Очистные работы	28
Проведение и поддержание горных выработок	25
Подземный транспорт	12
Проветривание и прочие подземные процессы	21
Поверхностный комплекс	14

На основании полученных соотношений нами рассмотрены возможные границы реального увеличения себестоимости в отличие от сложившихся стереотипов. Установлено, что при снижении объема добычи на 15-20%, практически неизменном объеме проведения подготовительных выработок и некотором сокращении затрат на транспорт, повышение общешахтной себестоимости не превысит 10-12%.

Сказанное относится к отдельной шахте, но в пределах компании, кроме перечисленных, возникают и другие обстоятельства, влияющие на себестоимость добычи угля.

В этой связи главная особенность моделирования расхода производственных ресурсов заключается в принятии решений на двух стадиях: шахта и производственное объединение (компания), а затем ступенчатое регулирование расхода ресурсов на каждую добытую тонну и с учетом в функционале границ изменения себестоимости.

Если обозначить  $X$  - минимальный объем добычи, который необходимо обеспечить в течение года; а  $R$  - количество ресурсов  $i$ -го вида, требуемое для обеспечения заданного объема добычи, то величины  $X$  и  $R_i$  ( $i = 1 \dots N$ ) в модели являются основой системы ограничений. Они принимаются известными в виде принятых пределов, а затем в виде переменных при ступенчатом регулировании расходов ресурсов и повышении производственных затрат в случае падения объемов добычи.

Величина  $N$  характеризует общее количество видов ресурсов, подлежащих использованию в модели. В данном случае в понятие «ресурс» вложен достаточно широкий экономический смысл. Сюда входят все виды ресурсов, непосредственно участвующие в производственных процессах, а

также финансовые и природные ресурсы с переменной составляющей (имеется в виду отказ от отработки отдельных участков или отказ инвесторов от финансирования).

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Повышение себестоимости добычи угля представляется не столь значительным при умеренном снижении объемов добычи с одновременным ростом уровня концентрации горных работ.

2. Моделирование процессов управления ресурсами с учетом границ изменения себестоимости существенно повысит адекватность модели реальным условиям.

### *Література*

1. Інформаційно-аналітичний звіт про розвиток вугільної промисловості України за січень-лютий 2010 року [Електронний ресурс] // Матеріали Міністерства вугільної промисловості України, 2009. - Режим доступу:

[http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art\\_id=77914&cat\\_id=61332](http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art_id=77914&cat_id=61332)

2. Райхель Б.Л., Шинкаренко С.В. Показатель экономической надежности как характеристика угольной шахты. Сб. научных трудов ИЭП НАН Украины, 1999.

*Розмислов О.М.*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА СТАНОВЛЕННЯ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

**Вступ.** Проблема ресурсного забезпечення процесів формування ринка житла присвячені роботи таких вчених як Т.М. Гойдала [1, с. 142], А. Руткаускаса [2, с. 52] та інших. Актуальним питанням розвитку житлово-комунального господарства в Україні також присвячені роботи таких учених як Т.М. Строкань [3, с. 15], О.О. Сунцової [4, с. 12] та інших.

Окремим напрямом розвитку житлово-комунальної сфери є здійснення заходів по формуванню системи житлового фінансування за участю бюджетних коштів. Визначення механізму надання бюджетної підтримки на придбання житла працівникам бюджетної сфери і молодим сім'ям дозволить понизити соціальну напругу як в окремих сферах діяльності так і в країні в цілому.

Не дивлячись на заходи, що робляться урядом, не до кінця завершена робота із створення організаційних і фінансових передумов забезпечення житлом всіх категорій громадян. Вимагають подальшого розвитку і вдосконалення ринкові механізми стимулювання будівництва житла, підвищення ефективності роботи підприємств житлово-комунального господарства і будівельного комплексу, якості послуг, що надаються, будівельно-монтажних робіт і будівельних матеріалів.

Концепція житлової політики повинна базуватися на Цивільному і господарському кодексах України і сприяти принципу реалізації національної ідеї доступного житла.

Необхідність розробки концепції обумовлена потребою збільшення темпів забезпечення громадян України житлом, подолання відставання введення нового житла від попиту на нього на житловому ринку, а також зниження фізичного зносу існуючого житлового фонду до нормативного.

**Постановка завдання.** Метою формування житлової політики в Україні може стати національний пріоритет розвитку держави у напрямі розвитку доступного і комфортного житла громадянам України.

Для реалізації поставленої мети необхідно буде вирішити наступні основні завдання:

створення умов для розвитку житлового і житлово-комунального секторів економіки;

створення умов для приведення житлового фонду і комунальної інфраструктури у відповідність із стандартами якості, що забезпечують комфортні умови мешкання;

забезпечення доступності житла і комунальних послуг відповідно до платоспроможного попиту громадян України.

Досягнення мети може бути забезпечене шляхом реалізації комплексу нормативних правових, організаційних і фінансових заходів і заходів по наступним основним напрямам:

- розвиток житлового будівництва;
- вдосконалення житлово-комунального комплексу;
- розвиток іпотечного житлового кредитування населення і ринку житла;
- виконання державних зобов'язань по забезпеченню житлом категорій громадян, встановлених законодавством, і нормативне правове забезпечення організації надання громадянам житлових приміщень соціального використання.

**Результати дослідження.** Житлова проблема практично у всіх регіонах України як і раніше залишається гострою, а вирішення її – актуальним. За станом на 1 січня 2010 року в черзі на поліпшення житлових умов чикало більше 807 тис. сімей. Число сімей, що одержали житло і поліпшили житлові умови у 2009 році, склало близько 11 тис. сімей. [5]

Не дивлячись на створення основ функціонування ринку житла, придбання, будівництво і наймання житла з використанням ринкових механізмів на практиці поки доступні лише обмеженому кругу сімей з високими доходами. Основними причинами низького платоспроможного попиту на житло є нерозвиненість механізмів довгострокового іпотечного житлового кредитування, інфраструктури ринку житла, високий рівень ризику на ринку житла і іпотечних кредитів. А негативна дія кризи фінансово-кредитної системи 2008 року відкинули ці показники на найнижчий рівень.

Стан житлово-комунального господарства характеризується низькою інвестиційною привабливістю і вимагає залучення великих інвестицій для модернізації і розвитку. Реформа житлово-комунального господарства повинна забезпечити проведення його технологічної і управлінської модернізації із залученням інвесторів і приватних інвестицій, формуванням реальних власників житлових приміщень в багатоквартирних будинках з передачею ним функцій управління загальним майном багатоквартирного будинку.

Для досягнення мети по формуванню ринку доступного і комфортного житла необхідна реалізація політики, направленої на підвищення платоспроможного попиту населення на житло через розвиток різних форм позабюджетного фінансування, адекватне збільшення об'ємів пропозиції житла через розвиток житлового будівництва, а також підвищення якості житлових і комунальних послуг.

В цілях підвищення доступності житла для населення необхідно забезпечити умови для розвитку системи іпотечного житлового кредитування і інших механізмів розширення платоспроможного попиту, системи рефінансування іпотечних житлових кредитів, відповідної ринкової і адміністративної інфраструктур.

Основні напрями житлової політики в рамках пропонованої Концепції мають бути тісно пов'язані із завданнями і цілями державних цільових програм в області житлового будівництва.

При цьому житлова політика повинна здійснюватися за чотирма пріоритетними напрямами:

- збільшення об'ємів іпотечного житлового кредитування;

- підвищення доступності житла для молодих сімей;

- збільшення об'ємів житлового будівництва і модернізація комунальної інфраструктури;

- організація заходів на території області за поданням фінансової підтримки окремим категоріям громадян, перед якими держава має зобов'язання по забезпеченню житлом відповідно до законодавства України.

**Висновки.** За наслідками проведених досліджень можна зробити висновки про те, що ефективність реалізації житлової політики насамперед пов'язане з комплексним вирішенням проблеми переходу до стійкого функціонування і розвитку житлової сфери, що забезпечує доступність житла для громадян, безпечні і комфортні умови мешкання в ньому.

Успішна реалізація житлової політики в Україні дозволить забезпечити поліпшення житлових умов, підвищити доступність придбання житла, збільшити об'єми надання іпотечних житлових кредитів і позик;

Зростання річного обсягу введення житла за рахунок бюджетів всіх рівнів дозволить поліпшити житлові умови для сімей, що відносяться до категорій соціально не захищених відповідно до норм законодавства України.

Вдосконалення нормативно – правової бази, пов'язаної з формуванням ринку доступного житла для населення дозволить сформувати адресність під-

тримки населення через конкретну ідентифікацію оплати житлового приміщення і комунальних послуг.

Підвищення якості комунальних послуг, безпека і комфортність мешкання дозволить знизити рівень зносу основних фондів комунального господарства;

В загалі формування житлової політики в Україні дозволить створити умови для поліпшення демографічної ситуації в регіонах, зниження соціальної напруженості в суспільстві, а також стійкого і самостійного розвитку всіх муніципальних утворень.

### **Література**

1. Качала Т.М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу [Текст] / Т.М. Качала; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – К: Наукова думка, 2008. – 416 с.
2. Руткаускас А. Система прогнозування регіонального виробництва. – М.: Наука, 1992. – 83 с.
3. Строкань Т.М. Регіональний розвиток житлово-комунального господарства України. – Черкаси: ЧДТУ, 2001. – 326 с.
4. Синцова О.О. Особливості реформування комунального сектору в умовах української моделі самоврядування // Актуальні проблеми економіки. – 2004. -№ 6. – С. 12-17.
5. «Соціальне-економічне становище України за січень – вересень 2010 року. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Рябкова О.В., Матвійчук В.І.*

## **СУТНІСТЬ МОДЕЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ**

У нових умовах формування ринкових відносин, функціонування підприємств із різними формами власності необхідно шукати нові шляхи підвищення ефективності суспільного виробництва, а також уміло використовувати економічні методи керування підприємством.

У цьому зв'язку зростає роль економічного аналізу, що є функцією управління. Такий аналіз дозволяє одержати нові характеристики об'єкта дослідження і застосувати обґрунтоване управлінське рішення, що веде до досягнення мети об'єкта. Для економіки особливого значення набуває математичне моделювання. Завдяки застосуванню потужного математичного апарату воно є найефективнішим і найдосконалішим методом.

Поведінка й значення будь-якого економічного показника залежать практично від безлічі факторів, усі їх урахувати нереально. Але в цьому й немає потреби. Звичайно лише обмежена кількість факторів насправді істотно впливає на досліджуваний економічний показник. Вплив інших факторів настільки



незначний, що їх ігнорування не може призвести до істотних відхилень у поведінці досліджуваного об'єкта. Виокремлення й урахування в моделі лише обмеженої кількості реально домінуючих факторів і є важливою передумовою якісного аналізу, прогнозування й управління ситуацією.

Економіко-математичні методи і моделі дають такі можливості: точно і компактно викласти положення економічної теорії; формально описати зв'язки між економічними змінними; розв'язати задачі оптимізації планування та управління, відображаючи специфіку виробничих процесів; своєчасно реагувати на зміни цілей, обмежень на ресурси, залежностей між параметрами та адекватно корегувати плани й управлінські рішення; отримати інформацію про об'єкт, його функціонування; спрогнозувати об'єкт і його поведінку в майбутньому. [1, с. 258-261]

Моделювання набуло поширення при здійсненні факторного аналізу. У фінансовому аналізі, як і в економічному, розрізняють детерміновані (функціональні) та стохастичні (кореляційні) моделі.

До детермінованих можна віднести: мультиплікативні, адитивні, кратні, змішані.

До стохастичних: рівняння регресії типу пряма  $Y = a_0 + a_1x$ ; рівняння регресії типу гіпербола  $Y = a_0 + a_1 \cdot 1/x$ ; рівняння регресії типу парабола  $Y = a_0 + a_1x + a_2x^2$ ; статична  $Y = a_0x^a$ ; показова  $Y = a_0a^x$ ; напівлогарифмічна  $Y = a_0 + a_1 \lg x$ .

У детермінованих моделях ні цільова функція, ні рівняння зв'язку не містять випадкових факторів. Значить, для даної множини вхідних значень на виході може бути отриманий лише один результат. Для стохастичних економіко-математичних моделей характерна наявність факторів, що мають вірогідний характер, і вони представлені певними законами розподілу. Значення вихідних параметрів таких моделей можуть бути передбачені лише з певною ймовірністю.

Представлення детермінованого зв'язку результативного показника з певною сукупністю факторних у вигляді однієї математичної формули складає суть процесу моделювання факторних систем.

У детермінованому моделюванні не враховується те, що дія багатьох факторів на результат відбувається одночасно, а характер їх зв'язку у багатьох випадках нелінійний.

Детермінована факторна модель певних економічних явищ і процесів є незмінною і може використовуватися для порівняння результатів діяльності окремих господарств у будь-які періоди часу. Стохастична модель створюється на основі сукупності емпіричних даних, тому отримання реальної моделі можливе за умови співпадання кількісних характеристик зв'язку в розрізі всіх вихідних спостережень. Таким чином другою передумовою використання стохастичного моделювання є якісна однорідність сукупності, зв'язки якої вивчаються. Третя передумова стохастичного моделювання полягає у великій кількості спостережень, що дозволяють з певною надійністю і точністю виявити модельовані зв'язки. Четверта передумова стохастичного моделювання полягає в наявності

методів, що дозволяють виявити кількісні параметри зв'язків економічних показників.

Формування системи показників за напрямками може бути здійснено на базі теоретичних досліджень та класифікації фінансових показників. Розробці інтегрального показника передуює аналіз і вибір показників, що характеризують всі аспекти фінансового стану підприємства. Розрахунок узагальнюючих показників можна розрахувати двома методами: як середньої геометричної величини рівня досягнення коефіцієнтами, за окремими напрямками діяльності, їхніх критичних значень або як середньоарифметичної зваженої.

Бень Т.Г. та Довбань С.Б. пропонують застосування такої методики [2, с.53-61], яка передбачає розрахунок інтегрального показника (I) на базі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності (РПл), фінансової незалежності (ФН), якості активів (ЯА) підприємства за формулами:

$$I = \sqrt[\beta_1 + \beta_2 + \beta_3]{РП^{\beta_1} \times ФН^{\beta_2} \times ЯА^{\beta_3}}, \quad (1)$$

$$I = \frac{\beta_1 \times РП + \beta_2 \times ФН + \beta_3 \times ЯА}{\beta_1 + \beta_2 + \beta_3}, \quad (2)$$

де  $\beta_1, \beta_2, \beta_3$  – коефіцієнти значущості відповідних показників.

При використанні цього підходу кожний із показників, що входить у формулу (1) чи (2) має значення  $\leq 1$ . Нормативний узагальнюючий показник дорівнюватиме 1, якщо усі коефіцієнти мають критичний рівень або перевищують його. В іншому випадку він буде нижче 1. Перевагою такого методу є можливість доповнення будь-якої кількості аналітичних напрямків і коефіцієнтів оцінки фінансового стану підприємства в разі потреби в їхньому включенні до інтегрального показника. Проте, так як він базується на розрахунку коефіцієнтів, то відрізняється трудомісткістю і має всі недоліки коефіцієнтного методу. За допомогою розрахунку інтегрального показника можна визначити не тільки загальні тенденції розвитку фінансового стану підприємства, але й проаналізувати причину і джерела розвитку негативних тенденцій.

На сучасному етапі розвитку фінансового аналізу відсутній один достатньо ефективний метод оцінки фінансового стану підприємства. Тому існуючі методи потрібно удосконалювати шляхом поєднання позитивних сторін різних методів. Усе це дає підстави вважати, що застосування певних економікоматематичних моделей, які висвітлюють конкретні аспекти господарської діяльності підприємств, правомірно порівнювати за значенням із впровадженням системи міжнародних стандартів.

Володіння прийомами і методами економічного аналізу створює підґрунтя для розвитку їх економічного мислення, набуття здатності сприймати економічні процеси, що відбуваються на підприємствах у всій їх багатогранності і взаємозумовленості.

### **Література**

1. Бідник Н.Б. Використання математичних методів і моделей в економіці, фінансах// Науковий вісник НЛТУ України – 2008, вип. 18.6.
2. Бень Т.Г. Довбань С.Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства// Фінанси України. – 2002. – №6. – С. 53-61
3. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
4. Прокопов С.В. Экономико-математическое моделирование в производственном менеджменте: Учебник. – К.: КНУТД, 2004. – 438 с.
5. Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування у маркетингу: Навч. посібник. – К.: "Центр навчальної літератури", 2005. – 160 с.

*Скрипка В.М.*

## **РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО ПРОВЕДЕННЮ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ТА ОБСЯГУ ВИРОБНИЦТВА НА ВУГІЛЬНИХ ШАХТАХ**

За останні роки на підприємствах з видобутку вугілля знизився рівень роботи щодо реалізації сучасної науково-технічної політики, спрямованої на забезпечення сталого розвитку та підвищення технічної рівня і конкурентоспроможності вугледобувного виробництва.

У відповідності з принциповою схемою програмного управління розвитком шахти, формуванню програми передуює, аналіз техніко-економічного стану щодо загальних показників виробничо-господарської діяльності, а потім виконується поглиблений аналіз виробничих процесів і ланок з метою визначення відповідності техніки, технології, продуктивності, якості робіт сучасному рівню вугільного виробництва. [2, с. 5]

Основна задача аналізу виробничої програми підприємства полягає в оцінці виконання плану і виявлення резервів збільшення обсягу виробництва і поліпшення якості продукції. В процесі аналізу виробничої програми дається оцінка виконання плану по видобутку корисної копалини, валової і товарної продукції, підготовчим роботам, механізації виробничих процесів, а також ритмічності роботи підприємства.

Приступаючи до аналізу, необхідно, перш за все, розглянути планові показники з погляду реальності і обґрунтованості запланованого обсягу видобутку і відповідності його виробничий потужності. Аналіз виробничої програми включає в розгляд питання про використання виробничої потужності, виявлення "вузьких місць" в роботі, тобто тих ланок виробництва, які обмежують збільшення обсягу виробництва. При розгляді виконання плану з виробництва

визначається величина відхилень від планових показників, причини і обставини, цих виявлених відхилень. [1, с. 63]

В практичній діяльності, як правило, аналізу піддаються підприємства, цехи або ділянки, що не виконують план. Успішно працюючі підприємства та їх підрозділи або зовсім не аналізуються, або піддаються поверхневому аналізу. Таке положення пояснюється помилковою думкою, що підприємства (ділянки, цехи), які виконують план використали всі свої резерви.

Аналіз роботи необхідний і у разі виконання плану, оскільки він надає можливість з'ясувати, чи всі резерви враховані при встановленні планових показників. Аналіз добре працюючих підприємств дозволяє закріпити досягнуті успіхи, побачити вже виявлені резерви, вивчити їх і використати на інших ділянках виробництва. Крім того, виконання плану видобутку підприємством ще не свідчить про успішну його роботу. Доброю можна визнати роботу в тому випадку, якщо в звітному періоді підприємство працювало ритмічно і всі ділянки виконали планове завдання. Якщо ж деякі ділянки значно перевиконали план видобутку, а інші не виконали, то роботу підприємства не можна визнати гарною.

Джерелами даних для аналізу виробничої програми є:

- звіт промислового підприємства про виконання плану по продукції (Форма №8);
- виробничо-технічний звіт підприємства (Форма № 25-ТП, 20-ТПТП), в якому відображаються показники використання очисних вибоїв, рівень механізації, продуктивність використання основного устаткування та ін.;
- звіти про роботу цехів і ділянок;
- дані диспетчерського обліку про змінний видобуток вугілля;
- дані статистичного обліку про добовий видобуток;
- звіт про якість вугілля;
- розрахунки обґрунтування планових показників (розрахунки виробничої потужності, можливої продуктивності механізмів, навантаження на очисний вибій).

Оскільки в процесі аналізу необхідно встановити причини, що вплинули на ступінь виконання плану, то слід привертати увагу і до таких даних, як:

- звіти про виконання плану впровадження нової техніки та матеріально-технічного постачання;
- виконання плану заходів щодо підвищення ефективності виробництва;
- забезпеченість підприємства необхідною чисельністю працюючих.

Перш ніж приступити до аналізу, потрібно перевірити правильність звітних матеріалів. В першу чергу необхідно встановити правильність вказаного у звіті обсягу видобутку продукції, тобто перевірити, чи не входить до складу валової і товарної продукції такі види робіт, які не повинні включатися, наприклад, попутний видобуток, вартість послуг одержуваних зі сторони, продукції тих що відпускаються на сторону і ін.

Аналіз обсягу виробництва починається з оцінки виконання плану видобутку вугілля у цілому по шахті та по її ділянках.

При розгляді виконання плану по видобутку на підземних роботах необхідно з'ясувати, чи дотримується встановлене планом співвідношення видобутку з очисних і підготовчих робіт, тобто їх питома вага. Виконання плану видобутку за рахунок збільшення його питомої ваги з підготовчих робіт небажано. Випереджаючи в порівнянні із видобутком темпи збільшення обсягу підготовчих робіт викликають додаткові витрати, що приводить до збільшення собівартості вугілля. Крім того, якість вугілля з підготовчих робіт, як правило, гірше, ніж з очисних, отже, може відобразитися на якості вугілля по шахті в цілому.

Перевиконання плану підготовчих робіт супроводжується збільшенням вивезення породи, внаслідок чого зменшуються можливості транспортних засобів по вивезенню вугілля. Передчасне проведення підготовчих виробок збільшує витрати на їх підтримку і ускладнює умови провітрювання.

Детальному аналізу піддається виконання плану з очисних робіт. Особливу увагу слід звернути на стан лінії очисних вибоїв і її використання. Як відомо, видобуток вугілля з очисних вибоїв залежить від: довжини очисного фронту, посування лінії вибоїв та продуктивності пласта. Зміна фактичних величин цих показників в порівнянні з плановими робить певний вплив на виконання плану видобутку.

Визначення кількісного впливу зміни кожного з вказаних чинників на рівень видобутку вугілля проводиться за допомогою способу абсолютних різниць. Аналіз проведемо на прикладі даних роботи ВП „Шахта „Стаханова” ДП „Красноармійськвугілля” за 2009 рік. Дані для аналізу приведені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1.

Показники	Умов. позн.	Одиниця вимірювання	План	Факт	± до плану	%
Видобуток із очисних вибоїв	D	т	63441 5	47550 2	- 158913	75,0
Довжина очисних вибоїв	L	м	542	504	-38	93,0
Середньомісячне посування	V	м	37,7	31,5	-6,2	83,6
Продуктивність пластів	P	т/м?	2,59	2,5	-0,09	96,5

1. Для аналізу обсягу видобутку із очисних вибоїв шахти побудуємо трьохфакторну модель мультиплікативного типу:

$$D = L * V * P * 12$$

2. Розрахуємо вплив окремих факторів на величину результативного показника.

2.1. Відхилення видобутку за рахунок зміни довжини очисних вибоїв визначається за формулою:

## 2.2.

$$\Delta D_z = (L_{cp} - L_{пл}) * V_{пл} * P_{пл} * 12, \text{ т.}; \quad (1)$$

$$\Delta D_z = (504 - 542) * 37,7 * 2,59 * 12 = -44525 \text{ т.}$$

Отже, за рахунок зменшення довжини лінії очисних вибоїв на 38 метрів, обсяг видобутку із очисних вибоїв знизився на 44525 тон.

2.2. Відхилення видобутку в результаті зміни середньомісячного посування очисних вибоїв визначається за формулою:

$$\Delta D_v = (V_{ф} - V_{пл}) * L_{ф} * P_{пл} * 12, \text{ т.}; \quad (2)$$

$$\Delta D_v = (31,5 - 37,7) * 504 * 2,59 * 12 = -97118 \text{ т.}$$

За рахунок зменшення середньомісячного посування на 6,2 метра, обсяг видобутку з очисних вибоїв знизився на 97118 тон.

2.3. Відхилення видобутку в результаті зміни середньої продуктивності пластів визначається за формулою:

$$\Delta D_p = (P_{ф} - P_{пл}) * L_{ф} * V_{ф} * 12, \text{ т.};$$

$$\Delta D_p = (2,5 - 2,59) * 542 * 31,5 * 12 = -17270 \text{ т.}$$

За рахунок зменшення середньої продуктивності пласта на 0,09 т/м<sup>2</sup>, обсяг видобутку з очисних вибоїв знизився на 17270 тон.

## 3. Перевіримо правильність розрахунків.

Сума алгебраїчних відхилень за рахунок зміни окремих факторів дає загальне відхилення видобутку з очисних вибоїв:

$$\Delta D_{заг.} = \pm \Delta D_z \pm \Delta D_v \pm \Delta D_p;$$

$$\Delta D_{заг.} = -44525 - 97118 - 17270 = -158913 \text{ т.}$$

Визначення кількісного впливу окремих факторів дає нам уявлення про ступінь їх дії на рівень видобутку, проте аналіз цим не обмежується. Необхідно розкрити причини змін цих факторів. Перш за все, розглядаються ті фактори, які зробили негативний вплив на даний результат.

В нашому прикладі такими факторами є зниження загальної довжини очисних вибоїв, середньомісячного посування очисної лінії вибоїв та зниження продуктивності пластів.

Зменшення довжини очисних вибоїв та зниження продуктивності пластів відбувається за рахунок не виконання програми підготовчих робіт. Це явище потрібно відокремити і проаналізувати в аналізі виконання програми проведення підготовчих виробок. Необхідно з'ясувати, чим обумовлено зміну цих показників. Якщо це пов'язано із зміною складу очисних вибоїв в порівнянні з планом, то це не можна вважати явищем позитивним. Відробка вибоїв повинна проводитися відповідно до плану розвитку гірських робіт, який складається з

урахуванням вимог раціональної відробки родовища корисної копалини. Якщо ж це пов'язано із зміною гірничо-геологічних умов то це повинне бути враховано надалі при розробці планів.

Аналізуючи виконання плану видобутку із очисних вибоїв слід звернути увагу на те, як виконується план видобутку по системах розробки. Невиконання плану впровадження прогресивних систем розробки відображається на техніко-економічних показниках роботи шахти.

Необхідно проаналізувати також, чи дотримується встановлене співвідношення видобутку по пластах. Порушення цього співвідношення приводить до зміни якості вугілля. Причому навіть поліпшення якості в результаті зміни видобутку по пластах не завжди бажано, оскільки надалі, після відробки кращих пластів, шахта не зможе забезпечити якість вугілля, яке необхідне споживачу.

З метою виявлення причин зменшення посування необхідно проаналізувати дані по окремих очисних вибоях. При розгляді слід виявити вибої які не виконали план за цим показником і приступити до виявлення причин у кожному конкретному випадку.

Посування по вибоях доцільно розглядати в динаміці, за ряд попередніх місяців. Ступінь коливання величини посування підказує, в якому напрямі слід розглядати цей показник. Якщо його величина постійна протягом тривалого періоду часу, то, очевидно, вона обумовлена постійними гірничо-геологічними умовами і це не повинно бути враховано надалі при плануванні. Якщо величина посування коливається, збільшуючись або зменшуючись в окремі періоди, то, ймовірно має місце тимчасова зміна умов, яка частіше всього, є наслідком порушення технології або організації виробництва.

Причинами невиконання плану посування можуть бути як зменшення кількості циклів, так і зменшення посування за цикл. Перше явище зустрічається в практиці найбільш частіше. Причинами зменшення кількості циклів є збільшення тривалості циклу в результаті погіршення гірничо-геологічних умов; зміни виробничо-технічних умов; поява непродуктивних витрат часу; збільшення тривалості виконання окремих операцій або технологічних перерв, погана організація робіт у вибої і ін. Виявлення цих причин в конкретних умовах роботи шахти на підставі даних хронометражних спостережень і диспетчерського обліку дозволить намітити і здійснити заходи щодо їх усунення.

Проаналізувавши всі ці показники, необхідно зробити загальні висновки і намітити напрями подальшої роботи підприємств з урахуванням ліквідації диспропорцій, що виявились в результаті проведеного аналізу. Загалом, незважаючи на велику кількість проблем, кожне гірниче підприємство має можливість покращити свій фінансовий стан за рахунок більш ефективного використання трудових, матеріальних ресурсів, технічного переоснащення, збільшення обсягів виробництва, покращення якості продукції та інших позитивних чинників.

### *Література*

1. Івахненко В.А. Курс економічного аналізу: Навч. метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К:КНЕУ, 2000 – 263 с.
2. Формування та реалізація річних програм техніко-економічного розвитку виробництва на вугільних шахтах України: Методичні рекомендації. -ГЦД ДОНВУГІ, 2001 – 64 с.

*Смыкова М.А.*

## **ТУРИСТИЧЕСКИЙ ИМИДЖ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Сегодня страны становятся все более подобны большим корпорациям. Они, как и корпорации, вступают в борьбу за привлечение иностранных инвестиций, конкурируют за внимание мировых медиа, туристов и рынки товаров и услуг. Поэтому целесообразным и актуальным для поддержания конкурентоспособности на мировой арене является разработка положительного имиджа и бренда современного государства.

Имиджмейкинг, традиционно рассматриваемый как один из наиболее важных элементов маркетинга, попал в лексикон государственных органов относительно недавно. Однако, за это время накопился значительный опыт, что в обобщенном виде можно рассматривать как теорию создания позитивного имиджа государств, которая в свою очередь имеет множество составляющих, в том числе и туристическую сферу.

**Исходя из исследований Ю.В. Тарановой, туристический имидж страны** может быть определен как совокупность символически выраженных эмоциональных и рациональных представлений о своеобразии и специфике страны, сформированных в сознании групп общественности (реальных и потенциальных туристов). [3]

Оценивая туристический имидж Украины на современном этапе, несмотря на огромное историко-культурное наследие, богатую на красоты природу, туристическая привлекательность страны имеет очень низкий уровень. Так, Украина даже не вошла в рейтинг туристических мест Европы, а в рейтинге стран по конкурентоспособности туристического сектора занимает лишь 77-е место по результатам 2008-2009 года. [1]

По исследованиям Bohush Communications 2000-2009 гг. Украину глазами иностранцев можно описать, как маловлиятельное и малоизвестное европейское государство, которое находится в поисках своего места в мире; кризисная страна, политически нестабильная, с неэффективной властью и преимущественно негативным имиджем, высокими инвестиционными рисками и коррупцией во всех органах власти. [1] Также страну ассоциируют с Чернобыльской ка-



тастрофой, Оранжевой революцией, нестабильными и конфликтными отношениями с Россией, что не может не повлиять на приток въездного туризма.

Среди причин негативной туристической привлекательности Украины можно выделить следующие:

- отсутствие необходимой высококачественной инфраструктуры туристической отрасли, несоответствие цены и качества предоставляемых услуг;
- хаотичный и несистемный характер деятельности государственных органов по отношению к туристическим объектам Украины, а именно реставрационные работы, рекламная деятельность, незнание истории Украины некоторыми государственными деятелями;
- отсутствие практики продвижения бренда "Украина" на международной арене;
- недостаточная информированность как украинцев, так и потенциальных туристов за рубежом о культурно-исторических ценностях и достопримечательностях Украины. [2]

В целом страна имеет большие проблемы в сфере создания позитивного имиджа и отсутствие инструментов его формирования, не смотря на богатый зарубежный опыт, который, при его тщательном и системном анализе, можно применить в отношении Украины.

Идея формирования позитивного имиджа страны возникла в 2004 году и неоднократно на эти цели выделялись деньги из бюджета Украины. Так, согласно решению, принятому на Международном форуме "Имидж и брендинг Украины", в 2010-2011 гг. сумму в 9,2 млн. грн. планируется потратить на разработку стратегии рекламирования страны, провести социологические опросы, разместить соответствующую информацию на сайтах украинских посольств, напечатать статьи и выпустить видео- и радиосюжеты в иностранных СМИ, а также напечатать рекламные буклеты, которые будут раздаваться на зарубежных выставках, форумах, конгрессах, культурных и спортивных мероприятиях. Также за эти деньги проведут круглые столы для отечественных масс-медиа, основной тематикой которых будет эффективный паблик релейшинз страны. Вопрос об эффективности запланированных мероприятий будет зависеть от многих факторов, которые необходимо учесть ответственным государственным органам.

Прежде всего, для того, чтобы политика государства в отношении имиджмейкинга была экономически целесообразной, необходимо учитывать основные этапы формирования бренда страны [3]:

- выявление ожиданий групп общественности по отношению к территориально-государственному субъекту, а именно провести маркетинговые исследования и оценить особенности, потребности и мотивации каждой целевой аудитории;
- выявление особенностей и преимуществ территории как объекта для туризма, для чего, прежде всего, необходимо провести мониторинг, оценку и анализ внутренних туристических ресурсов и объектов;

- сопоставление образа государства, нужного группам общественности, с реальными характеристиками территории; формулировка сообщения (сообщения должны быть согласованными, но различными для каждой группы общественности и должны учитывать специфику и интересы каждой группы);
- определение приоритетных каналов коммуникации, по которым сообщение (содержащее востребованные группами общественности характеристики региона/страны) будет направлено целевой аудитории;
- оценка эффективности проведенной рекламной кампании в каждой группе для выявления слабых и сильных сторон, неэффективных методов и пробелов.

Большое влияние на туристический имидж страны окажет подготовка и проведение Евро-2012, поэтому одной из основных задач Украины на сегодня является качественное обеспечение всех этапов проведения данного мероприятия, включая улучшение гостиничного и ресторанного бизнеса, транспортного обслуживания, информационного обеспечения.

С другой стороны, следует обратить внимание на потоки внутреннего туризма и направить усилия на улучшение внутреннего имиджа Украины, так как с каждым годом увеличивается количество украинцев, выезжающих за границу с туристической целью, что наглядно может показать объемы недополученной прибыли в этом секторе.

Таким образом, туристический имидж Украины состоит из внешних и внутренних компонентов и показателем эффективности совокупного имиджа можно определить объемом потоков внутреннего и внешнего туризма. Именно на целевую аудиторию, на потенциальных туристов должна быть направлена тщательно разработанная целостная стратегия улучшения туристического имиджа Украины с распределенным по зонам ответственности государственным аппаратом, построенная на глубоком анализе и адаптации зарубежного опыта в исследуемой сфере.

### **Література**

1. Ирина Чернуха С миру по рейтингу - имидж Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.otechestvo.org.ua/main/20098/2431.htm>. - Заголовок з титул. екрану
2. Международный имидж Украины: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://politicnet.ru/164\\_mezhdunarodniy\\_imidzh\\_ukraini\\_problemi\\_i/](http://politicnet.ru/164_mezhdunarodniy_imidzh_ukraini_problemi_i/). - Заголовок з титул. екрану
3. Ю.В. Таранова Туристический имидж страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo33.wordpress.com>. - Заголовок з титул. екрану

*Сухоруков А.М., Коробський Р.В.*

## **ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДО УКРАЇНИ**

Останнім часом ми постійно чуємо від нашого уряду, що нашу економіку врятовують іноземні інвестиції, але наскільки це так і чи насправді іноземні інвестиції допоможуть підняти економіку України. Спробуємо розібратися у інвестиційній ситуації в Україні.

По-перше треба визначити, що ж таке іноземні інвестиції. Іноземні інвестиції - цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Іноземними інвесторами відносно до України можуть бути:

–юридичні особи, створені за законодавством іншим, ніж законодавство України;

–фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України;

–іноземні держави, міжнародні урядові і неурядові організації;[4, с. 47]

Розглянемо переваги і недоліки іноземних інвестицій для України. До переваг залучення іноземних інвестицій можна віднести:

1) створення стратегічних альянсів між українськими і зарубіжними підприємствами;

2) використання зарубіжного організаційного і управлінського досвіду;

3) збільшення обсягів капітальних вкладень;

4) упровадження інноваційних технологій;

5) стимулювання розвитку експортного потенціалу;

6) підвищення рівня зайнятості та кваліфікації робочої сили ;

7) прискорення темпів структурної перебудови економіки;

8) підвищення ступеня адаптації суб'єктів господарювання до умов конкурентного середовища.

Недоліки іноземного інвестування:

–збільшення залежності країни від іноземного капіталу;

–трансферт частини прибутків за кордон;

–жорстка експлуатація сировинних ресурсів.

Отже, ми бачимо, що залучення іноземних інвестицій до України має більше переваг ні недоліків, і тому буде актуально залучати іноземні інвестиції. Але існують деякі перешкоди до залучення інвестицій в Україну.[3, с. 45-46]

Традиційно проблемами залучення іноземного капіталу називають: політичну нестабільність, громіздке й недосконале законодавство і таку саму систему оподатковування(інвестиційний клімат) та корупцію. Розглянемо кожну з цих проблем окремо.

Політична нестабільність. Звісно інвестор буде почуватися невпевнено, коли політичний курс країни змінюється майже щодня. Невідомо яку політику

буде впроваджувати нова влада, а слабка економіка України не завжди може запропонувати такі швидкі і високі прибутки, щоб ризикувати капіталом.

Громіздке й недосконале законодавство. Так громіздке, так недосконало, але давайте придивимося до трьох основних нормативних актів, що регулюють діяльність іноземних інвесторів в Україні. (Декрет Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування», Закон України «Про іноземні інвестиції» та Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження»

До укладання останнього документу в перших двох ми бачимо майже повну вседозволеність для іноземних інвесторів і відсутність будь-якої протекції для національного виробника. Отже, для залучення іноземних інвестицій до України це не є великою проблемою.

Система оподаткування. Система податкових і митних пільг повинна передбачати «податкові канікули», тобто зниження ставок оподаткування в разі реінвестування отриманого прибутку чи інвестування в певні регіони і галузі, захист від подвійного оподаткування, а також звільнення від митних зборів на імпорту новітніх машин та обладнання, технологій, ноу – хау, експорту продукції власного виробництва для покриття валютних витрат або цих зборів.

Корупція – жаклива проблема нашого адміністративного апарату. Справді тут все закладено у малій заробітній платі мілким та середнім посадовцям. [1, с. 37-38]

Дослідження світових інвестиційних ринків дозволяє визначити як потенційних інвесторів так і їх можливості, так і їхню організаційну структуру й стратегічну орієнтацію.

Першочергову увагу потрібно приділити країнам ЄС, в яких функціонує велика кількість середніх потенційних інвесторів. На цьому ринку Україні потрібно взяти курс на максимально швидке адаптування вітчизняного виробництва до економічних реалій сучасного ринку. На сьогоднішній час не знайдено шляхів покращення структури торгівлі з Росією – збільшення експорту вітчизняних товарів проти імпорту енергоносіїв. Україна недооцінює потенційні можливості прикордонних держав, таких як: Польщі, Білорусії, Словаччини, Болгарії, Угорщини, Румунії, Туреччини, Грузії. В розширенні торгівельно-економічних відносин, хоча вони формують великий потенціальний ринок збуту української продукції.

Необхідно також зазначити, що попит на іноземні інвестиції значно перевищує їх пропозицію. Тому поява України на світовому інвестиційному ринку передбачає боротьбу за залучення цих капіталовкладень. [2, с. 30-31]

Для створення ефективної системи залучення іноземних інвестицій потрібно:

– Низький рівень інфляції та передбачуваність рівня цін в економіці – для цього потрібні контроль за доходами і видатками бюджету та розв'язання проблем боргового тягаря.

–Модернізація ринків капіталу, реформування депозитної і біржової системи – потрібно визначити головні пріоритети при розв’язанні проблем прискореного розвитку інвестиційної інфраструктури.

–Упровадження простої і зрозумілої системи оподаткування

–Удосконалення механізму проведення міжнародних трендів – оскільки іноземні компанії не можуть конкурувати на рівнях з вітчизняними фармами

–Скорочення масштабів корупції – для цього потрібна подальша лібералізація господарських механізмів, зокрема зменшення адміністративного впливу

Україні потрібно визначитися з вибором моделі розвитку своєї фінансової системи. З двох відомих у світі моделей - американської, яка передбачає переважання в структурі джерел фінансування коштів численних приватних інвесторів, і німецької, яка передбачає використання коштів власних фінансових груп, - перша більшою мірою орієнтована на залучення іноземних інвестицій, припускає лібералізацію фінансовою ринку і диверсифікацію власності, а друга орієнтована на накопичення банківського капіталу і встановлення банківського контролю за виробництвом. В Україні світова фінансова криза 2008 року створює нові можливості для використання першої моделі, оскільки внутрішніх фінансових ресурсів недостатньо, а банки не можуть упоратися з обов’язками трансфер формування заощаджень населення в інвестиції.

### ***Література***

1. Базилевича В.Д. Економічна теорія політекономія підручник. К. Знання-Прес 2006 с.614.
2. Денисенко М. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах // Економіка України. - № 1. – 2003. – 413 с.
3. Коваленко Н.І. Іноземні інвестиції в економіці України: динаміка та структура // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні. – 1999. – № 1. – 378 с.
4. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності. – У.: Генеза, 1997. – 256 с.

*Тарасюк А.Д., Лисенко С.М.*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку економіки України актуальними постають питання підвищення вітчизняного промислового виробництва, конкурентоспроможності виробленої продукції, задоволення внутрішніх потреб країни та її населення. Проте на мікроекономічному рівні існує нестабільність економічного стану багатьох підприємств, яка значною мірою пов’язана з проблемами ефективної організації та системного управління збутовою діяльністю.

Мета роботи полягає в розгляді загальних теоретичних засад організації збутової діяльності підприємств.

Управління – це цілеспрямований процес, за допомогою якого суб'єкт управління забезпечує умови для досягнення об'єктом управління необхідного результату.

Кожен виробник прагне збути кожен одиницю свого товару, для цього необхідно проводити маркетингові дослідження, щоб бути в курсі усіх процесів, змін, які відбуваються на ринку товарів. Адже ситуація на ньому дуже мінлива та залежить від зміни вподобань споживачів, зміни їх доходів, появи альтернативних замінників тощо.

Збут підприємством свого товару - це процес реалізації промислової продукції з метою задоволення потреб і запитів споживачів та отримання прибутку.

Збут продукції для підприємства важливий з ряду причин: обсяг збуту визначає інші показники підприємства (величину доходів, прибуток, рівень рентабельності). Крім того, від збуту залежать виробництво й матеріально-технічне забезпечення. Таким чином, у процесі збуту остаточно визначається результат роботи підприємства, спрямований на розширення обсягів діяльності й одержання максимального прибутку.

В умовах ринку підприємству ніхто не гарантує збут, який повністю залежить, насамперед, від знань організацією реалій ринку, від відповідності її продукції потребам ринку, а також від використовуваних мір стимулювання збуту.

В англо-американській літературі з логістики як умовні синоніми трапляються такі термін: логістичний ланцюжок, логістичний канал, канал розподілу та ін.

Канал збуту – це сукупність організацій або окремих осіб, що приймають на себе або допомагають передати іншому суб'єктові право власності на конкретні товар або послугу на їх шляху від виробника до споживача.

Більшість виробників пропонують свої товари ринку через посередників. Кожен з них намагається сформулювати власну структуру руху товарів.

Серед основних причин, що обумовлюють використання посередників, можна виділити такі:

- організація процесу товарообігу потребує наявності визначених фінансових ресурсів;
- створення оптимальної системи товарообігу припускає наявність відповідних знань і досвіду в області кон'юнктури ринку свого товару, методів торгівлі і розподілу.

Посередники завдяки своїм контактам, досвіду і спеціалізації дозволяють забезпечити широку доступність товару і доведення його до цільових ринків.

Контроль за роботою торговельних посередників базується на оцінці показників їхньої збутової діяльності: виконання норми збуту, підтримці рівня товарних запасів, оперативності доставки замовнику, рівня сервісу в обслуговуванні споживачів.

Підприємства в умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача.

Результати їхньої господарської діяльності багато в чому залежать від того, наскільки правильно обрані канали розподілу товарів, форми і методи їхнього збуту, від широти асортименту і якості наданих підприємством послуг, пов'язаних із реалізацією продукції.

Недостатнє приділення уваги цим питанням призводить до неповного задоволення попиту, відсутності достатніх обігових коштів, низької рентабельності, значних обсягів дебіторської заборгованості, значного відсотку збиткових підприємств промисловості тощо.

Отже, використання посередників у сфері обігу вигідно насамперед для виробників, тому що, їм припадає мати справу з обмеженим колом зацікавлених осіб по реалізації продукції. Крім того, забезпечується широка доступність товару при прямуюванні його безпосередньо до ринку збуту. За допомогою посередників можливо скоротити кількість прямих контактів виробників із споживачами продукції.

### ***Література***

1. М.А. Окландер: Логістика: навч. посібн. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 344с.
2. Євген Кринавський, Наталя Чухрай: Промисловий маркетинг: навч. посібн. 2-ге видання. – Л.: Видавництво Національного Університет «Львівський політехнічний», 2004. – 471с.
3. О.О. Гетьман, В.М. Шаповал: Економіка підприємства: навч. посібн. – К.: 2006, 487с.
4. Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай: Маркетинг: навч. посібн. – Л.: Державний університет «Львівський політехнічний інститут підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів», 1999. – 243с.

*Тяжкороб І.В., Носач В.М.*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ**

Піднесення економічного розвитку регіонів України, продуктивне функціонування їхніх промислових комплексів і зростання на цьому підґрунті життєвого рівня населення є основними орієнтирами, на які спрямовуються усі зусилля щодо вдосконалення територіальної організації продуктивних сил при здійсненні державної регіональної економічної політики. Розвиток ринкових відносин робить необхідним зміну стереотипів господарювання та характеру управління, що склались останніми десятиріччями. Під впливом динамічності середовища збільшується невідповідність між характером задач та діючими організаційними структурами управління суб'єктів господарювання, завдання набувають комплексного характеру й вирішити їх самотійно становиться неможливим. Це зумовлює необхідність трансформації організаційно-правових

форм, структур, їх систем менеджменту та принципів взаємодії з контрагентами і державою. Таким чином, організаційні аспекти розвитку промислових комплексів регіонів набувають актуальності.

Не виключенням є й такий промисловий комплекс, як хімічний. Відсутність відповідного інвестування й можливостей акумулювання коштів для подолання техніко-технологічного відставання вітчизняних хімічних виробництв вимагає зміни підходів до проведення організаційних змін, які на думку вчених, повинні бути націлені на створення сучасного високоефективного хімічного комплексу на основах енергозбереження, конкурентоспроможності та екологічної безпеки як основи надійного забезпечення потреб промисловості в хімічній продукції та розвитку її експортного потенціалу конкретного регіону та України в цілому. [1]

До початку переходу до ринкових відносин питання виробничого, економічного та організаційного характеру, питання розвитку технології виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, питання кооперації та спеціалізації виробництва, організації отримання необхідних інвестицій для розвитку виробництва, фінансування створення продукції високого рівня якості відносились до функцій галузевого управління та здійснювались галузевими міністерствами. У період 1991-1999 рр. відбулась корінна реорганізація галузевого управління, функції управління підприємствами хімічного комплексу частково були передані Міністерству промислової політики, а частково – самим підприємствам. В країнах з розвиненою ринковою економікою задачі інтенсивного розвитку підприємств комплексу, необхідних темпів їх економічного розвитку в основному вирішуються органами корпоративного управління. При створенні корпорації (об'єднанні) підприємств виникає можливість доцільного перерозподілу активів, використання синергетичного ефекту для максимізації прибутку як різних сфер бізнесу, так й сумарного прибутку, створеного корпоративною економічною системою [3, с. 20-21]. Корпорації мають найкращі можливості щодо розробки й налагодження у стислі терміни високотехнологічних видів продукції [5, с. 43], вони можуть стати генератором конкурентоспроможності виробництва та його зростання на інноваційній основі [4, с. 51] та ін.

У промисловості України процеси корпоратизації розпочались у першій половині 90-х років та характеризувались розукрупненням великих організаційно-виробничих систем (виробничі й науково-виробничі об'єднання), непродуваною політикою приватизації, недалекоглядною політикою антимонопольного регулювання, небажанням нових менеджерів розуміти оптимального поєднання різних за розмірами підприємств у рамках великих організаційно-виробничих систем, відсутністю єдності маркетингового типу управління та систем виробничих зв'язків у організаційно-виробничих системах з корпоративним типом. На основі роздержавлення й приватизації державних підприємств та виробничих об'єднань, або за рахунок об'єднання капіталів утворились проміжні корпоративні структури – акціонерні товариства відкритого та



закритого типу. В даний час вони набули особливого значення, оскільки є основою для становлення суб'єктів господарювання з високим рівнем концентрації виробництва [2, с. 45; 7, с. 9], до яких відносяться такі корпоративні структури, як консорціуми, холдинги, концерни, синдикати, ПФГ тощо. [6, с. 42]

Таким чином, однією із основних перспектив розвитку хімічного комплексу регіону, що на ньому спеціалізується, є формування великих вертикально-інтегрованих структур, які забезпечать весь технологічний цикл виробництва продукції та її наступну реалізацію, а також сприятиме активізації інвестиційної діяльності підприємств регіону.

### **Література**

1. Амосов О.Ю. Наукові основи управління виробництвом у хімічному комплексі регіону / О.Ю. Амосов // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць. – Харків: ХарРІ НАДУ «Магістр», 2010. – Вип. 1. – С. 4-6.
2. Брюховецька Н.Ю. Проблеми формування корпоративного сектора в українській економіці / Н.Ю. Брюховецька // Регион, город, предприятие в условиях переходной экономики: сб. науч. тр. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 2000. – С. 43–49.
3. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А.Ю. Денисов, С.А. Жданов. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 416 с.
4. Захарченко В. Зростання впливу трансакційних витрат на вертикальну інтеграцію та системне розміщення промислового виробництва / В. Захарченко // Економіст. – 2004. – № 9. – С. 62–65.
5. Моїсєєв Г.В. Питання трансформації промислових підприємств у нові господарчі структури / Г.В. Моїсєєв // Економіка промисловості. – 1999. – № 1. – С. 42–48.
6. Паламарчук Г. Проблемы концентрации производства в Украине / Г. Паламарчук // Экономика Украины. – 2008. – № 11. – С. 38–46.
7. Тополь М.І. Проблеми створення державних холдингових компаній / М.І. Тополь, М.П. Фількін, А.Г. Чешко – Харків: Основа, 1999. – 261 с.

*Удалих О. О., Михальченко Т.В.*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Під впливом внутрішньої і зовнішньої конкуренції інновації стають важливим елементом менеджменту, орієнтованого на стратегічний успіх. Нові продукти, прогресивні технології визначають успіх підприємницької діяльності та забезпечують довгострокове функціонування ті фінансову стабільність організації. Основою інноваційного розвитку підприємства є інноваційний потенціал. Саме тому актуальною проблемою вітчизняних підприємств є розробка комплексних рішень щодо питань створення, накопичення та використання інноваційного потенціалу відповідно сучасним ринковим умовам.

Аналіз літературних джерел [1-5] дозволяє зробити висновок про те, що поняття інноваційного потенціалу підприємства є складним та багатограним.

Так, Є. Лапін [3, с. 12] вважає, що інноваційний потенціал разом з інформаційним є складовими частинами інтелектуального потенціалу підприємства. Вони регулюють виробничі процеси, сприяють підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці і енергетичних ресурсів, допомагають підняти рівень і ефективність технологій.

С. Ілляшенко [2, с.19] під інноваційним потенціалом розуміє деяку критичну масу ресурсів господарюючого суб'єкта (інтелектуальних, науково-дослідних, інформаційних і т. д.), необхідну і достатню для його розвитку на основі постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються перед ним, що пов'язано з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту.

Сутність об'єкту досить повно розкривається шляхом виявлення його структури. У зв'язку з цим окремо треба зупинитись на основних компонентах досліджуваної категорії. Структура інноваційного потенціалу може бути представлена єдністю його складових (рис. 2.) . [4, с. 5]

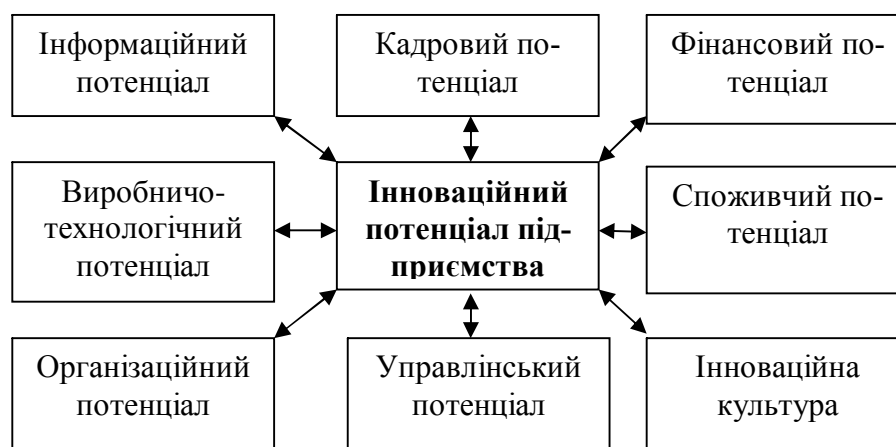


Рис. 2. Складові інноваційного потенціалу підприємства

Система управління інноваційним потенціалом включає в себе об'єкт управління – інноваційний потенціал і суб'єкт управління – органи управління, у складі яких здійснюється прийняття інноваційних рішень. Основою системи управління потенціалом є забезпечення взаємодії об'єкта та суб'єкта управління, при якому досягається найбільша системна ефективність використання інновацій [1, с. 4].

З урахуванням методологічних аспектів управління інноваційним потенціалом складається з таких етапів [5, с. 7]:

- загальна оцінка інноваційного потенціалу підприємства;
- оцінка ресурсної складової інноваційного потенціалу, а саме: оцінка матеріальних, інтелектуальних, інформаційних та науково-технічних ресурсів;
- оцінка фінансових ресурсів і інноваційно-інвестиційної привабливості

підприємства;

- оцінка результативності інноваційного потенціалу підприємства, що виражається через підвищення інноваційної активності, зростання обсягів інноваційної продукції, зростання показників ефективності, прибутковості, конкурентоспроможності.

- розробка комплексної стратегії використання інноваційного потенціалу в умовах зовнішнього середовища .

У загальному вигляді організаційна схема управління інноваційним потенціалом може бути представлена наступним чином (рис.2.) [4, с. 25]:



Рис.2. Організаційна схема управління розвитком інноваційного потенціалу підприємства

Дана схема дозволяє сформувати у єдиний комплекс всі організаційні аспекти (методи, функції, цілі та задачі ) управління розвитком інноваційного потенціалу.

Отже, на основі викладеного вище, можна стверджувати, що в умовах сучасної економіки ефективна діяльність підприємства у довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів його функціонування і підвищення конкурентоздатності в значній мірі визначається рівнем використання інноваційного потенціалу, який складається з комплексу самостійних елементів, які у процесі взаємодії утворюють синергетичний ефект. Знання теоретичних положень, методів оцінки і рекомендацій по використанню інноваційного потенціалу дозволяє будувати об'єктивну стратегічну лінію розвитку організації.

### **Література**

1. Герасимов В.В. Управление инновационным потенциалом производственных систем: Учеб. пособие / В.В. Герасимов, Л.С. Минина, А.В. Васильев. – Новосибирск: НГАСУ, 2003. – 64 с.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. посібник. / С.М. Ілляшенко – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278с.
3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – / Е.В. Лапин Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
4. Матвейкин В.Г. Инновационный потенциал: состояние и перспективы развития: [монография] / В.Г. Матвейкин, С.И.Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М. : «Издательство Машиностроение-1», 2007.
5. Попов А.И. Управление инновационной активностью предприятия: метод. указания / А.И. Попов. – Тамбов.: «Издательство ТГТУ». – 2008. – 24с.

*Чеховська В.А., Коробський Р.В.*

## **ТРАНСПОРТНИЙ КОМПЛЕКС В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Транспортна система є однією з найважливіших інфраструктурних галузей матеріального виробництва, яка забезпечує виробничі й невиробничі потреби народного господарства і населення в усіх видах перевезень. Велике значення має транспорт для зв'язку між галузями народного господарства, між містом і селом, між окремими районами країни. Транспорт сприяє суспільному територіальному поділу праці, є активним фактором формування економічної спеціалізації господарства окремих районів, неможливої без обміну продукцією.

Транспорт повинен сприяти якнайшвидшій інтеграції України в загальноєвропейську економічну систему, що потребує створення залізничних та автомобільних шляхів з центральних частин Західної Європи – у країни СНД, з півночі Західної Європи – у країни Близького Сходу.

Наслідком роботи транспорту є не новий продукт, а певний корисний ефект, що полягає в переміщенні вантажів і людей. На транспорті використовується не сировина, а лише засоби виробництва й допоміжні

матеріали. Своєю діяльністю транспорт продовжує виробничий процес промисловості й сільського господарства у сфері обігу. Для нього характерні лінійне розміщення та універсальність виробничих зв'язків з іншими галузями господарства.

Продукція транспорту не може нагромаджуватись, а ефективність його розвитку залежить від формування вантажо- й пасажиропотоків. Внаслідок цього відбувається взаємодія розміщення транспорту й продуктивних сил. Формуючи економічні, культурні, рекреаційні та інші

Завдяки обслуговуванню різних форм суспільної організації виробництва (спеціалізація, концентрація, кооперування й комбінування) він впливає на підвищення ефективності розміщення різних галузей виробництва.

Транспорт відіграє надзвичайно важливу роль у формування зовнішньоекономічних зв'язків України. Без транспорту неможлива інтеграція України у загальносвітову економічну систему. Він формує економічні, культурні, рекреаційні та інші зв'язки, а також прискорює соціально-економічний розвиток суспільства.

Процеси інтеграції, безумовно, призведе до зростання товарообмінних операцій між країнами, що співробітничать. Крім того, геостратегічне розташування України дозволяє їй бути вигідним мостом для транзитних перевезень товарів і пасажирів між державами Європи, Азії і Близького Сходу.

Відомий факт, що автомобільний транспорт займає домінуюче місце в пасажирських і вантажних перевезеннях. Так, за об'ємом перевезень вантажів він стабільно перевершує залізничний транспорт в 4,5—5 разів, а за об'ємом перевезень пасажирів — в 5—6 разів. Автобусним транспортом перевозиться практично стільки ж пасажирів, скільки всіма іншими видами транспорту (тролейбусним, трамвайним, залізничним, метрополітенним, таксомотором легковим, морським, річковим, авіаційним) разом узятими. Загальна довжина доріг і вулиць з твердим покриттям, включаючи довжину вулиць-набережних в містах і селищах міського типа, перевищує чверть мільйона кілометрів. Автомобільний транспорт домінує у вантажних перевезеннях на короткі відстані (середня відстань перевезення 1 т вантажів — близько 20 км.), від дверей — до дверей, забезпечуючи при цьому практично повну гарантію збереження вантажу, терміновість і надійність перевезень. Багаточисельні автотранспортні підприємства мають досить повно укомплектовану виробничу базу і розгалужену мережу інфраструктурних об'єктів: автовокзалів, автостанцій, транспортно-експедиційних підприємств, терміналів.

В той же час, автомобільні дороги України не відповідають стандартам якості по багатьом показникам, зокрема таким як: швидкість пересування, навантаження на вісь, забезпеченість сучасними дорожніми знаками і розміткою, необхідною кількістю пунктів технічної і медичної допомоги, живлення і відпочинку, заправки паливом і змащувальним маслом, телефонного зв'язку і ін. Практично відсутні дороги 1 категорії з багаторядним рухом на високих швидкостях. Значного поліпшення вимагає матеріально-технічна база організацій,

здійснюючий розвиток і обслуговування автомобільної транспортної мережі. Територія України, особливо в її західній частині, знаходиться на перехресті транспортних коридорів, що сполучають країни Південно-східної і Північно-західної Європи, тому з подальшим розвитком ринкових стосунків, із становленням багаточисельних підприємницьких структур слід чекати значного підвищення ролі автотранспорту в оперативних, гарантованих і безпечних відносно збереження вантажів перевезеннях. [1]

Тому, виходячи з того, що при невтішному стані галузей економіки України її транзитне положення – одна із небагатьох рис привабливості національного ринку для іноземних інвесторів і виробників, недбайливе відношення влади до цього надзвичайно важливого елементу є злочином відносно економіки країни, адже, не приймаючи необхідних мір з глобальної та докорінної реконструкції автомобільних шляхів, влада позбавляє бюджет країни значної частини доходів у вигляді сплачення мита іноземними перевізниками, які, вирішуючи дилему: їхати по коротшому та розбитому чи довшому та гладкому шляху, роблять вибір на користь другого варіанту, турбуючись про можливий стан транспорту після його проїзду по зруйнованим Українським дорогам. Немаловажним фактом є також привабливість України точки зору туризму, та, знову ж таки, непривабливість її транспортної системи. Наприклад, в останні роки отримує розвиток нове відгалуження туризму – зелений, або сільський (будь-яка форма туризму, що показує сільське життя, мистецтво, культуру та спадщину сільських громад) і однією з його позитивних сторін є те, він допомагає місцевій громаді економічно та соціально. Та, насамперед, необхідно створити умови, які були б привабливими для туристів, а така визначна риса інфраструктури туризму, як стан доріг є в Україні, на жаль, «ахілесовою п'ятою». Також, якщо не враховувати іноземний фактор, а сфокусуватися на проблемах, які тягне за собою транспортна складова є втрати виробників, які вони несуть через не своєчасність поставок продукції, додатковий розхід палива, простої у виробництві, які виникають у зв'язку з цим. Також не слід забувати про незручності, які потерпають рядові громадяни України, скорочуючи строк служби автомобілів, а також поповнюючи невтішну статистику з реєстрації ДТП. Підсумовуючи викладений матеріал, зробимо висновок, що транспортна система – одна із складових успіху та необхідних атрибутів сучасної держави, до якої повинні виявлятися найвищі вимоги у відношенні якості, регулярності і надійності транспортних потоків, цілості вантажів і безпеки перевезення пасажирів, строків і вартості доставки. Тому, враховуючи ряд переваг, які має Україна в цій галузі (наявність найдовших границь серед європейських країн, велика кількість суміжних держав, географічне положення та клімат), вирішення цього питання повинне мати найвищий пріоритет у державній політиці.

### *Література*

1. Заставний Ф.Д. Географія України: у 2-х книгах.-Львів: Світ, 1994.-472с., іл.
2. Карпинский Б.О., БМ.Макух. Транспортная система Украины в контексте европейской интеграции // Экономика Украины. - 1998 г, - №7
3. Розміщення продуктивних сил України: Підручник / Р 64 Є. П. Качан, М. О. Петрига, М. О. Ковтонюк та ін.; За ред. Є. П. Качана. – К.: Вища шк., 1998. – 375с.
4. Соціально-економічна географія України: Навчальний посібник / За ред. проф. Шаблія О.І. – Львів: Світ, 1994. – 608с., іл.
5. Транспорт України [залізничний, річковий, морський, повітряний] // Енциклопедія українознавства. Загальна частина.-К. 1995р – с.1096-1103.
6. Україна у цифрах у 1998 році: Корот. стат. довід. Державний комітет статистики України: Під ред. О.Г. Осауленка.

*Шведчиков А.А.*

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Одной из специфических особенностей современных экономических отношений является высокая скорость изменений, происходящих во внешней среде предприятия. Условием выживания предприятия становится его способность адаптироваться к этим изменениям с целью дальнейшего устойчивого развития.

Основой устойчивого развития промышленного предприятия считается его общесистемная способность к самоорганизации, универсальные законы которой изучает такая наука, как синергетика. [2] Исходя из синергетической концепции самоорганизации, предприятие рассматривается как сложная открытая динамическая нелинейная система, обменивающаяся энергией, веществом и информацией с внешней средой, и в бифуркационном состоянии обладающая способностью к самоорганизации.

Сложность предприятия как системы определяется большим количеством и разнообразием типов ее структурных элементов, внутренних межэлементных связей и связей с внешней средой. Открытость производственной системы определяется ее реальностью, т.е. принадлежностью к реальному миру, в котором «полностью закрытых систем не существует». [1] Динамический характер системы определяется тем, что «абсолютно все системы в универсуме находятся в состоянии изменений и превращений». [1] При этом существование в системах энтропийно-негэнтропийного компонентов придает всем превращениям случайный, стохастический, вероятностный, нелинейный характер.

Как правило, самоорганизация системы обусловлена тенденцией движения системы от одного неравновесного состояния к другому, сопровождаемого понижением энтропии, повышением негэнтропии и организованности системы.

Для повышения своей организованности система «должна обязательно получить энергию и негэнтропию извне или из подсистем на микроуровне» . [1]

В настоящей статье предлагается информационно-энтропийный подход к анализу развития промышленного предприятия. Для этого необходимо исследовать динамику информационной энтропии, являющейся мерой неопределенности существования системы, и равной количеству информации по Шеннону, необходимому для снятия этой неопределенности [1],

$$H = - \sum_{j=0}^1 P_j(t) \log_2 P_j(t), \quad (1)$$

где  $P_j(t)$  - вероятность  $j$ -го состояния системы.

Возможно использование безразмерной относительной энтропийной функции  $\frac{H}{H_{max}}$ , где  $H_{max}$  - максимальное значение энтропии. При этом минимальное значение  $\frac{H}{H_{max}}=0$  соответствует вырождению стохастической системы

в жесткую детерминированную. Достижение максимального значения  $\frac{H}{H_{max}}=1$

в открытой самоорганизующейся системе соответствует точке бифуркации, в которой происходит разрушение старой структуры и начинается формирование новой структуры на ином иерархическом уровне (качественный скачок – переход на новый цикл развития системы).

На рис.1 приведена динамика изменения потока информационной энтропии  $H(t)$ . Возрастание степени организации системы имеет свой предел, определяемый ограниченными возможностями накопления информации в данной структуре на данном цикле развития. Каждый переход системы на другой иерархический уровень (новый цикл развития с улучшенными показателями качества) неизбежно проходит через критическую точку бифуркации  $t_b$ .

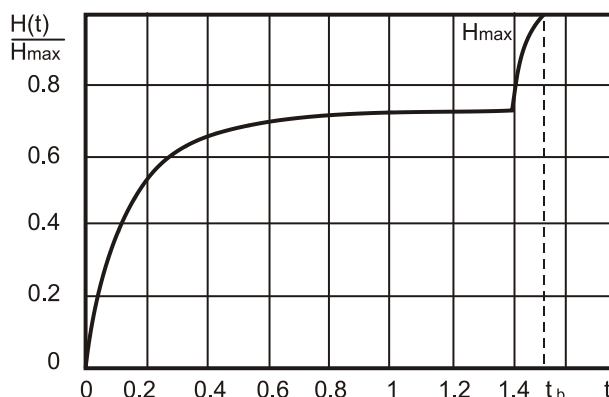
Для анализа процесса развития промышленного предприятия и оценки используемых при этом стратегий (направлений развития) по формальной аналогии с формулой Шеннона (1) может быть принят показатель  $K$

$$K = - \sum_{i=1}^M p_i \cdot \log_2 p_i = - \sum_{i=1}^M \frac{n_i}{N} \log_2 \frac{n_i}{N}, \quad (2)$$

где  $p_i = \frac{n_i}{N}$  – отношение численности программ (проектов, мероприятий)

в  $i$ -ом направлении развитии предприятия к общей численности программ в пределах данного предприятия;  $M$  – число стратегий (целевых функций).



Рис.1. Динамика изменения потока информационной энтропии  $H(t)$ 

Примерами стратегий развития предприятия могут быть: совершенствование производства и технологий, развитие маркетинговой и сбытовой функции, оптимизация использования человеческих ресурсов и др. Для осуществления процесса развития по выбранным направлениям могут осуществляться такие программы (проекты), как обновление производственной базы, комплексное обучение персонала, внедрение системы сбалансированных показателей и т. д.

Если  $n_i = N$  и  $p_i = \frac{n_i}{N} = 1$ , то показатель  $K=0$ . В этом случае для достижения целевой функции используется ограниченный набор программ в пределах одного направления развития предприятия. Если  $p_i$  принимает некоторые промежуточные значения между нулем и единицей, величина  $K$  принимает значения больше нуля и растет с ростом разнообразия направлений развития предприятия. Известно [3, с.15], что показатель  $K$  принимает максимальное значение в том случае, если все вероятности равны между собой  $p_1 = p_2 = \dots = p_M = p = \frac{1}{M}$ . Тогда

$$K_{max} = -\sum_{i=1}^M \frac{1}{M} \cdot \log_2 \frac{1}{M} = \log_2 M. \quad (3)$$

Таким образом, увеличивать параметр  $K$  можно либо за счет увеличения разнообразия направлений развития предприятия и повышения его устойчивости, либо за счет увеличения численности проектов в пределах принятых направлений развития предприятия (в идеальном варианте, за счет выравнивания численности).

Выражения (1) и (2), несмотря на формальное формульное соответствие, являются разными характеристиками. Однако, именно благодаря такому соответствию, допускается возможность их логического сопоставления. В частности, могут быть сопоставлены динамика потока информационной энтропии

$H(t)$  (рис.1) и изменение показателя  $K$ . Увеличение параметра  $K$  (а, следовательно, и подпитка системы информацией) идет вначале по пути увеличения разнообразия направлений развития предприятия, т.к. стратегическая цель может быть достигнута разными способами. После исчерпания данного пути развития дальнейшее увеличение параметра  $K$  связано с повышением численности этого разнообразия.

### *Література*

1. Аптекар М.Д. Информационно-энтропийный подход в анализе эколого-экономических систем/ М.Д. Аптекар, С.К. Рамазанов, В.Ю. Припотень, М.А. Руденко // Вісник Східноукр. нац. ун-та ім. В.Даля. – 2005. – №5(87). – С.265-272.
2. Бойко-Бойчук Л. Синергетика як методологічний підхід у дослідженнях соціальних наук / Л. Бойко-Бойчук // Людина і політика. – 2003. – №5. – С. 56-63.
3. Згуровський М.З. Вступ до комп'ютерних інформаційних технологій / М.З. Згуровський, І.І. Коваленко, В.М. Міхайленко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 265 с.

*Шевченко Н.Ю., Шевченко А.А.*

## **ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСУ ІНВЕСТИВАННЯ З МЕТОЮ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ ДИНАМІЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ**

При аналізі робіт вітчизняних та закордонних авторів [1-3, 5-6] можна прийти до висновку, що планування являється одним з найважливіших факторів функціонування й розвитку промислових підприємств в умовах ринкової економіки.

Перспективно необхідним стратегічним напрямком зниження виробничих витрат промислових підприємств машинобудівного та металургійного комплексів України та Донбасу, як її індустріального центру в умовах трансформаційної економіки, є оптимізація паливно-енергетичних витрат. Це обумовлено стабільним ростом цієї складової у загальному обсязі матеріальних витрат та зростанням цін на дані ресурси, що невід'ємно пов'язане з модернізацією основних засобів або придбанням нових одиниць технологічного обладнання, а як наслідок, обумовлює пріоритетність реального інвестування в межах реалізації стратегії розвитку підприємства.

Енергозберігаючі технології, нове прогресивне обладнання, раціоналізація структури суспільного виробництва – ключовий пріоритет розвитку промисловості України. Також впровадження енергозберігаючих технологій визначають в якості складової стратегії ендогенізації економічного розвитку України. [3, стор. 56] Значна матеріаломісткість та енергоємність промислової продукції ключових галузей економіки при високому рівні зносу

основних виробничих фондів визначають необхідність вдосконалення інвестиційної стратегії розвитку.

Перспективним джерелом економії виробничих витрат є скорочення витрат на обслуговування застарілого парку обладнання, пов'язаних з цим витрат на ремонт, впровадження енергозберігаючих технологій.

Сучасний розвиток промисловості характеризується підвищенням технічного рівня, ускладненням організаційної структури виробництва, пред'явленням високих вимог до методів планування та управління. В таких умовах тільки науковий підхід до управління економікою дозволить забезпечити високі темпи розвитку промисловості. Однією з необхідних умов подальшого розвитку є застосування точних методів кількісного аналізу, широке використання математики. Для оптимального управління матеріальними витратами треба обрати ефективний метод, який би враховував всі фактори та відповідав економічним законам. [5, стор. 15-25]

В умовах формування множини рішень ефективного управління витратами виробництва з метою отримання прибутку доцільно використовувати метод динамічного програмування. Динамічне програмування являє собою поетапне планування багатокрокового процесу, коли на кожному етапі оптимізується тільки один крок, а рівняння на кожному кроці повинно вибиратися з урахуванням всіх його наслідків в майбутньому. [4, стор. 180]

Метою дослідження є інформаційна підтримка розподілу наявних інвестиційних коштів підприємства між енергозберігаючими заходами на основі методу динамічного програмування.

Постановка задачі. Існує виробничий процес, основним елементом якого вважається виробниче обладнання підприємства. Необхідно прийняти рішення про вибір варіанту оновлення обладнання в умовах енергозбереження.

Розподіл наявних інвестиційних коштів будемо здійснювати за допомогою рівняння Беллмана:

$$F_{n-k}(x_k) = \max[W_{k+1}(x_k, U_{k+1}) + F_{n-k-1}(x_{k+1})], (k = \overline{0, n}),$$

де стан системи  $S$  на  $k$ -му кроці ( $k = \overline{1, n}$ ) визначається сукупністю чисел  $x_k^i = x_k^1, x_k^2, \dots, x_k^m$ , отриманих в результаті реалізації управління  $U_k$ , яке забезпечує перехід системи зі стану  $x_{k-1}$  у стан  $x_k$ , в який перейшла система  $S$ , залежить від даного стану  $x_{k-1}$  та вибраного управління  $U_k$  і не залежить від того, яким чином система  $S$  прийшла до стану  $x_{k-1}$ . Ця умова називається відсутністю наслідків. Далі припускається, якщо в результаті реалізації  $k$ -го кроку забезпечений певний виграш, який також залежить від первинного стану системи  $x_{k-1}$  та обраного управління  $U_k$  і дорівнює  $W_k(x_{k-1}, U_k)$ , то загальний виграш за  $n$  кроків складе  $F = \sum_{k=1}^n W_k(x_{k-1}, U_k)$ , тобто загальний виграш дорівнює сумі виграшів на кожному етапі.

З метою інформаційної підтримки наведеної моделі розроблено аналітичну систему підтримки рішень (рис. 1–2).

**Входные параметры**

Очистить поля для ввода

Объем инвестиций (тыс. грн.) 2500

Количество проектов 6

Количество состояний 8

Назад в СППР

Рис. 1. Ввід вихідної інформації

**Распределение инвестиций**

ИНФО

Экономия энергоресурсов, тыс. грн.

проект 1	проект 2	проект 3	проект 4	проект 5	проект 6
0	0	0	0	0	0
15	17	19	18	17	17
30	35	32	35	39	35
45	42	46	45	47	48
60	66	62	69	67	66
86	83	76	85	77	79
96	99	97	93	91	90
107	106	104	100	109	106

Задать входные параметры

**АНАЛИЗ ДАННЫХ**

Этапы Итоги Выводы

Оптимальный вариант распределения инвестиций

Максимальный эффект составляет 128 тыс. грн.  
 При этом инвестиции распределяются между проектами следующим образом:  
 проект 1 - 0 тыс. грн.;  
 проект 2 - 1785;  
 проект 3 - 0 тыс. грн.;  
 проект 4 - 0 тыс. грн.;  
 проект 5 - 714 тыс. грн.;  
 проект 6 - 0 тыс. грн.  
 Существует альтернативный вариант распределения инвестиций

Выполнить распределение инвестиций

Рис.2. Система підтримки рішень щодо розподілу інвестицій

Враховуючи, що в умовах переходу до ринкової економіки суб'єктам господарювання необхідно для підтримки конкурентноздатності оновлювати власну технічну та технологічну базу, виникає необхідність впровадження енергозберігаючих технологій як елемента загальної інвестиційної стратегії.

Використання запропонованої моделі підприємствами машинобудівної та металургійної галузей дозволить своєчасно скорегувати стратегію розвитку на основі ефективного розподілу коштів між проектами енергозбереження.

### Література

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 448 с.

2. Бузько И. Р. Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия / И. Р. Бузько, Е. В. Вартанова, А. А. Голубенко. – Луганск : Изд-во Восточноукр. нац. ун-та им. В. Даля, 2002. – 176 с.
3. Геєць В. М. Від екзогенно залежної до ендогенно орієнтованої стратегії розвитку економіки / В. М. Геєць, М. І. Скрипниченко // Економіка і прогнозування, 2003. – №1. С. 34-46.
4. Инвестиционная стратегия развития предприятий: формирование, реализация, риск / [Борисов В. И., Касаров Г. Г., Ляшенко А. Н., Спивак С. И.]. – М. : МАДИ. – 1996. – 44 с.
5. Кузнецов Ю. Н. Математическое программирование / Ю. Н. Кузнецов, В. И. Кузубов, А. Б. Волощенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высшая школа, 1980. – 302 с.
6. Макаріна Г. В. Моделі та методи планування соціально-економічного розвитку індустріального регіону / Г. В. Макаріна : монографія. – Краматорськ : ДДМА, 2008. – 280 с.
7. Пересада А. А. Інвестування : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисц.] / А. А. Пересада, О. О. Смірнов, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова. – К. : КНЕУ, 2001. – 251с.

*Яцик С.П.*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЖИТОМИРЩИНИ ЯК ОСНОВНИЙ АСПЕКТ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Сучасне суспільство перебуває у стані якісної радикальної трансформації, що проявляється процесами глобалізації, інтеграції, інформатизації усіх аспектів його життєдіяльності. Зміни, в яких перебуває суспільство, торкаються усіх його соціальних інститутів: культурних цінностей, ідеологічних принципів, світогляду, наукової парадигми тощо.

Економічне буття суспільства трансформується у принципово нову систему взаємовідносин між людьми, суспільними групами, націями, народами, регіонами, державами. Для ефективного розвитку цієї сфери необхідно визначити наявні ресурси та можливості. У даному дослідженні ми будемо аналізувати соціально-економічний потенціал Житомирської області.

У 90-ті роки ХХ століття Житомирська область зазнала глибокого спаду виробництва (у 1998 році рівень виробництва становив менше 40% від рівня 1990 року).

Крім того, Житомирський регіон значно постраждав від аварії на Чорнобильській АЕС (26 квітня 1986 року), наслідки якої нагадуватимуть про себе ще не один десяток років. Так, у області частина території взагалі виведена з господарського обігу. Але, не зважаючи на вищеописані негативні явища, даний регіон має значний економічний потенціал.

**Природно-ресурсний потенціал.** Насамперед слід відокремити паливно-енергетичні ресурси: нафта, природний газ, торф. На території Житомирської області є родовища торфу та бурого вугілля, однак їх запаси використовуються в основному для задоволення місцевих потреб. У регіоні доволі широко представлена сировина для будівельної промисловості.

Житомирська область, яка має значні запаси декоративно-фасадного каменя (лабрадорит, граніт, габро), що має найбільший попит в Україні та за її межами. Розвідані запаси лабрадоритів та габро становлять 86% запасів цього каменя в Україні. Перспективними є й родовища мармуру, що присутній у Коростеньському районі, – мармур використовується для виробництва плитки, мармурової крихти, виробів для металургії, різних видів флюсів та напівнаповнювачів, а також мінеральних добрив. На території області є родовища будівельних пісків, керамічної глини та іншої сировини для виробництва будматеріалів. Саме тут зосереджена 1/5 частина бутощебневої сировини України.

На території Володарсько-Волинського району Житомирської області ведеться розробка кольорового напівдорогоцінного каменя (берилу, яшми, топазу та інших), які використовуються для виготовлення ювелірних виробів. Проводиться також видобуток кварцу. У області розвідане унікальне родовище чистої самородної міді, аналогів якому немає у світі.

Серед інших природних ресурсів регіону слід відзначити лісові ресурси. Житомирська область посідає одне з провідних місць в Україні за запасами лісових ресурсів. Лісистість території області складає 31,7% (нагадаємо, що в Україні цей показник складає 15,6%, а оптимальний показник лісистості для України -19-20%). Хвойні породи складають 60% лісів, твердолистяні (дуб) та м'яколистяні (береза, вільха, осина) – по 20% . Однак, як було зазначено вище, ліси регіону сильно постраждали внаслідок аварії на ЧАЕС. Серед інших ресурсів регіону слід відзначити земельні ресурси. Однак, чорноземи характерні лише для лісостепової частини. Детально географію природно-ресурсного ресурсу зображено на мал.1.

**Населення та розселення.** У регіоні продовжується процес зменшення загальної кількості населення. Неодноразово комітет статистики підкреслював складну демографічну ситуацію в Житомирській області, де відзначається помітне скорочення не тільки сільського, але й міського населення. На 01.01.2010 року в області нараховувалося 1285,8 тисяч населення, де частка міського населення складає 57,5%.

Однак, у Житомирській області відзначається скорочення показників народжуваності та ріст показників смертності (найвищий коефіцієнт смертності зафіксовано у 2005 році). Для ілюстрації природного приросту в регіоні, ми наводимо мал.2. Як видно із малюнка сальдо природного приросту у Житомирському регіоні має від'ємний показник.



Мал.1. Лісовий та мінерально-ресурсний потенціал Житомирщини



Мал. 2. Природний приріст



Також прогресує процес старіння населення. Особливо швидко негативні процеси розвиваються в сільській місцевості області, де більш високими темпами відбувається скорочення загальної чисельності населення (порівняно з міським населенням) внаслідок більш високого рівня смертності та низької народжуваності, а також міграційного відтоку населення.

Машинобудування. У області є потенціал для розвитку верстатобудування (Житомир, Бердичів, у т.ч. виробництво деревообробних верстатів), сільськогосподарське машинобудування (обладнання для тваринництва і кормовиробництва) - Коростень та інші. До речі, машинобудівні підприємства області є акціонерними товариствами. Однак, дана галузь потребує нагальної модернізації.

**Хімічна промисловість** у Житомирській області представлена в основному виробництвом хімічних волокон та ниток (м. Житомир), характерне виробництво пластмас та лакофарбова промисловість. Серед підприємств хімічної (фармацевтичної) промисловості регіону - ЗАТ «Ліктрави» (Житомир), яке випускає сухі трави, іншу продукцію (продукція підприємства проходить радіологічний контроль). Нажаль, в області немає жодного підприємства по переробці нафти та виробництва скрапленого газу.

**Легка промисловість** регіону зберегла своє значення в цілому завдяки ряду підприємств: ВАТ «ЛЬОНОТЕКС» (Житомир), яке випускає лляні тканини, однак обсяги виробництва помітно зменшились і на 2000 р. складали лише 1,7% до рівня 1990 р. (0,7млн.м<sup>2</sup>). Також ЗАТ «Житомирська панчішна фабрика», яка випускає панчохи, шкарпетки для дітей і дорослих.

Помітне місце в регіоні (у т.ч. і у зв'язку з наявністю значних лісових ресурсів, про що йшлося вище) посідає **лісова промисловість** - лісозаготівельна, деревообробна, целюлозно-паперова. Саме тут випускають меблі, столярні вироби, папір, картон, лісоматеріали, паркет, дерев'яну тару та інше. Особливо слід відзначити ВАТ «Малинська паперова фабрика» (м. Малин, 31 тис. меш-канців). Значний розвиток отримала в регіоні **промисловість будматеріалів**, які саме тут представлені цілою низкою особливих підприємств. Так, у Житомирській області серед підприємств галузі за кількістю виділяються щебеневі кар'єри, каменедробильні заводи. У регіоні представлено виробництво цегли, цементу, залізобетонних виробів, кераміки, облицювальних матеріалів, асфальт-бетону та іншої продукції.

У регіоні збереглася **фарфоро-фаянсова промисловість** (з 19 центрів, які існували в Україні, залишилось лише декілька). Один із центрів - м. Коростень (Коростеньський фарфоровий завод, 1903 р.).

**Харчова промисловість** регіону доволі різноманітна за своєю структурою. Серед усіх галузей особливо можна відзначити хлібопекарську, кондитерську, макаронну, молочну, м'ясну, пиво-безалкогольну та цілу низку інших важливих галузей.

За останні роки особливо слід відзначити успіхи кондитерської промисловості (зокрема АТЗТ «Житомирські ласощі»), її частка у загальному обсязі проми-



слового виробництва області (без малих підприємств) у 2009 році складала 37,4% (перше місце).

**Паливно-енергетичний комплекс** регіону представлений паливною промисловістю (нафтова, місцеве значення мають торф'яна та буровугільна промисловість). Однак, дуже гостро відчувається проблема розвитку енергетики, адже в області з 1999 по 2009 р. частка електроенергії збільшилась на 5%, відповідно в 1999 р -1%, 2009 р.-6,3%).

**Агропромисловий комплекс**, у т.ч. сільське господарство, в регіоні значно розвинені, однак обсяги виробництва сільськогосподарської продукції за останнє десятиріччя минулого сторіччя значно скоротилися.

У регіоні набуло розвитку зернове господарство: озимина та ярові сорти пшениці, жито, ячмінь, овес, просо. Важливе значення в регіоні зберігає бурякоцукрове господарство. Також у останні роки більше уваги приділяється соняшнику. Крім соняшнику, тут використовують рапс, насіння льону-довгунця. Традиційно, у Житомирській області вирощують хміль. Важливе значення в регіоні має картоплярство. У тваринництві знову важливе місце посідає молочно-м'ясне скотарство, свинарство, птахівництво. Тваринництво розвивається на засадах кормовиробництва, а також за рахунок використання природних пасовиськ та сінокосів. Поряд з основними галузями розвиваються вівчарство, рибництво та бджільництво.

**Транспорт.** Регіон має вигідне транспортно-географічне положення, однак система автомобільного, залізничного, авіаційного, міського пасажирського транспорту потребує значних коштів для модернізації.

Регіон обслуговується Південно-Західною залізницею, де важливими залізничними вузлами є Житомир, Коростень, Бердичів, Овруч, Новоград-Волинський.

**Автомобільний транспорт** у регіоні значно скоротив обсяги перевезень вантажів і пасажирів. До того ж значна кількість доріг потребують ремонту й оновлення. Актуальною проблемою залишається якість автомобільних шляхів, їх технічний стан, який не відповідає світовим стандартам.

**Авіаційний транспорт** представлений аеропортом у Житомирі, який останнім часом намагаються переобладнати у міжнародний аеропорт для багатотонних літаків.

Проаналізований соціально-економічний потенціал Житомирської області дозволяє зробити висновок, що стимулювати економіку даного регіону слід крізь призму розвитку промисловості, а також за рахунок розширення зайнятості населення у сфері послуг. Крім того, необхідно створити сприятливі умови для малого та середнього бізнесу, а також максимально спростити процедуру взаємодії бізнесу із податковою інспекцією та міською владою.

### **Література**

1. Статистичний щорічник Житомирської області за 2009 рік. – Житомир: Головне управління статистики у Житомирській області, 2010. – 280 с.

## **Секція 8. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит як складові ефективного функціонування підприємств**

*Алексеева М.В., Ангеліна І. А.*

### **ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ**

Вступ. Останніми десятиріччями погіршення стану навколишнього середовища досить негативно впливає на якість життя населення, лімітує можливості економічного і соціального розвитку крупних промислових регіонів та міст. Марнотратний та деструктивний характер природокористування постійно породжує нові та все більш гострі екологічні проблеми, що свідчить про кризовий стан нинішньої державної політики природокористування.

Неможливо не відмітити й той факт, що екологічне становище ускладнюється також на фоні загального погіршення економічної обстановки в Україні. Прогресуючий фізичний та моральний знос основних виробничих фондів, по-вільна заміна застарілих та екологічно шкідливих технологій, скорочення випуску деяких видів спеціалізованої техніки та обладнання для захисту навколишнього середовища сприяють загостренню екологічної обстановки.

Метою статті є визначення актуальності, постановка проблемних питань та формування напрямів удосконалення екологічного аудиту в Україні.

Виклад основного матеріалу. Екологічний аудит може істотно вплинути на зміну екологічної ситуації в Україні, насамперед, на рівні окремих підприємств. При проведенні екоаудиту отримані результати дають змогу не тільки оцінити еколого-економічний рівень виробництва в майбутньому, але й сформулювати певну думку про наявні екологічні проблеми і конкретизувати шляхи їх вирішення. Екологічний аудит дає можливість виявити диспропорції, які склались між господарською діяльністю підприємства і охороною навколишнього середовища, а також встановити основні тенденції еколого-економічного розвитку підприємства і розробити заходи досягнення оптимальної рівноваги економічних і екологічних інтересів. [1]

Екологічний аудит як інструмент екологічного права й охорони навколишнього природного середовища набув поширення у світі, однак є новим для нашої країни. 24 червня 2004 р. прийнято Закон України «Про екологічний аудит», який визначає правові й організаційні засади здійснення екологічного аудиту, а також спрямований на підвищення екологічної обґрунтованості діяльності суб'єктів господарювання.

Проблематика правового регулювання організації та здійснення екологічного аудиту в Україні була предметом дослідження таких учених, як В. Костицький, Т. Бобра, М. Орлов, С. Разметаєв, В. Зуєв, С. Вакарін, Н. Малишева, С. Кузнецова, Ю. Шемшученко та ін. Серед російських учених вивченням екоаудиту займалися І. Потравний і Т. Сергєєва. Проте в їхніх роботах означено загальну постановку

проблеми, яка потребує конкретизації, подальшого дослідження та практичного застосування.

У зв'язку з цим актуальною передусім є проблема визначення суті екологічного аудиту як самостійного виду незалежного контролю.

Можна виділити два основні напрями розуміння суті екологічного аудиту, наведені вітчизняними та зарубіжними науковцями:

- 1) Як один із видів екологічного контролю.
- 2) Як правовий механізм забезпечення безпеки в екологічній сфері.

У більшості випадків суть екологічного аудиту зводиться до оцінки відповідності діяльності підприємства вимогам охорони навколишнього середовища. Запропоновано використовувати критеріями обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферу, об'єми використаних вод, розмір завданої екологічної шкоди тощо. Увагу акцентовано на оцінці відповідності діяльності підприємства природоохоронним нормам з метою мінімізації техногенної дії. [3]

Ситуація дещо змінилась з появою ISO 14000 – серії міжнародних стандартів систем екологічного менеджменту на підприємствах і в компаніях, які називають однією з найбільш значних міжнародних природоохоронних ініціатив. Система стандартів ISO 14000 орієнтована не тільки на кількісні параметри та технології, а й на систему екологічного менеджменту, що значно ширше. [2]

Основна відмінність сучасного стану розвитку українського екологічного аудиту від світового полягає в тому, що в розвинених країнах у таких перевірках зацікавлені фінансові корпорації, фінансові інститути, громадські організації і сама держава. Основна причина такої популярності за кордоном – економічна ефективність. У таких умовах екологічний аудит постійно розвивається та вдосконалюється, тоді як в Україні він реалізується найчастіше у формі інструменту контролю за природоохоронним законодавством, який, зрештою, не приносить вигоди. Концепція екологічного аудиту має ґрунтуватися на розумінні її місця в системі аудиторської діяльності України. Тобто проблема розвитку та здійснення екологічного аудиту, як правильно зазначає О. Петрик, пов'язана з вирішенням двох основних питань:

1. Проведення екологічного аудиту діяльності господарюючих суб'єктів з позицій відповідності вимогам природоохоронного законодавства, оцінка проектно-кошторисної документації та екологічної ефективності управління суб'єктом господарювання.

2. Урахування екологічних аспектів при аудиті фінансової діяльності.

Щодо першого питання, то на сьогодні в Україні існує достатня кількість видів діяльності, здійснюваних з метою охорони навколишнього середовища, які дають оцінку екологічним показниками стежать за дотриманням норм екологічного законодавства як здійснюваної, так і планованої діяльності.

Для вирішення ж другого питання потрібно оцінювати і контролювати фінансові показники діяльності організації в екологічній сфері – галузь, яка не досліджується комплексно та систематично жодним з існуючих видів контролю. Це такі показники, як розмір плати за забруднення навколишнього середовища, вели-

чина капітальних вкладень у природоохоронні основні засоби, ефективність таких вкладень тощо. [3] Тож екологічний аудит – це новий вид діяльності, що тільки формується. Тому, у сучасних умовах можемо виділити основні чинники успіху екологічного аудиту, які полягають у такому:

- зацікавленість керівництва і персоналу підприємства – план аудиту повинен розроблятися за участю всього персоналу, а не спускатися директивним чином з рівня вищого менеджменту;

- кваліфікація аудиторів – частина аудиторів повинна вибиратися серед персоналу самого підприємства, а частина – запрошуватися із сторони як зовнішні консультанти (зовнішні консультанти необхідні перш за все тому, що вони вносять великий ступінь об'єктивності в аналіз і можуть подати свіжі ідеї);

- застосування екологічного аудиту як елемента системи екоменеджменту;

- більш низькі витрати при використанні програми, яка детально охоплює основні сфери, що повинні бути перевірені.

Висновок. В Україні на сьогодні з упевненістю можна стверджувати про існування гострої потреби у розвитку екологічного аудиту, що визначається такими факторами:

- погіршенням екологічної ситуації в державі, що пов'язане із явною неефективністю традиційних форм державного екологічного управління та контролю;

- переважанням «умовно-примусового» характеру виробничої економічної діяльності;

- існуванням значного потенціалу невикористаних можливостей для вирішення екологічних проблем, багато з яких не пов'язані зі значними фінансовими та матеріальними витратами (найбільш характерною серед таких можливостей є творчий потенціал підприємництва);

- практичними досягненнями у галузі екологічного аудиту у економічно розвинутих західних країнах;

- можливістю отримання істотних економічних переваг, включаючи й додатковий прибуток, для підприємств.

Отже, екологічна ситуація в Україні може бути стабілізована й покращена головним чином шляхом зміни орієнтації соціально-економічного розвитку держави, формування нових (сучасних) ціннісних та моральних пріоритетів, перегляду структури потреб, цілей, пріоритетів та способів діяльності людини. Все це вимагає проведення комплексу радикальних політичних, законодавчих, соціально-економічних, технологічних та системних контрольних заходів, основним серед яких повинен стати екологічний аудит.

### *Література*

1. І.В. Басанцов, О.С. Пантелейчук Екологічний аудит в Україні: актуальність, проблемні питання та напрями удосконалення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mre/2010\\_1/1\\_4.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_1/1_4.pdf)

2. Галина Гурська *Форми та методи здійснення екологічного аудиту в Україні*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу:  
[http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Pgip/2009\\_10/Gurska.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Pgip/2009_10/Gurska.pdf)
3. Я. Мех, Р. Кулик *Екологічний аудит: сутність і проблеми становлення*. – Бухгалтерський облік і аудит, - №2, - 2010.

*Іваненко Л.В.*

## **ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ЦІЛЬОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ОБ'ЄКТИВНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Державне фінансування підприємств вугільної галузі є невід'ємною складовою відтворення капіталу, рівномірність і стійкість якого визначають сталу динаміку розвитку цих підприємств. Серед нерозв'язаних головних проблем вугільної галузі зазначаються недостатність інвестиційних ресурсів для підтримання діючих потужностей, нераціональне витрачання фінансових ресурсів, відсутність ефективного контролю за фінансовими потоками державних підприємств та використання коштів державної підтримки.

Відповідно до стратегії розвитку вугільної промисловості, включеної до чинної Енергетичної стратегії України на період до 2030 року, метою державної політики у фінансовій сфері є створення умов для фінансового оздоровлення вуглевидобувних підприємств, підвищення їх платоспроможності та інвестиційної привабливості. [1]

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про посилення уваги до питань удосконалення обліку і контролю цільового фінансування підприємств. В роботах Розумцева В.В. обґрунтовано концептуальну модель фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів, що відбиває його цільову підсистему, елементи, методичне забезпечення й механізм реалізації; визначено етапи проведення та структуру результуючої інформації фінансового контролю. [2] Удосконаленню методики та порядку аудиту фінансової звітності підприємств присвячено наукові праці Костирко Р.О.. [3]

Проблеми і методологія фінансового аналізу суб'єктів господарювання широко досліджені і представлені, зокрема в роботах Лахтіонової Л.А. [4], Кононенко О., Клижченко Я.. [5] До порядку розрахунку показників, що характеризують фінансово-майновий стан підприємства, існує безліч підходів. Відповідні державні органи продемонстрували свій підхід до розрахунку цих показників в близько десяти документах, покликаних встановити єдиний порядок та основні методичні засади для проведення аналізу фінансового стану підприємств, вдосконалення процесу проведення моніторингу фінансово-господарської діяльності по здійсненню випереджувальних заходів запобігання банкрутству, здійснення аналізу для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємства.

Удосконаленню порядку відображення в обліку засобів цільового фінансування присвячено наукові праці Кучеренко Т. [6], Гуцаленко Л.В., Звенячкиної В.Ю. та Гавриленко В.В.. [7] Наведені автори одностайно наголошують на необхідності перегляду концептуальних підходів щодо облікового відображення засобів державної підтримки з метою підвищення об'єктивності формування фінансової звітності.

Практично відсутні дослідження щодо впливу на об'єктивність аналізу фінансового стану підприємств існуючого порядку облікового відображення цільового фінансування державних підприємств, які за ознаками не належать до неприбуткових, але працюють зі сталими збитками.

Метою статті є дослідження впливу на результати оцінки фінансового стану підприємств вугільної промисловості порядку облікового відображення цільового фінансування. Статтю підготовлено з використанням інформації, викладеній у фінансовій звітності державного підприємства «Селидіввугілля» за 2007-2009 роки.

Реалізація інформаційної функції бухгалтерського обліку передбачає забезпечення інформацією внутрішніх і зовнішніх суб'єктів, які використовують її для прийняття відповідних управлінських рішень. Залежно від того, яка інформація використовується у фінансовому аналізі, якими є мета і об'єкти дослідження, суб'єкти користування результатами відрізняються задачі фінансового аналізу: від поверхового аналізу прибутку та рентабельності, економічної діагностики фінансового стану підприємства за даними лише фінансової звітності до глибокого дослідження причин фінансового стану підприємства.

На достовірність результатів фінансового аналізу, і, як наслідок, на якість прийнятих на його підставі управлінських рішень, впливають два фактори:

1. достовірність та об'єктивність інформації, викладеної у фінансовій звітності підприємства;
2. методика обчислення окремих показників та якість їх інтерпретації.

Відповідно до П(с)БО 15 залежно від того, для яких цілей надходить фінансування, момент визнання доходу визначається по-різному. Цільове фінансування вуглевидобувних підприємств державної форми власності представлене, переважно, у вигляді дотацій на фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримання їх діяльності, технічний розвиток, а також субсидій на покриття збитків, державну підтримку підприємств.

В табл. 1 наведений дійсний порядок обліку цільового фінансування залежно від його призначення. Для узагальнення інформації про наявність та рух коштів, отриманих як цільове фінансування призначено рахунок 48 «Цільове фінансування і цільові надходження», який кореспондує за дебетом з кредитом відповідних рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності», оскільки суми отриманого цільового фінансування є частиною доходу підприємства.

Таблиця 1

## Порядок обліку цільового фінансування

Цільове призначення	Субсидії на покриття збитків	Дотації на фінансування капітальних вкладень
Текст П(С)БО 16	П.16. Цільове фінансування не визнається доходом до тих пір, доки не існує підтвердження того, що воно буде отримане і підприємство виконає умови за таким фінансуванням.	
	П.17. Отримане цільове фінансування визнається доходом протягом тих періодів, в яких були понесені витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування.	П. 18. Цільове фінансування капітальних інвестицій визнається доходом протягом періоду корисного використання відповідних об'єктів... пропорційно сумі нарахованої амортизації цих об'єктів
Порядок відображення в обліку надходжень	Дт 311-Кт 48 – Отримано кошти цільового фінансування на розрахунковий рахунок підприємства Дт 48-Кт 718 – Відображено доход від цільового фінансування. або Дт 377-Кт 48 – Відображено заборгованість з цільового фінансування. Дт 48-Кт 719 – Відображено доход від цільового фінансування. Дт 311-Кт 377 – Отримана субсидія на покриття збитків	Дт 311-Кт 48 – Отримано кошти цільового фінансування на розрахунковий рахунок підприємства Дт 152-Кт 631 – Оприбутковано об'єкт основних засобів. Дт 104-Кт 152 – Введений в експлуатацію об'єкт основних засобів. Дт 48-Кт 69 – Витрачена на придбання об'єкта основних засобів сума віднесена до доходів майбутніх періодів. Дт 23-Кт 131 – Нарахована амортизація об'єкта основних засобів. Дт 69-Кт 745 – Відображене списання доходів майбутніх періодів в сумі нарахованої амортизації.
Відображення в статтях балансу	Ф. 1 Ряд.420 – Суми нарахованої і отриманої фінансової підтримки Ф.1 Ряд. 630 – Суми освоєних капітальних вкладень (за вирахуванням накопиченої амортизації)	

Відповідно до п. 5 П(с)БО 15 доходом визнаються лише ті надходження, які зумовлюють зростання власного капіталу, за умови що оцінка доходу може бути достовірно визначена. У цьому зв'язку пропозиції, щодо необхідності внесення сум одержаних коштів цільового фінансування до збільшення іншого додаткового капіталу та відображення таким проведенням Дт 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» Кт 425 «Інший додатковий капітал» [8], з поступовим зменшенням капіталізованого доходу на суму використаних необоротних активів є такими, що суперечать затвердженим стандартам бухгалтерського обліку.

З іншого боку, як слушно вважає Т. Кучеренко, суми цільового фінансування можуть містити в собі операції, які відносяться як до поточних, так і до довгострокових подій і тому відповідна стаття Балансу підприємства не надає

достовірну інформацію про її складові джерел формування активів підприємства, що утруднює оцінку його фінансового стану.

Державне підприємство «Селидіввугілля» засноване на державній формі власності згідно з наказом Мінпаливенерго України від 26.05.2005 р. № 237 «Про реорганізацію» ДП «Донецька вугільна енергетична компанія» і належить до сфери управління міністерства вугільної промисловості. Дотації на фінансування капітальних вкладень, які здійснюються державою можуть бути внесені до складу капіталу підприємства в частині додаткового капіталу, як додаткові внески учасників. В подальшому сума додаткового капіталу може спрямовуватись на збільшення статутного, пайового, резервного та на покриття збитків від діяльності підприємства. При цьому відсутня необхідність зменшення додаткового капіталу в міру використання основних засобів, які сформовані за рахунок цільового фінансування держави.

Обґрунтований вибір методики аналізу фінансової стійкості дозволяє уникнути вищевикладених суперечок, які містяться в порядку облікового відображення інформації про отримання і використання коштів цільового фінансування державними підприємствами. Обсяг представленої статті не дозволяє зупинитися на всіх важливих елементах оцінки фінансового стану підприємства, тому зупинимось на деяких із них.

Баланс у системі інформаційної бази фінансового аналізу посідає центральне місце, є найважливішим джерелом даних про фінансовий стан підприємства на визначену дату. Аналіз фінансового стану підприємства проводиться в два етапи, які можуть розбиватися на дрібніші:

1. аналіз структури та динаміки балансу (аналіз абсолютних показників);
2. визначення взаємозв'язків між окремими складовими балансу (аналіз відносних показників – фінансових коефіцієнтів).

Вплив на об'єктивність аналізу фінансового стану підприємств порядку відображення в обліку цільового фінансування залежить від прийнятої у фінансовому аналізі концепції природи капіталу.

Більшість українських авторів, в роботах яких представлені різні методики аналізу звіту про фінансовий стан, а також більшість нормативно-правових актів, що регламентують процес такої оцінки дотримуються першої концепції – фінансової природи капіталу, яка належить Г. Свиненю. Вона базується на абстрагування від предметно-речової структури активу балансу не зараховує до складу власного капіталу вкладені у основні засоби підприємства кошти цільового фінансування і приводить до заниження при розрахунках рівня фінансової стійкості підприємства. При цьому результати аналізу структури власного капіталу досліджуваного підприємства ДП «Селидіввугілля» набувають значень, представлених у табл. 2.



Таблиця 2

Оцінка зміни у структурі власного капіталу ДП «Селидіввугілля» з застосуванням концепції фінансової природи капіталу

Найменування статей	Структура власного капіталу, %			Зміни в структурі	
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	у 2008 р.	у 2009 р.
Статутний капітал	50,21	53,12	53,19	2,91	0,07
Додатковий капітал	49,79	46,88	46,81	-2,91	-0,07
РАЗОМ	100	100	100		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	85,51	96,46	127,4	10,95	30,94

Отримані дані свідчать про погіршення структури власного капіталу ДП «Селидіввугілля» у досліджуваному періоді. У 2009 р. величина нерозподілених збитків сягнула критичного значення – 127 % від суми власного і додаткового капіталу. Підприємство не здатне до самофінансування. Для визначення фактичних джерел формування активів підприємства необхідно вдаватися до аналізу коротко- та довгострокових зобов'язань.

Таблиця 3.

Оцінка зміни у структурі власного капіталу ДП «Селидіввугілля» з застосуванням концепції предметно-речової природи капіталу

Найменування статей	Структура власного капіталу, %			Зміни в структурі	
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	у 2008 р.	у 2009 р.
Статутний капітал	31,32	31,12	30,59	-0,2	-0,53
Додатковий капітал	31,06	27,47	26,92	-3,59	-0,55
Цільове фінансування	19,05	20,26	23,03	1,21	2,77
Доходи майбутніх періодів	18,57	21,15	19,46	2,58	-1,69
РАЗОМ	100	100	100	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	53,34	56,52	73,27	3,18	16,75

Концепція предметно-речової природи капіталу, запропонована У. Патоном, до такого спотворення розрахункових значень фінансових коефіцієнтів не приводить, оскільки до власного капіталу прирівнюються суми забезпечень майбутніх витрат і платежів, а також отримані доходи майбутніх періодів. Відповідно до цієї концепції, капітал визначається як домінанта активу – сукупність певних матеріальних і нематеріальних цінностей. Проблема такого підхо-

ду полягає в тому, що в розділі балансу «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» в частині «Цільове фінансування» відображаються не лише отримані, а і потенційні надходження, які при дефіциті бюджету держави можуть бути невідшкодованими ще і у майбутньому.

Результати аналізу змін у структурі власного капіталу з застосуванням концепції предметно-речової природи капіталу також свідчать про погіршення фінансового стану підприємства і зростання відсотку непокритих збитків. Однак суми нерозподілених збитків – у межах сум власного капіталу (від 53,34 % до 73,27 %).

Фінансовий стан підприємства залежить від співвідношення власних і позикових джерел фінансування капіталу. Для такої оцінки проводиться аналіз коефіцієнтів капіталізації на підставі даних балансу підприємства. Інтерпретація отриманих значень залежить від вибраної методики і урахування в ній порядку формування облікової інформації про рівень цільового фінансування, що особливо важливе для підприємств зі значною часткою активів, сформованих за рахунок таких джерел. В табл. 4 виявлені суттєві відхилення оціночних показників при застосуванні концепцій фінансової (позначеної як I) та предметно-речової (позначеної як II) природи капіталу.

Таблиця 4.

## Аналіз коефіцієнтів капіталізації ДП «Селидіввугілля»

Назва показника	Нормативне значення	Значення коефіцієнта на кінець року (з урахуванням різних концепцій природи капіталу)					
		2007		2008		2009	
		I	II	I	II	I	II
Коефіцієнт автономії	не менше 0,5	0,08	0,44	0,02	0,40	-	0,24
Коефіцієнт стійкого фінансування	зростання	0,18	0,53	0,17	0,54	0,03	0,41
Коефіцієнт фінансового лівериджу	не більше 1	10,82	0,65	51,97	1,53	-	3,20

Розрахунок трьох наведених показників ґрунтується на визначенні суми власного капіталу підприємства. Коефіцієнт автономії (незалежності або забезпеченості власним капіталом) розраховується як співвідношення суми власного капіталу та загальної суми джерел коштів. Нормативне значення - 0,5, встановлено виходячи із припущення, що джерела фінансування підприємства мають бути хоча б наполовину сформовані за рахунок власних коштів. Як видно з табл. 4, результати розрахунку, здійсненого за даними, які не включають вкладених в основні засоби сум цільового фінансування значно відстають від нормативного і коливаються у межах від 0,02 до 0,24. Віднесення сум цільового фінансування, вкладеного, використаного як капітальні вкладення і відображених у складі доходів майбутніх періодів, а також нарахованих та отриманих сум забезпечення витрат приводить до значного оціночного збільшення цього коефіцієнта. У 2007 р. значення коефіцієнта фінансової незалежності наближалось

до нормативного і становило 0,44, в подальшому стан підприємства погіршився, і рівень його автономії знизився до 0,24.

Коефіцієнт стійкого фінансування характеризує, яку частину активів балансу сформовано за рахунок стійких джерел. Для його розрахунку необхідно здійснити співвіднесення сум власного капіталу та довгострокових зобов'язань із загальною валютою балансу. Нормальним є зростання цього показника. Це єдиний коефіцієнт, яких має розрахункове значення за даними 2009 р., коли рівень накопичених збитків перебільшує суми власного капіталу, визначеного за даними розділу I пасиву балансу.

Коефіцієнт фінансового левериджу, або коефіцієнт фінансового ризику – відношення залученого капіталу до власного. Лише у 2007 р. при врахуванні обсягів цільового фінансування у сумі власного капіталу цей показник має припустиме значення.

Аналіз впливу прийнятого способу відображення в обліку цільового фінансування на об'єктивність аналізу фінансового стану промислових підприємств дозволив виявити основні суперечності між затвердженим національними стандартами бухгалтерському обліку способом представлення інформації про використання коштів державного цільового фінансування та закріпленою нормативними документами та прийнятою у вітчизняній практиці методикою аналізу фінансової стійкості. Необхідність приведення форм бухгалтерської звітності у відповідність до вимог міжнародних стандартів викликають необхідність удосконалення методики фінансового аналізу.

Викладені пропозиції допоможуть усунути основні суперечності в обліку коштів цільового фінансування та цільових надходжень.

### **Література**

1. Розпорядження КМУ України «Про затвердження Енергетичної стратегії України на період до 2030 року, затверджена розпорядженням від 15.03.2006 № 145-р // Офіційний сайт Верховної Ради України. – [Електронний ресурс]/ - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. - назва з екрану.
2. Разумцев В.В. Формування концептуальної моделі фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів / В.В. Разумцев. -
3. Костырко Р.А. Совершенствование аудита финансовой отчетности акционерных обществ: Монография / Р.А. Костырко; ВГУ им. В.Даля – Луганск: ВГУ им. В.Даля, 2005. – 300с.
4. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. / Л.А. Лахтіонова– К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
5. Кононенко О., Клижеченко Я. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, Я. Клижиченко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2009. – 224 с.
6. Кучеренко Т. Баланс в контексті з ресурсною концепцією капіталу/ Т. Кучеренко. - Вісник ТНЕУ. – 2009. -№ 1.– [Електронний ресурс]/ - Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vtneu/2009\\_1/Kucherenko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vtneu/2009_1/Kucherenko.pdf)

7. Гавриленко В.В., Звенячкіна В.Ю. Цільове фінансування та його відображення в обліку власного капіталу / В.В. Гавриленко, В.Ю. Звенячкіна. – Економічний простір. – 2008. - № 12/1. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2008\\_12/1/gavril.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/1/gavril.pdf).

Перепелиця О. Л., Ангеліна І. А.

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сприйняття в українському бізнесі внутрішнього аудиту як реальної потреби для успішного розвитку підприємств стає все більш очевидним. Світова фінансова криза і криза ліквідності, які тривають, ще раз яскраво продемонстрували, що внутрішній аудит є важливим інструментом керівництва підприємств для моніторингу ефективності й надійності систем управління підприємством.

Метою статті є обґрунтування ролі внутрішнього аудиту в діяльності підприємства та визначення основних проблем розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання.

Відповідно до визначення внутрішнього аудиту, яке наведено в Міжнародних стандартах внутрішнього аудиту (МСВА), проаналізувати можливі напрями діяльності внутрішніх аудиторів та розглянути основні проблеми його розвитку[№ 400 МСА].

Відповідно до МСВА: *Внутрішній аудит* - це діяльність з надання незалежних і об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності підприємства. Внутрішній аудит дає змогу підприємству досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки й підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю й корпоративного управління. [1]

Виходячи з основного визначення внутрішнього аудиту можна дійти висновку, що внутрішньому аудиту властиві такі основні характеристики:

1. Незалежність та об'єктивність. Незалежність - в цьому випадку поняття організаційне, яке значною мірою визначається рівнем підпорядкованості служби внутрішнього аудиту на підприємстві. Під об'єктивністю розуміють індивідуальні якості внутрішнього аудитора - неупередженість в оцінках і висновках.

2. Мета - вдосконалення діяльності підприємства, тобто ідентифікація та оцінка ризиків, проблемних сфер у роботі підприємства та підготовка рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності систем і процесів.

3. Виконання завдань з надання гарантій та консультацій. Сутність діяльності внутрішнього аудиту полягає у виконанні аудиторських завдань та наданні консультацій з питань управління ризиками, внутрішнього контролю та корпоративного управління. [2, с. 41]

Отже, органи управління підприємством користуються послугами внутрішніх аудиторів як додатковим ресурсом, що дасть їм змогу здійснювати функції управління підприємством. Виходячи з цього можна визначити *основні завдання внутрішнього аудиту* в сучасних умовах:

- оцінка відповідності існуючим правилам і процедурам;
- оцінка ефективності елементів системи внутрішнього контролю;
- сприяння керівництву підприємства в удосконаленні бізнес-процесів;
- допомога менеджменту в реалізації прийнятої стратегії бізнесу.

Основна діяльність внутрішнього аудиту складається з виконання різноманітних аудиторських завдань.

Існують різні думки із приводу того, що для внутрішнього аудитора є основним напрямом діяльності. Деякі фахівці вважають, що основна цінність внутрішнього аудиту полягає саме в наданні об'єктивних гарантій, тому консультації мають забирати мінімум часу в графіку роботи аудиторів. Є думка, що в разі, якщо аудитор багато консультує з різних питань, втрачається об'єктивність, оскільки аудитор повинен буде в свій час проводити оцінку тих напрямів, з роботи яких надавав консультації. Інші фахівці дотримуються думки, що внутрішній аудитор може бути найбільш корисним для підприємства саме як консультант на етапі змін та/або впровадження систем/процедур. Обґрунтовується думка тим, що для підприємства потенційно вигідною є консультативна участь внутрішніх аудиторів, яка знижує наступні можливі ризики, підвищує об'єктивність результатів їх роботи при вирішенні завдань з надання гарантій. [2, с. 42]

Потреба у створенні внутрішнього аудиту в Україні виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх підприємств. Робота фахівців внутрішнього аудиту в цьому напрямі полягає, насамперед, в уніфікації і стандартизації облікових процесів для правильного формування зведеної чи консолідованої зовнішньої і, перш за все, внутрішньої звітності. Працівники бухгалтерських служб, територіально відокремлених структурних підрозділів, дочірніх і залежних підприємств не завжди дотримуються єдиної методики ведення бухгалтерського обліку і, особливо, його підсистеми – управлінського обліку. Внаслідок відсутності єдиного методологічного підходу одні й ті ж операції відображаються по-різному, а це може стати причиною невірності консолідованої звітності. Така недостовірність звітності, у свою чергу, не дає змоги керівництву оцінити реальне фінансове становище господарюючого суб'єкта в цілому і правильно визначити напрями його подальшого розвитку. Крім того, фахівці служби відділу внутрішнього аудиту можуть залучатись як експерти при виникненні розбіжностей між головною компанією і підприємствами, що входять до її структури. Вони можуть за розпорядженням керівництва визначати доцільність та ефективність здійснення окремих операцій, правильність відображення їх у системі обліку та звітності, надання інформації менеджерам. У разі виявлення під час здійснення контролю

невідповідностей (відхилень, помилок, шахрайства тощо) внутрішній аудитор надає власнику та менеджерам рекомендації щодо коригування діяльності або системи управління, які, відповідно, знаходять своє відображення в обліку. [3, с. 42]

Ефективність роботи служби внутрішнього аудиту тим вища, чим менші її функціональні зв'язки з іншими підрозділами. Обмеження відносин із різними службами та їх мінімізація мають позитивний вплив на вирішення окресленого кола питань. У протилежному разі, їх діяльність розширюється настільки, що результатом роботи стає не вирішення проблем, а їх констатація або фіксування. Якщо визначати оцінку ефективності роботи внутрішніх аудиторів, то витрати на утримання служби внутрішнього аудиту не йдуть у жодне порівняння із тим позитивним ефектом, який є наслідком її роботи. Існують випадки, коли позитивний ефект лише від однієї консультації суттєво перевищує витрати на утримання служби внутрішнього аудиту. Функціонування служби внутрішнього аудиту на підприємстві, за умови додержання вимог до її організації, є надійною гарантією недопущення в майбутньому необґрунтованих і незаконних дій працівників підприємства, неправильних та неефективних управлінських рішень.

Таким чином, нами визначені основні напрямки вирішення проблеми якості організації служби внутрішнього аудиту на підприємствах України. Але, дана проблема потребує свого подальшого дослідження та вирішення.

Наявність ефективного внутрішнього аудиту стає невід'ємною складовою успішного розвитку господарської діяльності в умовах швидких змін зовнішнього середовища, ускладнення процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом. Наскільки при цьому внутрішній аудит стане корисним, залежить від завдань, які будуть перед ним поставлено.

Враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що внутрішній аудит є одним із видів внутрішньогосподарського контролю суб'єктів підприємницької діяльності. Однак треба пам'ятати, що внутрішній аудит не є панацеєю для вирішення всіх проблем підприємства. Наприклад, внутрішній аудит не дає змоги ідентифікувати всі випадки помилок та зловживань, але може мінімізувати ймовірність їх виникнення й підвищити можливість їх виявлення завдяки аудиту систем та процедур. Внутрішній аудит також не може займатися розробкою різних процедур для підрозділів підприємства, оскільки це негативно впливає на незалежність внутрішнього аудитора, однак аудитор може аналізувати процедуру, розроблені самими підрозділами, та надавати рекомендації щодо їх удосконалення для підвищення ефективності системи внутрішнього контролю підприємства.

### **Література**

1. Визначення Міжнародного Інституту внутрішніх аудиторів [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дані. – Режим доступу: <<http://www.iaa-ru.ru>>.

2. Каменська Т. Основні напрями діяльності внутрішнього аудиту в системі управління [Текст] / Каменська Т. // Бухгалтерський облік і аудит №7 /2010
3. В. В. Кравченко Проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання [Текст] / Кравченко В. В // Наукові праці КНТУ. Економічні науки №17 /2010

*Попова Ю. В., Кононенко Г.С.*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ**

Бухгалтерський облік у банківській системі України організовується Національним банком з урахуванням діючих у міжнародній практиці принципів та стандартів бухгалтерського обліку та чинного національного законодавства.

Головною метою банківської діяльності є отримання прибутку, який використовується для створення фондів банку та виплати дивідендів. Величина доходу залежить насамперед від обсягу кредитних вкладень та інвестицій банку, розміру відсоткової ставки за наданими кредитами та величини і структури активів банку. Витрати банку поділяються на відносно постійні та змінні. Різниця між вхідними фінансовими потоками та вихідними фінансовими потоками дає прибуток до сплати податку. Від останнього віднімають податок на прибуток і отримують чистий прибуток банку.

Метою даної роботи є дослідження особливостей визначення фінансового результату діяльності банку. Для досягнення поставленої мети необхідно розв'язати наступні завдання: проаналізувати застосування бухгалтерських рахунків, згідно Постанови Правління Національного банку України 17.06.2004 № 280 «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України» [1] які застосовуються для обліку доходів, витрат, прибутку/збитку; розглянути схему визначення фінансового результату діяльності банку; згрупувати кореспонденцію рахунків по господарським операціям щодо розподілу отриманого прибутку/збитку банку.

Методологічні засади відображення в бухгалтерському обліку інформації про доходи і витрати та порядок застосування банками основних принципів бухгалтерського обліку під час визнання та обліку доходів і витрат визначає Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2003р. №255 «Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України». [2]

Банк отримує доходи від надання послуг під час здійснення операцій, які передбачені банківською ліцензією, надання активів у використання іншими сторонами за плату, торгівлі іноземною валютою, банківськими металами, цінними паперами, позитивного результату від вибуття основних засобів та нематеріальних активів, повернення раніш списаних активів.

Банк визнає витрати, що виникають при оплаті винагороди за використання активів, запозичених у інших осіб, оплаті отриманих послуг, купівлі матеріальних цінностей для забезпечення діяльності, утриманні персоналу, сплаті податків та інших обов'язкових платежів, визнанні витрат від амортизації, нарахуванні спеціальних резервів, зменшенні інвестицій (переоцінці інвестицій до справедливої вартості), участі у спонсорстві та доброчинних заходах, вибутті з негативним результатом основних засобів чи нематеріальних активів Банку, нестачі грошових коштів в касах чи банкоматах Банку, у разі встановлення факту шахрайських дій, тощо.

Доходи та витрати обліковуються наростаючим підсумком з початку року на рахунках 6 і 7 класу, а прибуток - на рахунках 5 класу. В останній робочий день року рахунки доходів і витрат закриваються. Залишки за цими рахунками відносять на рахунок результатів поточного року і, таким чином, досягається відображення фінансового результату в балансі банку.

Рахунки класу 6 «Доходи» та класу 7 «Витрати» класифікуються як технічні рахунки. Технічний рахунок — рахунок, який не несе економічного навантаження і використовується для технічного здійснення операції. [3]

Якщо загальна сума всіх доходів за рік перевищує суму витрат, то банк звітує про позитивний економічний результат діяльності, тобто прибуток. За протилежної ситуації в обліку фіксується збиток (рисунки 1):

Як видно, результат поточного року починає обліковуватися у складі балансового капіталу банку, зумовлюючи його зміну. Втім, залишок за рахунками 5040 або 5041 підлягає спочатку затвердженню, а потім розподілу (прибуток) чи покриттю (збиток).

Як перше, так і друге здійснюється за рішенням зборів акціонерів (пайовиків, учасників).

Підтверджуючи суму прибутку, збори акціонерів затверджують процентні відрахування за напрямками розподілу прибутку (таблиця 1).

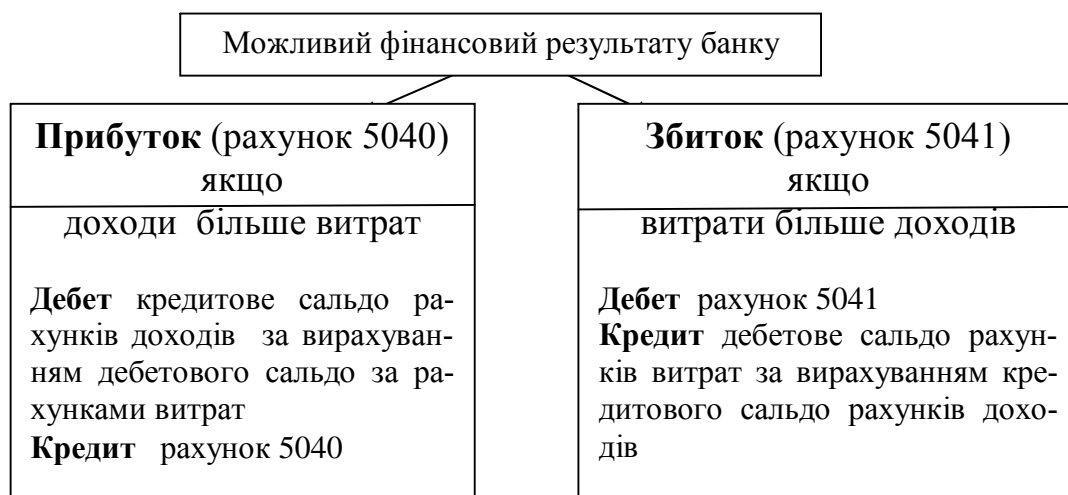


Рисунок 1. Визначення фінансового результату банку



Таблиця 1

## Розподіл прибутку

Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1.Формування загальних резервів	5040 «Прибуток звітного року, що очікує затвердження»	5020 «Загальні резерви»
2.Формування резервних фондів		5021 «Резервні фонди»
3.Формування інших фондів банку		5022 «Інші фонди банку»
4.Нарахування дивідендів акціонерам		3631 «Кредиторська заборгованість перед акціонерами (учасниками) банку за дивідендами»
5.Капіталізація дивідендів з метою збільшення обсягу статутного капіталу через державну реєстрацію змін		5003 «Дивіденди, спрямовані на збільшення статутного капіталу»

За умови, що банк пройде процедуру перереєстрації, накопичена сума спрямовується на збільшення статутного капіталу, що відповідає бухгалтерському проведенню:

Дебет рахунку 5003 «Дивіденди, що спрямовані на збільшення статутного капіталу»

Кредит рахунку 5000 «Зареєстрований статутний капітал банку».

Нерозподілена частина прибутку за переліченими напрямками у наступному році обліковується в балансі як результати такого проведення:

Дебет рахунку 5040 «Прибуток звітного року, що очікує затвердження»

Кредит рахунку 5030 «Нерозподілений прибуток минулих років».

Сума збитку (дебет рахунку 5041) за рішенням зборів акціонерів покривається за рахунок конкретних джерел. Ними якраз і виступають обсяги фондів, що їх було утворено у минулих періодах в процесі розподілу прибутку (рисунок 2).

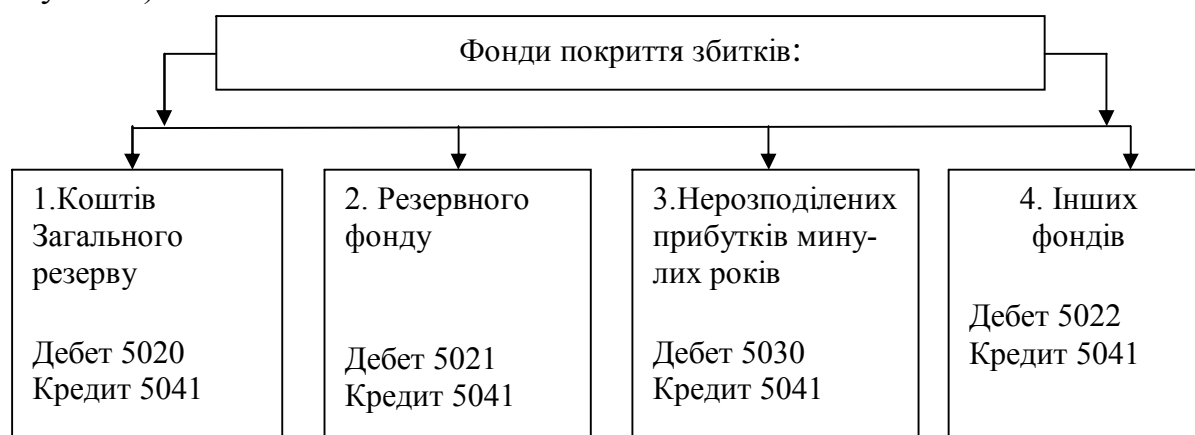


Рисунок 2. Фонди покриття збитків

Якщо перелічених джерел для покриття загальної суми збитку не

вистачає, то непокрита сума у балансі банку обліковується за рахунком 5031 «Непокриті збитки минулих років». Для банку така ситуація вкрай небажана, оскільки зменшується обсяг капіталу і знижується його захисна функція.

Як висновок, можна сказати, що метою діяльності банку, як і кожного суб'єкта господарювання, є отримання прибутку. Ідеться про позитивний результат діяльності банку як перевищення зароблених доходів над понесеними витратами. Отже, економічний результат діяльності банку (прибуток чи збиток) визначається різницею між доходами та витратами за період з 1 січня до 31 грудня поточного року. Доходи та витрати — це складники економічного результату. Природно, розвиваючи діяльність, банк прагне володіти активами, здатними приносити дохід, проте уникнути витрат неможливо. Передусім це — необхідна умова формування ресурсної бази, утримання банку, розрахунків із працівниками, здійснення банківських операцій, які в майбутньому зумовлять отримання доходу.

### **Література**

1. Постанова Правління Національного банку України 17.06.2004 № 280 «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України» [Електронний ресурс]// Режим доступу [zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0918-04](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0918-04).-Назва з екрана.]
2. Постанова Правління НБУ від 18 червня 2003р. №255 «Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України» [Електронний ресурс]// Режим доступу [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/REG7904.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG7904.html).-Назва з екрана.]
3. Облік і аудит у банках: Підручник/А.М.Герасимович, Л.М.Кіндрацька, Т. В. Кривов'яз та ін.; За заг. проф. А.М.Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 536с.
4. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках України: Підручник. – Київ: КНЕУ, 2001. – 636 с.

*Ролдугіна Ю.В., Ангеліна І. А.*

## **ПРОБЛЕМИ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ**

**Вступ.** У процесі господарської та іншої діяльності підприємства постійно вступають у взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання при здійсненні угод, що оформлюються і закріплюються договорами: з постачальниками - за одержані від них товарно-матеріальні цінності, з покупцями - за придбані ними товари, з банками - з одержання коштів і погашення кредитів, з іншими юридичними та фізичними особами - за транспортні та інші послуги, електроенергію, паливо тощо, з працівниками - із заробітної плати, наданих їм позик тощо.

Актуальність роботи обумовлена тим, що грошові операції носять масовий характер і охоплюють практично всі сфери господарської діяльності підприємства, а тому грошові кошти є найбільш вразливими до порушень і зловживань.

Метою роботи є ознайомлення з метою та методикою аудиту грошових коштів, виявлення проблемних питань аудиту грошових коштів, здатністю виявляти допущені помилки, зловживання, правопорушення в грошовій сфері і передбачити можливі наслідки цих порушень для підприємств.

Основна частина. Аудит грошових коштів є важливою складовою аудиторської перевірки фінансово-господарського стану підприємства, який проводиться за такими напрямками: аудит касових операцій; аудит операцій на поточному рахунку, аудит операцій на валютному та інших рахунках у банках. Досліджуючи ці напрямки, можна зробити висновок про доцільність та ефективність використання грошових коштів клієнтом. Метою аудиту касових операцій є встановлення законності, достовірності і доцільності здійснених операцій з грошовими коштами підприємства і правильності їх відображення в обліку, також встановлення відповідності застосовуваної в організації методики обліку та оподаткування операцій з руху готівки, що діють в Україні в періоді, коли відбувається перевірка, нормативним документам, для того щоб сформулювати думку про достовірність бухгалтерської звітності в усіх суттєвих аспектах. [1]

Освоєння методики аудиту грошових коштів є важливим, виходячи з таких причин: грошові кошти є найбільш ліквідними активами клієнта, вони мають масовий і поширений характер, рух готівки відбувається через касові операції, тому під час аудиту вони досліджуються суцільним методом. Особлива увага приділяється питанню забезпечення збереження грошей і дотримання касової дисципліни. [2]

До проблемних питань аудиту грошових коштів слід віднести: недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю за готівкою; брак достатнього досвіду аудиторської діяльності; недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів; відсутність типових форм документів з аудиту грошових коштів; відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту грошових коштів тощо.

Операції за рухом грошових коштів підлягають суцільній перевірці. Здійснюючи аудит касових операцій, слід керуватися Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 15.12.2004 N 637. Це Положення поширюється на усіх юридичних осіб (крім банків і підприємств зв'язку) незалежно від форми власності та виду діяльності, а також на фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності без створення юридичної особи. [3]

Порядок встановлення лімітів залишку готівки в касі регулюється Інструкцією про організацію роботи з готівкового обліку установами банків Украї-

ни, затвердженою постановою Правління Національного банку України від 19.02.2001 № 69.

Всю готівку понад встановлені ліміти залишку готівки в касі підприємства зобов'язані здавати у порядку й у строки, встановлені установою банку для зарахування на їхні рахунки. Касові операції оформляються документами, типові форми яких затверджено наказом Міністерства статистики України (Мінстату) від від 18.02.2004 N 62.

Зазвичай аудит каси проводять у такій послідовності: 1) інвентаризація каси; 2) перевірка дотримання Положення про ведення касових операцій; 3) документальна перевірка касових операцій.

Однак при аудиторській перевірці проведення інвентаризації не належить до числа обов'язкових процедур. Аудитор у даному випадку може скористатися результатами внутрішнього контролю. Результати опитування вивчення системи внутрішнього контролю можуть бути оформлені в виді анкети. [1]

До найбільш розповсюджених типових помилок, які виявляються в ході аудиторської перевірки грошових коштів, відносяться: відсутність первинних касових документів чи оформлення їх з порушенням установлених вимог; виплати підзвітним особам на підставі виправдовувальних документів, що підтверджують витрати, без оформлення авансових звітів; недотримання ліміту розрахунків готівкою між юридичними особами; проведення розрахунків з населенням без застосування контрольно-касових машин; некоректне відображення касових операцій в облікових регістрах; арифметичні помилки під час підрахунку оборотів. [4] Практика підтверджує можливість різних випадків порушень, зокрема: виплата грошей за фіктивними рахунками та документами, взятими з архіву минулих періодів і використаних повторно; підроблення підписів отримувачів; зміна тексту документів; включення до розрахунково-платіжних документів підставних осіб; завищення сум розрахунково-платіжних відомостей на виплату заробітної плати, відпускних премій; списання сум у більших розмірах, ніж потрібно за документами; повторне списання коштів за одним документом, неправильний підрахунок за касовими документами і звітами, привласнення депонованої заробітної плати.

Для поліпшення роботи, викриття можливих випадків порушень за даними первинної бухгалтерської документації та забезпечення повноти вивчення касових операцій доцільно застосовувати спеціальну відомість аудитора щодо контролю зберігання готівки. Документ як предмет аудиту є засобом обґрунтованості бухгалтерських записів і підтвердження достовірності здійснених фінансово-господарських операцій.

Для того щоб виявити використання фіктивних рахунків чи довідок на виконання роботи в минулих роках, взятих з архіву і доданих до звіту касира, аудитор має ретельно проаналізувати витрати, зосередивши увагу на статтях, в яких є значне збільшення порівняно з завданням. Відомо, що найчастіше з архіву беруть документи на оплату різних робіт, пов'язаних з навантаженням і розвантаженням матеріальних цінностей, поточним ремонтом, будівництвом тощо.

У сумнівних випадках слід перевірити, чи виконувались ці роботи, а також ідентифікувати особисті підписи осіб, які одержували гроші, керівників та дати здійснення операцій. Документи минулих років, взяті з архіву, відрізняються як за зовнішнім виглядом (пом'яті, проколоті, обрізані, підклеєні, виконані на папері іншого кольору), так і за формою. [5]

Необхідно ретельно вивчити касові операції з видачі сум, які списують на виробничі та інші рахунки без наступного подання звітів про використання цих сум. Важливим елементом аудиту касових операцій є перевірка правильності відображення їх на рахунках бухгалтерського обліку. Доцільно викриті порушення внаслідок неправильно оформлених документів відобразити у відомості аудитора. Вивчається правильність рознесення господарських операцій зі звіту касира в журналі або відомості за відповідними кореспондентськими рахунками, дотримуючись затвердженого плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування. Результати такої перевірки доцільно оформляти відповідними таблицями, які додаються до матеріалів аудиту, однак аудитор сам вирішує, у який спосіб йому оформляти результати аудиту. [3]

На сьогоднішній день аудит є найбільш правдивою і достовірною перевіркою фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Думки і висновки аудиторів своєчасно здатні попередити підприємства про недоліки ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, а отже і застерегти від небажаних наслідків, штрафних санкцій та витрачання грошових коштів.

**Висновок.** Аудит грошових коштів є важливою складовою аудиторської перевірки фінансово-господарського стану підприємства, який проводиться за такими напрямками: аудит касових операцій; аудит операцій на поточному рахунку, аудит операцій на валютному та інших рахунках у банках. Освоєння методики аудиту грошових коштів є важливим оскільки грошові кошти є найбільш ліквідними активами клієнта та мають масовий і поширений характер, рух готівки відбувається через касові операції, тому під час аудиту вони досліджуються суцільним методом. Особлива увага приділяється питанню забезпечення збереження грошей і дотримання касової дисципліни. Аудит грошових коштів має деякі недоліки, виявлення і ліквідація яких дозволить поліпшити роботу аудиторів.

### **Література**

1. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, затвердженою постановою правління НБУ від 12.11.2003 р. № 492.
2. "Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку", затверджене наказом Мінфіну України від 24.05.95 р. №88.
3. Особливості нормативної бази готівково - розрахункових операцій // Український портал Аудиту / [Електронний ресурс] / Режим доступа: URL: <http://proaudit.com.ua>

4. Методика аудиту касових операцій // Український портал Аудиту / [Електронний ресурс] / Режим доступу: URL: <http://proaudit.com.ua>
5. Организация и документальное оформление кассовых операций // ГлавБух – Аудит / [Електронний ресурс] / Режим доступу: URL: <http://glavbuh-audit.com>

*Сидоренко І. В., Сопільник А. О.*

## **ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Зміни в системі економічних відносин зумовили необхідність реформування бухгалтерського обліку в Україні, його пристосування до нових умов господарювання. Наслідком впроваджених змін є залучення із зарубіжної практики значної кількості якісно нових понять та явищ, до яких належить і облікова політика підприємства. Ефективне функціонування облікової політики передбачає не лише її механічне перенесення у вітчизняну практику і нормативне закріплення. Необхідним є вивчення механізму функціонування, можливостей адаптації до історично сформованих традицій, особливостей менталітету та української дійсності. Аналітична робота повинна передувати впровадженню того чи іншого інструменту, проте динамізм процесів реформування зумовлює сучасний стан – відсутність відчутного ефекту від більшості запозиченого із зарубіжної практики.

Слід відзначити, що створення цілісної системи облікової політики в Україні для суб'єктів господарювання не завершено, потребують удосконалення теоретичні, методологічні і організаційні засади створення єдиної концепції визначення її суті, цілей та застосування в практичній діяльності.

Особливої актуальності набувають питання формування облікової політики в умовах концентрації фінансового та промислового капіталу, створення багатогалузевих фінансово-промислових систем. Необхідність своєчасної та достовірної інформації для прийняття управлінських рішень зумовлює потребу впровадження інформаційних систем і комп'ютерних технологій при формуванні облікової політики, а також розробки рекомендацій для їх застосування.

Питання формування й реалізації облікової політики підприємства знайшли відображення в роботах М. Пушкаря, В. Лінник, П. Житнього, Ф. Бутинця, Т. Войтенко, М. Чумаченка, С. Івахненкова, В. Сопка та інших. Забезпечення ефективного використання облікової політики підприємства вимагає розробки теоретичних засад її формування та реалізації з врахуванням зарубіжного досвіду, наявних теоретичних розробок, історично сформованих особливостей національної системи бухгалтерського обліку.

Метою статті є обґрунтування необхідності формування облікової політики відповідно до сучасних умов господарювання та узагальнення причин, які стримують її впровадження в господарську практику, а також розробка пропозицій, спрямованих на вирішення цієї проблеми.

Термін «облікова політика», визначений Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», означає сукупність принципів, методів і процедур, що використовується підприємством для складання та подання фінансової звітності. Однак облікова політика визначає також способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві з урахуванням конкретних умов його діяльності. Облікову політику можна розглядати, з одного боку, як сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється керівництво бухгалтерським обліком в Україні в особі уповноважених на те законодавчих та виконавчих органів влади, з іншого – як сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності. Облікова політика підприємства є тим важливим засобом, завдяки якому існує можливість розумного поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення обліку. [2, с. 5]

В умовах глобалізації економіки значення облікової політики як невід'ємної складової бухгалтерського обліку постійно зростає. Проте, відсутність єдиного підходу до визначення сутності облікової політики та меж її застосування негативно впливає на розвиток облікової науки, призводить до формального, вузькоспрямованого підходу до її реформування, в якому не враховуються сучасні тенденції розвитку національної та світової економіки. В Україні чітко простежуються дві головні тенденції подальшого реформування бухгалтерського обліку. Перша пов'язана з процесами глобалізації та злиттям фінансового й промислового капіталу – макрорівень. Друга – з розширенням повноважень суб'єктів господарювання і управління фінансовими ресурсами, формуванням в межах правового поля власної облікової політики, здатної реагувати на мінливість ринкового середовища – мікрорівень. [3, с. 154]

Головні передумови формування облікової політики зведено до таких. У ринкових умовах господарювання та розвитку міжнародних економічних відносин виникають альтернативні варіанти організації обліку з багатьох напрямів господарської діяльності, які суб'єкти господарювання мають право вирішувати самостійно у межах обраної облікової політики. При формуванні облікової політики запропоновано відділити загальну політику регламентації бухгалтерського обліку від регламентації, яка здійснюється безпосередньо підприємством в межах загальних принципів і нормативно-правових актів держави. Така необхідність зумовлена постійними змінами умов функціонування підприємства у зовнішньому середовищі, які призводять до розширення або змін видів діяльності та організаційно-правових форм ведення бізнесу.

Концептуальною основою облікової політики визнано процеси вирішення підприємством питань облікового циклу відповідно до умов його господарської діяльності, а саме: вибір одного із альтернативних варіантів обліку, регламентованих законодавством та стандартами з бухгалтерського обліку; самостійне обрання підприємством способу ведення окремих облікових операцій за відсутності законодавчої їх регламентації, розкриття ін-

формації про базові припущення, які стосуються майбутнього та інших ключових джерел оцінки на дату балансу.

Теоретичною основою облікової політики є положення, які базуються на методології бухгалтерського обліку, фінансово-економічного аналізу та фінансового контролю. Облікову політику слід розробляти, по-перше, на основі наукових досліджень з проблем бухгалтерського обліку; по-друге, враховувати вплив зовнішнього ринкового середовища на інтереси бізнесу і суспільства загалом. Методологія облікової політики поділяється на дві складові: загальну та конкретну. Базуючись на методології бухгалтерського обліку, фінансово-економічного аналізу та фінансового контролю, облікова політика набуває ознак інструменту вирішення комплексу проблем економічного характеру. Такий підхід активізує вплив інформації бухгалтерського обліку на управління мікроекономікою.

Облікова політика підприємства повинна забезпечити цілісність бухгалтерського обліку і тому вона має охоплювати всі аспекти облікового процесу: методичний, технічний і організаційний. [1, с. 8] Формування обґрунтованої облікової політики надає можливість визначати та характеризувати процеси інформаційного забезпечення підприємства, підвищити прозорість фінансової звітності та забезпечувати відповідне методологічне спрямування при формуванні консолідованих звітів.

Процеси економічної глобалізації, гармонізації і стандартизації обліку, які відбуваються в міжнародному масштабі, та адаптація вітчизняного фінансового обліку до міжнародних стандартів вимагає удосконалення його нормативно-правового забезпечення як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства. Вивчення стану нормативно-правового забезпечення стосовно формування облікової політики свідчить про те, що в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО № 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» розкрито деякі положення щодо облікової політики, а саме: дано визначення облікової політики; передбачено самостійність визначення облікової політики підприємством; визначено порядок розкриття та внесення змін в облікову політику. Разом з тим, у зазначених нормативних документах не передбачено механізму формування облікової політики. Розробка та введення в дію національного П(С)БО «Облікова політика підприємства» дозволить покращити нормативно-правові основи фінансового обліку і зокрема, облікової політики та підвищити ефективність управління не тільки підприємством, а й економікою країни в цілому на основі генерування необхідної інформації для менеджерів.

Слід також зазначити, що оскільки загальна система обліку включає підсистеми фінансового, управлінського і стратегічного обліку, то виходячи з цього, облікова політика повинна бути єдиною для облікового процесу підприємства та враховувати вимоги різних користувачів облікової інформації. За наявності відмінностей у правилах ведення у вказаних підсистемах обліку, праців-



ники облікового апарату спільно з керівництвом підприємства визначають окремі елементи для кожного об'єкта облікової політики з підсистем обліку.

Від того, яка буде прийнята облікова політика, залежить якість системи обліку, обсяг інформаційних ресурсів та обґрунтованість прийнятих управлінських рішень користувачами облікової інформації.

### *Література*

1. Алборов Р.А. Выбор учетной политики предприятия. Принципы и практические рекомендации/ Р.А. Алборов – М: АО «ДИС», 1995. – 80 с.
2. Житний П. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства/ П.Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3. – С. 3–10
3. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2009. – 260 с.

*Цветнова О.В.*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ**

**Вступ.** Однією з функцій бухгалтерського обліку, окрім забезпечення контролю за збереженням майна власника та надання інформації, необхідної для здійснення управління підприємством, є надання достовірної інформації про результати фінансово-господарської діяльності підприємства за певний період часу, про що свідчить проведений аналіз думок науковців. У бухгалтерському обліку існують принципи визнання й оцінки елементів, які формують фінансові результати, а саме: доходів, витрат, прибутків, збитків. Методичні основи формування в обліку інформації про окремі складові фінансових результатів та порядок її розкриття у фінансовій звітності визначаються відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Вимоги до розкриття змісту статей Звіту про фінансові результати, а також форма даного звіту визначаються положеннями П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати". [1]

Але, не дивлячись на простоту розрахунку величини бухгалтерського прибутку, досі існує багато проблем, пов'язаних з методикою визначення, порядком формування, визнання, оцінки, обліку, розподілу та відображення у звітності фінансових результатів, які потребують вирішення.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка методики визначення прибутку, що дозволяє з'ясувати в яких активах він реалізований, що дозволить розширити інформаційні можливості бухгалтерського обліку як складової системи управління підприємством.

**Результати.** Проведений аналіз думок науковців на різних етапах розвитку бухгалтерського обліку та останніх наукових досліджень щодо обліку фінансових результатів показав, що у цій сфері існувало й існує багато невирішених проблем. Одним з основних питань, яким займаються науковці, особливо в

дисертаційних дослідженнях, є розробка різноманітних методик визначення та обліку фінансових результатів. За останній час запропоновано багато методик обліку витрат, доходів і фінансових результатів завдяки побудові їх аналітичного обліку й з використанням запропонованих аналітичних статей та центрів витрат. Запропоновано методику відображення статей доходів і витрат у звіті про фінансові результати з урахуванням принципів управлінського обліку та методику обліку і аналізу фінансових результатів за центрами прибутковості, методику визначення фінансових результатів діяльності підприємств для різних споживачів економічної інформації.

Доходи, а відповідно й прибуток, можуть бути реалізованими у збільшенні будь-яких активів підприємства. Як відомо, прибуток є складовою власного капіталу, що, в свою чергу, є одним з джерел формування активів підприємства. І тут виникає проблемне питання: в який момент визнавати доходи і витрати, тобто, чи визнавати прибуток, нереалізований у грошових коштах?

За принципом обачності необхідно запобігати завищенню доходів підприємства, тобто доходи необхідно визнавати лише коли в цьому існує обґрунтована впевненість. Тому одним з основних принципів бухгалтерського обліку є принцип нарахування, за яким доходи і витрати визнаються в момент їх фактичного отримання/здійснення незалежно від часу надходження/сплати грошових коштів. Але при використанні даного методу спотворюється економічна ситуація, оскільки після реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) оплата від покупця ще не надійшла, а доход вже необхідно визнати, а відповідно й збільшення фінансових результатів.

Так визнавати, чи не визнавати доход до моменту сплати коштів, адже в момент реалізації відбувається перехід права власності? Відповідь на це питання дає П(С)БО 15 «Доход», за яким доход визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. [2] Тобто збільшення активу визнається доходом й використання принципу нарахування є цілком обґрунтованим, бо в момент реалізації у підприємства з'являється дебіторська заборгованість, що є складовою активів.

Й якщо немає можливості при визначенні фінансового результату об'єднати метод нарахування та касовий метод, то можна з'ясувати, саме в яких активах реалізований отриманий за звітний період прибуток підприємства. У зв'язку з цим, нами було розроблено методику визначення прибутку, що дозволяє з'ясувати в яких активах він реалізований. Розглянемо поетапно реалізацію даної методики.

1 етап. Зіставляються по кожній результатній операції доходи, за вирахуванням непрямих податків, і витрати, пов'язані з отриманням цих доходів.

2 етап. З'ясовується чи отримує підприємство прибуток в результаті даної операції?

3 етап. З'ясовується, які активи отримані в результаті операції.

4 етап. Визнається прибуток, реалізований у вигляді активів, отриманих в результаті даної операції.

5 етап. З'ясовується, чи відбулися зміни в складі даних активів протягом звітного періоду.

6 етап. Визнається прибуток за звітний період, реалізований у вигляді активів, отриманих в результаті даної операції, з урахуванням змін в їх складі.

Як видно, застосування даної методики дозволить виявляти, так би мовити, «матеріальну складову отриманого прибутку». Крім того, з'являється можливість простежувати результат по кожній з операцій, про необхідність чого наголошували багато науковців.

При використанні даної методики з'являється новий термін «матеріальна складова отриманого прибутку», який потребує визначення:

Матеріальна складова отриманого прибутку – це склад активів підприємства, які збільшилися чи з'явилися в результаті отримання прибутку від всіх видів діяльності за звітний період, виражений у грошовому вимірнику.

На нашу думку, інформація, яку дозволяє отримати запропонована методика, є корисною не лише для внутрішніх користувачів, а і для зовнішніх також. Тому доцільним є при застосуванні даної методики в окремому розділі звіту про фінансові результати наводити інформацію про матеріальну складову отриманого прибутку від різних видів діяльності: операційної, фінансової, іншої звичайної та надзвичайних подій (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Інформація про матеріальну складову отриманого прибутку, яку пропонується наводити у звіті про фінансові результати

Матеріальна складова отриманого прибутку	
Від операційної діяльності	
Склад активів	Сума
...	...
Від фінансових операцій	
Склад активів	Сума
...	...
Від іншої звичайної діяльності	
Склад активів	Сума
...	...
Від надзвичайних подій	
Склад активів	Сума
...	...
Разом	
Склад активів	Сума
...	...

**Висновки.** За допомогою запропонованої методики з використанням сучасної комп'ютерної техніки можна визначати матеріальну складову отриманого прибутку у розрізі окремих видів діяльності підприємства, а також по окре-

мих видах продукції, за окремими угодами. Тобто з'являються додаткові можливості для отримання детальної аналітичної інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень. Крім того, така інформація буде змістовною і для зовнішніх користувачів. Оскільки, мати інформацію лише про величину фінансових результатів в сучасних умовах господарювання недостатньо. Прибуток є джерелом формування активів, а склад активів, в яких він був реалізований, дозволяє визначити запропонована методика.

### ***Література***

1. П (С) БО 3 „Звіт про фінансові результати”, затверджене наказом Мін Фіна України від 31 березня 1999р. № 87.
2. П (С) БО 15 «Доход», затверджене наказом Мін Фіна України від 29 листопада 1999р. № 290.

## **Секція 9. Державне управління й місцеве самоврядування в Україні: реалії та перспективи**

*Лавроненко К.В., Филиппенко Т.В.*

### **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ**

Сучасні європейські та світові тенденції «менеджеріалізму», «нового публічного менеджменту», «ринково-орієнтованої публічної адміністрації», «підприємницького урядування», що є результатом переходу до «сервісної» моделі держави, переосмислення природи державного управління та розгляду діяльності державних установ як практики надання послуг, стимулювали державний сектор до пошуку оптимальних механізмів забезпечення якості управлінських послуг. Підставою для такого пошуку стало створення сучасним глобалізованим ринком нового механізму забезпечення якості послуг, що реалізується у вигляді вимог щодо наявності системи менеджменту якості організації та забезпечує споживачу додаткову впевненість у тому, що необхідна за стандартом якість послуги буде дотримана. Ці нові та успішні управлінські механізми і моделі, які довели свою ефективність у приватному секторі, почали запозичуватися державою. [2, с. 43]

Для підвищення якості роботи органів державного управління з точки зору потреб споживачів почалася розробка ефективної системи управління якістю (далі – СУЯ) та впровадження її стандартів ISO у діяльність державних структур.

Отже, завданням побудови системи управління якістю в органах державної влади є створення умов, що гарантують належну якість послуг, які цей орган надає різним категоріям споживачів.

Основними ознаками ефективності державного управління у сфері надання послуг є:

- орієнтація на споживача;
- провідна роль керівників;
- зацікавленість службовців в досягненні кінцевого результату;
- процесний підхід, системний підхід;
- ухвалення обґрунтованих рішень.

Система управління якістю державної структури базується на стандарті ISO 9001:2001. Розробником сімейства стандарту ISO 9001:2001 є міжнародна організація по стандартизації ISO (International Organization for Standardization). Україна входить до ISO з 2004 р. Основним завданням ISO, створеної в 1946 р., є підтримка розробки міжнародних стандартів, тестування та сертифікації, спрямованих на розвиток міжнародної торгівлі якісними продуктами та послугами.

Система управління якістю, що створена відповідно до міжнародного стандарту ISO 9001:2001, ефективно функціонує в органах державного управління більшості держав – членів ЄС. В Японії СУЯ запроваджена майже у 90% муніципальних органів.

Досвід розвинених країн свідчить, що впровадження стандарту якості ISO 9001:2001 дозволяє домогтися виняткових результатів. Наприклад, у Канаді після впровадження стандарту якості, кожний долар, вкладений у розвиток органів місцевого самоврядування, генерує чотириразове повернення у вигляді приросту сукупного обсягу виробництва у вартісному виразі в рамках відповідного адміністративного утворення. До впровадження стандарту, у середині 90-х років минулого сторіччя, витрати на розвиток органів місцевого самоврядування, що трактувалося досить розпливчато, практично не давали помітних результатів, що відображаються в прирості суспільного виробництва. [1, с. 6-7]

В Україні так само, як і в країнах Західної Європи, запровадження систем управління якістю розпочалося з бізнес-сектору, де починаючи з 2001 р. активізувалася робота із запровадження ISO. З того часу кількість українських підприємств, які запровадили у себе систему управління якістю, зросла більше ніж у 35 разів.

Запровадження ISO в діяльність органів державної влади України зумовлено такими факторами, як:

- відсутність єдиних для всіх органів виконавчої влади стандартів і процедур діяльності;
- недостатня орієнтованість діяльності органів виконавчої влади на задоволення потреб споживачів, зокрема у сфері надання послуг;
- низька якість значної кількості послуг, що надаються органами виконавчої влади;
- потреба у здійсненні додаткових заходів щодо запобігання проявам корупції серед посадових осіб, уповноважених на виконання функції держави;
- збільшення розриву між суб'єктом та об'єктом управління;
- необхідність застосування методик та методів сучасного менеджменту до сфери надання адміністративних послуг;
- зміна ставлення споживачів послуг, які є особами, для задоволення яких функціонує даний сегмент ринку. У кінцевому результаті вони є визначальною величиною, оскільки через систему податків утримують цей апарат і вправі вимагати достатнього та якісного рівня адміністративних послуг для задоволення власних потреб та законних інтересів. [4]

Першими серед органів влади України почали запроваджувати систему ISO органи місцевого самоврядування, маючи безпосередній контакт з громадянами. Серед органів місцевого самоврядування сертифіковані системи управління якістю в меріях міст Бердянська (Запорізька обл., 2003 р.), Комсомольська (Полтавська обл., 2004 рік) і Макіївки (Донецька обл., 2006 рік). Розпочато розроблення таких систем в меріях Славутича (Київська обл.), Коростеня (Жи-

томирська обл.) і Кам'янця-Подільського (Хмельницька обл.). Також відповідна робота ведеться у деяких місцевих органах виконавчої влади, зокрема у Волинській та Київській облдержадміністраціях.

Першим з органів державної влади в Україні, що успішно упровадила систему управління якістю, стала Головна державна служба України, яка 8 листопада 2005 року отримала сертифікат відповідності системи управління якістю вимогам ДСТУ ISO 9001-2001. На даний час в Україні ведеться цілеспрямована робота у державних органах центрального та регіонального рівнів. [3, с. 8]

Запровадження системи управління якістю завдяки підвищенню якості комунікацій між органами виконавчої влади та суспільством сприятиме підвищенню результативності та ефективності державного управління, зменшенню необґрунтованих або зайвих витрат (у тому числі, витрат часу), підвищенню якості управлінських рішень та прозорості механізму їх прийняття, а через це – сприятиме сталому розвитку економіки України, що приведе до підвищення авторитету органів виконавчої влади серед громадян та покращення міжнародного іміджу України. [2, с. 46]

Аналіз функціонування СУЯ в уже сертифікованих структурах показав наявність певних проблем. Оскільки стандарт ДСТУ ISO 9001-2001 спрямований на постійне підвищення якості продукції, послуг та рівня задоволеності споживачів, однією з головних проблем при застосуванні цього стандарту в державних структурах є недостатньо чітка інтерпретація таких термінів, як «послуга», «споживач», «якість послуги».

Ще однією проблемою є відсутність законодавчого визначення і закріплення терміна «управлінська (адміністративна, державна) послуга» та процедури її надання, хоча спроби врегулювати це питання зроблені в проекті Адміністративно-процесуального кодексу. Основою для встановлення порядку надання державних послуг має стати нормативне визначення поняття «державні послуги». Адже в сучасних умовах управлінські послуги становлять новий елемент взаємовідносин держави з особою. Ними слід вважати, зокрема, численні різного роду дозвільно-реєстраційні дії державних органів за відповідними зверненнями осіб.

З цієї позиції впровадження ISO в діяльність органів державної влади (відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 11 травня 2006 року № 614 «Про запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади», починаючи з 2009 р., передбачено запровадження СУЯ в діяльність органів виконавчої влади усіх рівнів) стикається з певною неузгодженістю. З одного боку, механізм із забезпечення якості управлінських послуг в їх діяльності буде впроваджено, а з другого – невирішеним залишиться питання про правову природу поняття управлінських послуг та процедури їх надання. [4]

З метою прискорення запровадження та підвищення рівня ефективності запровадження системи управління якістю в Україні, необхідно вжити наступні заходи:

- формування більш чіткої правової бази;

- збільшення фінансування на розробку системи якості, оплати консультаційних послуг, навчання персоналу тощо;
- стимулювання діяльності органів влади із впровадження системи управління якістю шляхом запровадження нагород та відзнак в галузі якості;
- організація навчання керівників та працівників органів влади з питань створення та впровадження системи управління якістю.

### **Література**

1. «Запровадження систем управління якістю відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9001-2001 в органах влади»: Освітній пакет для тематичного короткотермінового семінару. / Черніг. Центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів держ. влади, органів місцевого самоврядування, держ. п-в, установ, орг.; Н. Левченко, О. Котляр. Чернігів: ЦППК, 2009. 52 с.
2. Лахижа М. Іноземний досвід впровадження системи управління якістю в роботу органів влади / М. Лахижа // Вісник державної служби. – 2006. – № 3. – С. 40-46.
3. Мотренко Т. Запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади / Т. Мотренко // Бюрократ. – 2006. – № 11-13. – С. 2-11.
4. Сагайдак М.В. Стандарт ISO 9001-2001 як механізм забезпечення якості надання управлінських послуг // Державне управління: теорія та практика [Електронний ресурс]. 2009. № 2(10). Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2009\\_2/doc\\_pdf/Sagaydak.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2009_2/doc_pdf/Sagaydak.pdf).

*Моховікова М.А.*

## **ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ**

Соціальний та економічний розвиток держави значною мірою визначається науковою обґрунтованістю планових показників бюджету та їх збалансованістю. Планування бюджетної політики в соціальній сфері є складовою загальнодержавного економічного планування та передбачає вибір раціональних шляхів бюджетного забезпечення виходячи з рівня соціального розвитку на основі ефективного використання наявних у суспільстві ресурсів.

На підставі узагальнення існуючих визначень бюджетного планування можна зазначити, що планування бюджетних видатків на соціальну потреби це науково обґрунтований процес визначення напрямів використання бюджетних ресурсів для забезпечення реалізації державою своїх соціальних функцій. Саме в процесі планування бюджетних видатків на соціальні потреби визначаються основні напрямки бюджетної політики, що здійснюються органами законодавчої та виконавчої влади в державі. Бюджетне планування видатків на соціальну сферу полягає в ефективному розподілі бюджетних видатків за напрямками та регіонами з метою забезпечення найбільш ефективного викори-



стання бюджетних ресурсів направлених на забезпечення задоволення соціальних потреб.

Організація планування бюджетних видатків на соціальну сферу повинно базуватися на науково-обґрунтованих принципах:

- пріоритетних задач та напрямків,
- доцільності та раціональності,
- керованості та гнучкості,
- результативності та ефективності,
- раціонального співвідношення цілей та способів їх досягнення з ресурсним забезпеченням тощо.

Процес бюджетного планування здійснюється на підставі відповідних нормативно-правових актів, які визначаються цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку, способи їх реалізації. Програмні та прогнозні документи в залежності від строку їх дії мають довго-, середньо- та короткостроковий характер. Серед документів довгострокового характеру можна виділити стратегію економічного та соціального розвитку України, стратегія розвитку галузей (сфер діяльності), державну стратегія регіонального розвитку. Середньостроковий характер носять такі документи, як програма діяльності Кабінету Міністрів, прогноз економічного та соціального розвитку, основні напрямки бюджетної політики та прогноз показників зведеного та державного бюджету, прогноз бюджету на середньостроковий період, державні цільові програми тощо. До прогнозних та програмних документів короткострокового характеру відносяться такі як: основні напрями соціально-економічної політики України, прогноз економічного та соціального розвитку, пропозиція Верховної Ради до основних напрямків бюджетної політики, Основні напрямки бюджетної політики, щорічне послання Президента до Верховної Ради, державний бюджет, річні плани роботи центральних органів виконавчої влади та бюджети адміністративно-територіальних одиниць і програми їх соціально-економічного розвитку тощо.

Організація процесу бюджетного планування здійснюється з урахуванням таких нормативних актів як конституція, Бюджетний кодекс, закони України, які регулюють окремі питання планування бюджетів, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів, Міністерства освіти і науки, Міністерства охорони здоров'я, Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства у справах сім'ї та молоді, Міністерства надзвичайних ситуацій та інші акти державних та місцевих органів влади. Таким чином, наявність такого широкого спектру нормативно-правового і організаційного забезпечення при організації бюджетного планування видатків в соціальну сферу призводить до відсутності чіткої координації між прийняттям важливих державних рішень, формування заплутаної, непослідовної нормативної бази, що унеможливорює здійснення ефективного процесу стратегічного планування бюджетних видатків в соціальну сферу.

При формуванні системи бюджетного планування видатків на соціальну сферу не можливе без належної координації між розробкою соціальної, бю-

джетної політик та бюджетною системою. Проведені дослідження свідчать, що державні та законодавчі рішення ухвалюються без належної оцінки вартості їх реалізації. Існуюча система бюджетного планування в соціальній сфері є не враховує існуючі соціальні тенденції та можливості їх фінансового забезпечення. Відсутність чіткого механізму планування бюджетних видатків на соціальну сферу призводить здійснення планування коштів бюджету з порушенням чинного законодавства. Недоліки в плануванні та відсутність обґрунтованого прогнозування і планування призводить до неефективного управління бюджетними коштами та неефективного використання коштів шляхом тривалого їх утримання без використання.

Проведені дослідження засвідчують, що планування та використання бюджетних коштів на соціальні потреби здійснюється:

- без відповідних обґрунтувань у вигляді розрахунків та наявності державних цільових програм,
- з порушенням вимог складання кошторисів,
- без визначення реальної вартості реалізації бюджетних програм соціальної спрямованості,
- без урахування потреб в соціальних послугах,
- без урахування демографічних коливань тощо.

Недоліки у плануванні та організації проведення видатків призводять до зменшення затверджених законом річних обсягів видаткової частини загального фонду державного бюджету, а також обумовлюють необхідність їх перерозподілу як за програмами, так і головними розпорядниками бюджетних коштів. [2] Планування бюджетних видатків характеризуються відсутність чіткого бачення основних пріоритетів при формуванні державної соціальної політики, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів направлених на вирішення відповідних соціальних проблем. При цьому значна кількість державних програм, носить лише декларативний характер, а виконання передбачених ними заходів не впливає на вирішення соціальних проблем. Важливою складовою бюджетного планування яка повинна враховуватися при формування та реалізації державної бюджетної політики в соціальній сфері є планування міжбюджетних потоків.

Таким чином, система бюджетного планування видатків на соціальну сферу є складною та багаторівневою. Саме тому в сучасних умовах особливого значення набуває формування системи планування бюджетних соціальних видатків направлену на підвищення ефективності бюджетного процесу.

### **Література**

1. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2007 рік [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. - Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=1126693&cat\\_id=201](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=1126693&cat_id=201).

2. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2008 рік [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. - Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=1462353&cat\\_id=412](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=1462353&cat_id=412).
3. Пасічник Ю. В. Бюджетна система : навч. посіб. - Черкаси : Відлуння, 1999.- 376 с.
4. Старостенко Г. Г., Булгакова Ю. В. Бюджетна система: Навч. посіб. / Г. Г. Старостенко, Ю. В. Булгакова. - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 240 с.

*Філіпенко Т.В., Лісовенко М.В.*

## **РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі децентралізації влади в Україні актуальними є проблеми розвитку інституту місцевого самоврядування діючого в умовах вдосконалення моделі держави на підставі політичних, економічних, соціальних та історичних традицій. Децентралізація влади є складним та багатоаспектним завданням державної політики. Вона передбачає часткову передачу повноважень від центральних органів влади до органів місцевого та регіонального рівнів. Децентралізація вимагає надання повноважень органом влади, які безпосередньо не належать до виконавчої гілки, а саме – місцевому самоврядуванню.

Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням змісту і принципів місцевого самоврядування знайшли відображення в роботах як закордонних, так і вітчизняних дослідників: В. Авер'янова, Г. Атаманчука, М. Іщенко, В. Кампо, В. Куйбіди, А. Коваленка, О. Лук'янченка, В. Рибак, Н. Чумаченка та інших.

Проте, на сьогодні найбільш дискусійним залишається питання місцевого самоврядування як чинника волевиявлення та самоорганізації населення.

Аналіз досліджуваної проблеми актуалізується необхідністю вдосконалення теорії і практики сучасного державотворення, викликаного трансформаціями у політичній системі суспільства, проведенням адміністративно-територіальних, регіональних реформ, впровадженням конструктивного соціального партнерства між центром і територіями.

Основним завданням є визначення шляхів розбудови системи місцевого самоврядування, що потребує глибокого осмислення муніципальної політики, її концептуальних засад, окреслених Конституцією України та Європейською хартією місцевого самоврядування. Це потребує ґрунтового аналізу формування та функціонування інститутів самоврядування.

Слід підкреслити, що наукова розробка моделі місцевого самоврядування з урахуванням історичного досвіду минулого та сучасних політико-правових, економічних, соціальних та інших чинників та традицій України – важливий напрям досліджень останнього десятиріччя. Це зумовлено посиленням конкуренції різноспрямованих векторів розвитку, які репрезентують інтереси різних за характером і спрямуванням політичних сил. Важливо в цих умовах забезпечити домінування інноваційних ідей та моделей розвитку місцевого самовряду-

вання, формування його основ шляхом еволюційних перетворень. Нового імпульсу в поглибленому дослідженні проблеми надала Конституція України. Розвиток конституційного процесу актуалізував проблеми подальшого розмежування функцій центральних органів та органів місцевого самоврядування у здійсненні владних повноважень.

Відповідно до Конституції України місцеве самоврядування є специфічною формою народовладдя. Однак, що стосується природи влади, яка безпосередньо здійснюється в системі місцевого самоврядування, то тут позиції вчених розходяться.

Так, на думку В. М. Шаповала, за змістом Конституції України теоретично можна вживати поняття «публічна влада», єдиним джерелом якої є народ. Її складовим є державна влада і муніципальна влада, яку відповідно реалізують органи державної влади і органи місцевого самоврядування [4, с. 178]. Чимало вітчизняних авторів характеризують місцеве самоврядування як самостійну форму публічної влади – публічну владу територіальної громади [3, с.8], як пристосовану до її потреб форму автономного здійснення публічної влади, яку держава заохочує і контролює відповідно до Конституції і законів України. [2, с. 4–5]

Самостійність у межах своїх повноважень свідчить про те, що в даному випадку Конституція України сприймає місцеве самоврядування як відносно відокремлену частину державного механізму. Адже владні повноваження – це ознака, насамперед, державних органів та їх посадових осіб. Саме тому для органів місцевого самоврядування не може бути застосований принцип «дозволено все, що не заборонено законом», що стосується тільки саморозгортання демократії та інститутів громадянського суспільства, що не може існувати одне без одного.

Визнання місцевого самоврядування як засади конституційного ладу означає встановлення демократичної децентралізованої системи управління, яка базується на самостійності територіальних громад, органів місцевого самоврядування при вирішенні всіх питань місцевого значення. Згідно ст. 5 Конституції України, народ здійснює владу безпосередньо і через органи державної влад та органи місцевого самоврядування. З даного конституційного положення прямо випливає, що органи місцевого самоврядування не входять до єдиного державного механізму і, в силу цього, місцеве самоврядування можна розглядати як окрему форму реалізації народом належної йому влади.

Місцеве самоврядування виконує найважливішу роль сполучної ланки між суспільством і системою державного управління, між договірним саморегулюванням і самоорганізацією суспільства і державним владно-примусовим регулюванням суспільних відносин та сприяє само-розгортанню демократії. Тільки в умовах розвиненої громадськості можливе ефективне функціонування органів місцевого самоврядування, оскільки кожен громадянин повинен не тільки добре розуміти особисту відповідальність, але і бути готовим узяти її на себе при вирішенні проблем місцевого співтовариства. [1, с. 175]

Однак можна констатувати, що публічна влада в Україні та її інститути працюють неефективно, що зумовлено наступними причинами:

- відсутність у районних та обласних радах можливості самостійно реалізовувати місцеву політику через утворені ними виконавчі органи;
- політизація місцевих рад та порушення принципу представлення спільних інтересів територіальних громад при формуванні обласних і районних рад;
- недосконалість міжбюджетних відносин та брак стабільних джерел формування місцевих бюджетів;
- недостатня кадрова та організаційна спроможність органів місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення.

Розвиток органів місцевого самоврядування як чинника механізмів місцевої самоорганізації населення та вирішення даних проблем є запорукою успішності та ефективності державного управління на його базовому рівні взаємодії з громадами та окремими індивідами. Тому, наголошуючи на факторі значущості способу формування органів управління, маємо розглядати цей спосіб універсально.

Досягти оптимізації інституту місцевого самоврядування в Україні рівня європейських стандартів можливо лише через встановлення та реалізацію його правової, організаційної та фінансової автономії.

Правова автономія органу місцевого самоврядування полягає у конституційній та законодавчій фіксації наданих та делегованих йому прав і повноважень. Ці повноваження, як зазначено в Європейській Хартії про місцеве самоврядування, мають бути повними і виключними, тобто такими, які б не належали іншим органам. У межах своїх повноважень орган місцевого самоврядування має повну свободу дій щодо здійснення власних ініціатив із будь-якого питання віднесеного до його відання. Це правило має діяти й тоді, коли йдеться про делеговані повноваження, здійснюючі які він повинен мати свободу пристосувати їх до місцевих умов. Оскільки Україна є членом Ради Європи, інститут місцевого самоврядування має бути врегульований відповідно до Європейської Хартії про місцеве самоврядування, до якої приєдналася наша держава. Як і передбачено Європейською Хартією місцевого самоврядування, в Україні головні повноваження і функції органів місцевого самоврядування визначені Конституцією нашої держави і її законодавством.

### **Література**

1. Борденюк В. Механізм державного управління як система органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування // Право України. – 2005. – № 6. – С.175.
2. Кампо В.М. Місцеве самоврядування в Україні. – К.: Ін Юре, 1997. – С.4–5.
3. Кравченко В.В., Пітцик М.В. Конституційні засади місцевого самоврядування в Україні: Навч.посіб. – К.: «Арарат-центр», 2001, – С.8–23.

4. Шаповал В.М. Категорія «орган державної влади» в конституційній теорії і практиці // Ідеологія державотворення: історія і сучасність: матеріали наук. – практ. Конференції 22-23 листоп. 1996 р. – К.: Генеза, 1997. – С. 178.

*Яковлева О.В., Антоненко В.М.*

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ**

Сьогодні в Україні потребує вирішення проблема надмірного податкового навантаження та визначення оптимального рівня оподаткування, який би забезпечував стабільні та достатні надходження у Державний бюджет України, і не ліквідовував би стимулів до активізації підприємницької діяльності та розвитку національної економіки в цілому. Ідея зниження податкового тиску є привабливою та має достатньо прихильників, але вирішення цієї проблеми залишається й досі відкритим та актуальним.

Посилення податкового тиску на господарюючих суб'єктів перетворює податкову систему в апарат вилучення коштів, що стримує розвиток економіки всієї країни і її регіонів зокрема. У зв'язку із цим виникає необхідність оцінки існуючого рівня податкового тиску, визначення його оптимальної величини, а також виявлення ступеня впливу на темпи економічного розвитку. [1]

Більшість авторів - Соколовська А., Шабліста Л., Трошин А.В., Скрипник А., - вважають, що основним показником, що характеризує податкове навантаження на макрорівні, є відношення податкових надходжень до валового внутрішнього продукту країни. [2, с.15] Однак розрахований даним методом показник не характеризує реальний рівень податкових вилучень в силу особливостей оцінки валового внутрішнього продукту країни, тобто без достатнього обліку тіньового сектора. [3,с.13]

Рівень податкового навантаження (податкового тиску) можна визначати і як відношення середньозваженого податкового тиску по основних податках до частки податків, що формують дохідну частину бюджету, у ВВП. [4,с.35]

Таким чином, існує безліч методик визначення податкового тягара, які відрізняються, як по ієрархії розгляду проблеми, так і з комплексу показників, використовуваних у розрахунках. [3, с.3]

Визначення оптимального розміру податкових вилучень можливо на основі всебічного аналізу й оцінки існуючого податкового навантаження й факторів, що впливають на нього. Розглянемо деякі існуючі методики визначення податкового тягара.

Відповідно до методики М. Н. Крейніної, відбувається зіставлення податку й джерела його сплати. Кожна група податків залежно від джерела, за рахунок якого вони сплачуються, має свій критерій оцінки ваги податкового тягара. Загальний знаменник, до якого відповідно до даного підходу можна привести суму всіх податків, - чистий прибуток підприємства. Таким чином, визначається вага податкового тягара, що показує, у скільки разів сумарна величина спла-

чених податків відрізняється від прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Пропонується виходити із ситуації, коли підприємства взагалі не платять податків, і порівнювати цю ситуацію з реальною:

$$ПТ = \frac{Врп - В - Пч}{Врп - В} * 100\% \quad (1)$$

де *ПТ*- податковий тягар;

*В* – витрати на виробництво реалізованої продукції без урахування податків;

*Пч* – фактичний прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства за відрахуванням податків, що сплачуються за рахунок її;

*Врп* - виручка від реалізації продукції (робіт, послуг).

Дана методика дозволяє робити аналіз впливу прямих податків на фінансовий стан підприємства. Це відображає зміст податкового навантаження (тягара) як міри, ступеня, рівня економічних обмежень, створюваних відрахуванням коштів на сплату податків, відволіканням їх від інших можливих напрямків використання. Тому дана методика розрахунку рівня податкового тиску на суб'єктів господарювання найбільше прийнятна для реалізації завдань податкового регулювання, але з деякими виправленнями, а саме включенням у розрахунок непрямих податків. [5, с.44]

Однак, на думку Бурденко І.М. і Кравченко О.В., проблема наповнення дохідної частини бюджету не повинна безпосередньо залежати від рівня податкового навантаження. Ріст податкових надходжень повинен забезпечуватися за рахунок прискорення оборотності капіталу й росту ділової активності суб'єктів господарювання.

За методикою, запропонованою А. Кадушним і Н. Михайловою, податковий тягар варто визначати стосовно доданої вартості, що є джерелом доходу підприємства й, відповідно, джерелом сплати податків. Цей показник дозволяє «усереднити» оцінку податкового навантаження для різних типів виробництва, тобто забезпечує порівнянність податкового тягара для різних економічних структур, що є безсумнівно перевагою даної моделі.

$$Кдс = \frac{ДС}{ВД} \quad (2)$$

де *Кдс* – коефіцієнт доданої вартості;

*ВД*- валовий дохід.

Валовий дохід представляється у вигляді наступної структури компонентів: МЗ - матеріальні витрати; ДВ - додана вартість, що включає: АМ - амортизаційні відрахування; ВПо - витрати на оплату праці, включаючи обов'язкові

відрахування в соціальні фонди й податки, що нараховуються до фонду оплати праці; ПДВ - податок на додану вартість; П - прибуток.

Оскільки пайовий розподіл представлених компонентів на різних підприємствах розрізняється, автори вводять наступні структурні коефіцієнти:

$$K_{дв} = ДВ / ВД, \quad K_{ЗП} = ВПо / ДВ, \quad K_{АМ} = АМ / ДВ, \quad (3)$$

де  $K_{дв}$  — частка доданої вартості у валовому доході;

$K_{ЗП}$  — частка витрат на оплату праці в доданій вартості, враховує трудомісткість;

$K_{АМ}$  - частка амортизаційних відрахувань у доданій вартості, враховує фондомісткість.

Отже, по розрахунках А. Кадушина й Н. Михайлової, підприємство, відповідно до нинішньої системи оподатковування, повинне сплачувати наступні податки:

- податок на додану вартість (ПДВ) =  $20\% / 120\% * ДВ$ ;

- нарахування (платежі) до заробітної плати =  $37,26\% / 137,26\% \times K_{ЗП} * ДВ$ ;

- податок на доходи фізичних осіб =  $0,15 * (1 - 37,26 / 137,26) * K_{ЗП} \times ДВ$ ;

- податок на прибуток (25%) =  $0,25 * (1 - ПДВ - K_{ЗП} - K_{АМ}) * ДВ$  [1].

Сума всіх вищеперерахованих податків і обов'язкових платежів дозволяє отримати частку доданої вартості, що відраховується державі.

Таким чином, частка доданої вартості, що платник повинен, відповідно до діючої системи оподатковування, віддати державі у вигляді податків і обов'язкових платежів, є функцією типу виробництва за критерієм частки в складі валового доходу матеріальних, трудових або амортизаційних витрат.

По запропонованій формулі, змінюючи перемінні (матеріалоємність, фондомісткість, трудомісткість), можна отримувати частку податків у доданій вартості підприємства. З'являється можливість прорахувати вплив підвищення або зниження ставок податків, збільшення пільг на темпи розвитку підприємства. Розмір податкового навантаження, отриманий за даною методикою, характеризує величину невикористаних можливостей підприємства по вкладеннях їх в активи, тобто величина чистого прибутку повинна бути спрямована підприємством повністю на розширення потужностей існуючого виробництва.

Доктор економічних наук Е.А. Кірова пропонує розрізняти абсолютне й відносне податкове навантаження. Під абсолютним податковим навантаженням розуміється «фактично внесені в бюджет податкові платежі й перераховані в позабюджетні фонди обов'язкові страхові внески, тобто абсолютна величина податкових зобов'язань господарюючих суб'єктів, а також недоїмка по даних платежах». [5, с.464] У розрахунок абсолютного податкового навантаження не включається податок на доходи фізичних осіб і непрямі податки, що негативно позначається на точності розрахунку.



Кірова вводить показник знову створеної вартості й податкове навантаження розрахунків стосовно цього показника й пропонує обчислювати відносне податкове навантаження шляхом співвіднесення податкових платежів і відрахувань на соціальні потреби (абсолютного навантаження) до знову створеної вартості, що визначається шляхом відрахування з доданої вартості амортизаційних відрахувань. На рівні окремої організації знову створену вартість пропонується обчислити в такий спосіб:

$$ЗСВ = В - МЗ - А + ПД - ПВ \quad \text{або} \quad ЗСВ = ОП + Всп + П + ПП, \quad (4)$$

де ЗСВ - знову створена вартість;

В - виторг від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг;

А - амортизація;

ПД - позареалізаційні доходи;

ПВ - позареалізаційні видатки (без обліку податкових платежів);

ОП - оплата праці;

Всп - відрахування на соціальні потреби;

П - прибуток;

ПП - податкові платежі.

Переваги цієї методики в тому, що вона дозволяє порівнювати податкове навантаження на конкретні підприємства, а також на індивідуальних підприємців, незалежно від їхньої галузевої приналежності. Позитивним моментом пропонуваної методики є пропозиція враховувати в розрахунку податкову заборгованість.

М.І. Літвінов зв'язує показник податкового навантаження із числом податків і інших обов'язкових платежів, а також зі структурою податків економічного суб'єкта й механізмом стягнення податків. У цьому випадку пропонується податкове навантаження визначати по всіх податках і джерелам їх сплати. Дана методика характеризує середнє значення податкового навантаження по всіх видах податків.

$$ПТ = \frac{\sum P_i}{\sum ДСП} \times 100\%, \quad (5)$$

де  $\sum P_i$  - сума всіх нарахованих податків;

$\sum ДСП$  - джерела сплати податків.

Існує ще багато різноманітних методик обчислення податкового тягара, наприклад Т.К. Островенко всі показники податкового навантаження підрозділяє на приватні й узагальнюючі, і потім визначає податкове навантаження в співвідношенні суми податкових зобов'язань із різними показниками, дана методика показує податкове навантаження в співвідношенні податкових зобов'язань із різними показниками, та інші. Але узагальнено можна сказати, що

на практиці податковий тягар прийнято оцінювати процентним відношенням усіх сплачених податків до виручки від реалізації.

$$ПТ = \frac{\sum P_i}{Впр} \times 100\% ; \quad (6)$$

Таким чином, аналіз теоретичних розробок щодо оподаткування свідчить про багатогранність і складність використання податків як фінансових регуляторів. У зв'язку із цим необхідно подальше вдосконалювання методики розрахунку даного показника з метою виведення універсальної методики, застосовної на різних рівнях економіки, для підприємств різних сфер діяльності, що дасть можливість зіставлення результатів розрахунків поза залежністю від обраного об'єкта аналізу.

### **Література**

1. Информационно-аналитический центр «ЛІГА ЗАКОН», 1991 – 2010.
2. Окремі аспекти оцінки податкової системи України як інструменту регулювання розвитку підприємницької діяльності / Р. П. Жарко // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 5.
3. «Финансы, денежное обращение и кредит» / В.Р. Юрченко. — Москва., 2007.
4. Корнус В. Податкове навантаження та купівельна спроможність населення в економіці України / Корнус В. // Вісник НБУ. – 2005. – №7.
5. І.М. Бурденко, О.В.Кравченко//Актуальні проблеми економіки.–2007.№4 (70).

## **Секція 10. Філософія економіки і економічного розвитку**

*Коробський Р.В.*

### **КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПІДХОДУ В АНАЛІЗІ САМООРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ**

Соціально-економічні процеси містять багато дилем, для вирішення яких люди повинні постійно змінювати інтенсивність і збалансованість у відносинах щодо виробництва, розподілу і використання матеріальних благ у суспільстві, при загальній обмеженості ресурсів, оскільки прагнуть до підтримки усієї множини відносин. Використання теорії образів може внести великий внесок до пошуку шляхів стикання між економічними мікро-процесами взаємодії, міжособовим обміном і структурними утвореннями, спільностями, соціальними групами.

Вивчення систем соціально-економічних явищ шляхами математичного моделювання проводиться дослідниками досить активно. [1,2] Проте математичні результати виводу нетривіальних та інтуїтивно неочевидних положень створюють великий простір для проведення аналізу емпіричних систем та синтезованих штучно системних конструкцій з позицій економічної теорії.

Формування нової наукової парадигми піднімає питання про правомірність проектування методологічних принципів і пізнавальних моделей зі сфери математичних і соціальних наук на сферу наук економічних. На границях загальної теорії систем, соціології та економіки складається нова дослідницька територія, де об'єктом вивчення стають системні еквіваленти реальних процесів і побудовані на їх комбінаториці моделі. Тому корисно зробити огляд перспектив та специфічних особливостей моделювання соціально-економічних процесів на базі системного підходу.

Відомий філософ і математик Альфред Норт Уайтхед звернув увагу на особливий статус символу для теоретичної науки, що моделює реальність речей, реальність ідей, а також зв'язки між ними. Відповідно до його викладень по референційній теорії символів, їх специфічна функція полягає в тому, що символи швидко і лаконічно описують зв'язок даної ідеї з безліччю інших, а також із своїм референтом. У символічних системах кристалізуються глибинні розумові процеси і поняття високого рівня абстракції, що звичайно вислизують від повсякденної свідомості. Але саме на основі даних систем у зворотному порядку можна побудувати "реальні" системи, "гра" з якими уможливорює успішне прогнозування, розробку і впровадження моделі. Подібне системне моделювання вже давно і з успіхом практикується в макроекономіці, загальній теорії систем, кібернетиці, екології. Набагато більш проблематичною представляється екстраполяція даної методології на вивчення сфери економічних відносин. І все-таки, глобальні виклики сучасності змушують розглядати суспільство як "систему в собі" і як підсистему в більш глобальному, загальбуттєвому плані.

Зокрема, це стає можливим у рамках нової наукової парадигми - синергетичного міждисциплінарного підходу, складовою частиною якого є теорія систем.

Економічна теорія дозволяє випробувати практично сучасні ідеї системного аналізу при використанні формалізованого підходу до соціологічних явищ, вивчати властивості великих стохастичних систем і створювати математичні моделі їхнього функціонування. Ефективність її підходу перевіряється при дедукуванні досвіду окремих випадків, трактованих з єдиних позицій.

Будь-яке сприйняття світу, якщо воно є в якомусь ступені адекватним, повинне базуватися на виявленні стійкого зв'язку, концептуалізованого у понятті регулярності. Іншими словами, досліджуване явище, предмет, процес неможливо буде включити в систему уже відомого, співвіднести з визнаними законами і принципами. Однак регулярність не обов'язково повинна бути жорстко детермінованою. Навпроти, багато явищ, з якими ми стикаємося в повсякденному житті, керуються лише статистичними ймовірнісними законами. Таким чином, регулярність необхідно вивчати в статистичному значенні, через що траєкторія сукупних характеристик аналізованих систем стає більш складною, неоднорідною, нелінійною, хитливою; так що вірніше говорити не стільки про траєкторію, скільки про багатомірний простір можливих станів систем.

Специфіка організації інструментів моделювання диференціює галузь соціально-економічних знань на різні, з погляду комбінаторної регулярності, види логічних структур. Кожен економічний процес у чисельній характеристиці описується інформацією. Вірогідність і репрезентативність вибірки, поряд з циклічною стійкістю, є необхідними і достатніми умовами для досягнення адекватності одержуваних даних. Нові закономірності і тенденції, виявлені в ході обробки статистичної інформації, також збагачують теоретичний розділ соціології та економіки. Питання про можливість застосування апарата системного аналізу й інформаційних технологій в обробці економічної інформації може бути розв'язане, якщо вдасться забезпечити взаємну верифікацію переданих у сферу охоплення різних наукових дисциплін даних. При цьому використовуються евристичні методи поділу на ієрархії – чи ж рівневе упорядкування інформації.

Усе це дає вельми цікавий матеріал, що при переносі з однієї області знань в іншу взаємно їх збагачує. Сформулюємо підхід більш абстрактно, використавши термінологію системного аналізу. У такий спосіб описується множина процесів, що мають інформаційний канальний зв'язок, із складною нелінійною конфігурацією. Процес функціонування такої системи розпадається на ряд процесів функціонування окремих об'єктів, що можуть протікати з різним ступенем синхронності. Задача прямого вибіркового інформаційного перетворення полягає у відображенні множини протікаючих процесів на один аналітичний процес. Інтерес становить сам механізм зв'язку між виділеними каналами. Підійдемо до цього з позиції послідовної зміни масштабу спостереження, почавши з характеристики великої системи.

На відрізок часу  $[0..T]$  траєкторію великої системи повторити неможливо.

По протіканні часу  $t > 0$  описана траєкторія функціонування в просторі характеристик є єдиною при завданні  $t < 0$  (тобто до до тимчасової точки  $t$ ). Для  $t < 0$  траєкторія великої системи єдина, проте для  $t > 0$  наявна значна кількість альтернативних траєкторій.

Великі системи завжди характеризуються фактором невизначеності, коли багато параметрів не можна оцінити з близькою до 1 ймовірністю. Також характерно безсумнівне вираження частини інформації про велику систему стохастичними величинами чи дескриптивна невизначеність. Великі системи не піддаються цілеспрямованому експерименту, що зрозуміло з їхньої властивості необоротності. Відома інформація про їх поведінку задається при умовах  $t = 0$  і  $t > 0$ . Іншими словами, вірогідно можна знати тільки передісторію великої системи і стан її параметрів на сучасний момент.

В даний час можна створювати фізичні аналоги, що моделюють велику систему в масштабі, з метою вивчення траєкторії і закономірностей протікання процесів, при  $t > 0$ . Аналог такої системи, відображаючи реальну велику систему, сам би був великою системою, маючи зазначені вище властивості. При цьому через необоротність не вдалося б довідатись про її поведінку в прогностичному періоді  $t > 0$ . Велика система не піддається цілеспрямованому експерименту; дилема аналітичного її моделювання вирішується через побудову математичної моделі. Основою філософії цього методу лежить у пошуку регулярності, домінуючої теми в спробах людини зрозуміти навколишній світ.

Первісні побудови в області математичної соціології, з позицій системного аналізу, проходили через збір і зчленування інформації про досліджувані об'єкти, цікаві факти. Самі спроби звернутися до таксономії і класифікувати об'єкти чи факти виражають прагнення до узагальненості підходу, "суворої однаковості". На трохи більш пізній стадії, що звичайно перетинається з первинною, спостерігається прагнення до формулювання загальних принципів у явному вигляді. Задача формалізації, створення потоку вхідних даних, не зводиться до виявлення чи винаходу таких принципів, але щонайменше в тому ж ступені пов'язана з їх логічним аналізом і виведенням з них наслідків. Ці наслідки і їх взаємозв'язок із досліджуваною системою, показують, наскільки ефективно описана регулярність. При вивченні регулярності ми маємо потребу в деякій систематичній процедурі. Регулярні конфігурації є, по суті, абстрактними конструкціями, що, взагалі кажучи, не в повній мірі доступні спостереженню. Результат спостереження, що відповідає множині регулярних конфігурацій, є "зображенням", концентрованим образом прояву конфігурації. Зображення відповідає спостереженню в ідеальних умовах: при адекватній моделі, відсутності інструментальних погрешностей і обмежень. Введення механізму деформацій забезпечує можливість роботи з реальними об'єктами.

Фундаментальним внеском у створення оригінального і продуктивного підходу до математичного моделювання інформаційних потоків, породжуваних процесами динамічного розвитку великих систем, є теорія образів Ульфа Гренандера (Ulf Grenander). Методологія цієї теорії характерна для

процесів математичної обробки інформації, коли точні математичні моделі важко або неможливо побудувати (чи реалізувати) за допомогою існуючих пакетів пошуку закономірностей і рішення знаходиться на основі правдоподібних евристичних міркувань. Основними поняттями теорії образів є об'єкти (утворюючі, конфігурації, ідеальні і деформовані зображення, класи образів) і відношення (правила ідентифікації, механізми деформації). Об'єкти складають ієрархічну систему, на нижньому рівні якої знаходяться утворюючі, на наступному - конфігурації, і так далі.

Можливості прикладного використання теорії стосуються моделювання, наприклад, великих систем взаємодіючих індивідів чи груп (колективів), що може виявитись корисним при створенні відповідного апарата моделювання для аналізу макроекономічних процесів. При цьому економічну науку можна визначити, як метатеорію, теорію про теорії, для вивчення того, як найбільш ефективно визначаються і використовуються різні засоби для досягнення множини кінечних цілей. При цьому економіка не претендує на визначення цілей, які повинні ставити перед собою окремі частини суспільства або повна структура його складових. Таким чином, можна визначити її нерозривність, як системної компоненти, із процесами соціологічної спрямованості та важливе практичне значення при побудуванні оптимальних функціональних відносин; тобто визначеність методологічного підходу

Розглянемо практичні питання його реалізації на прикладі вільно розповсюджуваних засобів моделювання. Зараз дослідження активно ведуться за напрямками:

- розвиток віртуальних співтовариств, соціальні мережі, social software;
- вплив високих технологій на структуру соціальних груп.

Можливо, теза про те, що безліч людей має досить вузьке коло спілкування і поєднувальні ланцюжки у суспільстві – гіпертовариські індивідууми, не здається занадто очевидною, але це вже доведений факт. Мережі «малого світу», наприклад, соціальні мережі й Інтернет, малі за діаметром і схильні до кластеризації. Висока розрідженість вершин у цих мережах показує наявність невеликого числа ключових вершин, що відтягують на себе велику частину потоків взаємодії, і досить велику кількість вершин, зв'язаних лише із декількома сусідніми, причому щільність вхідних і вихідних потоків описана ступеневим законом. Подібне твердження вказує на наявність шлюзів між різними соціальними групами, і непорушним науковим фактом стала можливість формування ланцюжка соціологічних взаємодій з обмежених за числом ланок. Визначимось з відправною точкою для структурного моделювання. Втілення методів, за якими індивіди взаємодіють один з одним, звичайно призводить до нелінійних моделей і відповідних математичних труднощів. Взаємодії можна описати за допомогою таких понять, як зв'язки, локальна і глобальна регулярність, а також інших понять теорії образів, що не усуває складностей, але дозволяє підсилити ступінь формалізації.

Математичний підхід до вивчення систем домінування в суспільстві був

застосований уже багатьма дослідниками, одні з найбільш ранніх спроб належать (Landau 1951, 1965). Основною ідеєю, покладеною в основу моделювання, було використання аналогії із статистичною механікою, через методи вивчення взаємодії часток. [3] Типові труднощі застосування такого підходу полягають у тому, що серед соціологічних параметрів немає очевидних аналогів масі, прискоренню і силі. Динаміка відносин занадто важка, щоб досліджувати її аналітичними методами, тому необхідно використовувати чисельне моделювання на ЕОМ. Моделювання буде застосовано до обмеженого спектра соціологічних явищ, а саме до домінуючих структур об'єктів, якщо в систему включені фактори селективного злиття, взаємодії і деструкції. Математична структура опису не є лінійною, оскільки основні алгебраїчні операції зводяться до утворення з'єднань. Було б природним очікувати, що в міру збільшення розміру конфігурації вона буде прагнути до макроскопічно визначеної межі. Класичні граничні теореми теорії ймовірностей припускають стохастичну незалежність, що не є підтвердженням подібних міркувань, однак у даному випадку процес протікає в середовищі взаємодіючих індивідів, нам цікава насамперед їх взаємодія.

Масові явища, що є наслідком руху частин у фізичних процесах при їх взаємодії, вказують на існування макроскопічних меж. За практичними результатами моделювання можна побачити, що коли кількість ітерацій у програмі буде достатньою для досягнення структурою стану, близького до рівноважного, тоді більше число ітерацій мало впливає на результати - якщо взагалі впливає. Формування віртуального середовища взаємодіючих індивідів відбувається на основі принципів, описаних ще Гегелем: спочатку з'являється форма, що поступово наповняється змістом, а потім уже зміст починає впливати на еволюцію форми.

Практичний приклад моделювання був виконаний за допомогою модифікованої програми GenePool при таких початкових даних: 200 структурних об'єктів, еквівалентних індивідам і 1800 одиниць ресурсів, необхідних для формування логічних системних операцій селективного злиття і взаємодії. Уже після перших ітерацій з'ясувалося, що кількість індивідів, згрупованих у продуктивні конфігурації і детектуючих близьке розташування споріднених індивідів і одиниць ресурсів, швидко зростає. Це, звичайно, компенсується повільним зростанням числа одиниць ресурсів, умовою утворення яких є вивільнення енергії індивіда в енергетичну систему середовища при припиненні його життєдіяльності. Відзначається також тенденція до насичення конфігурації - з часом ресурси, що надаються вміщуючим середовищем, можуть бути розподілені таким чином, щоб ймовірнісна міра задоволення потреби в них для індивіда була дуже високою, додатковим фактором тут буде поліпшення географічного співвідношення структурних компонентів системи (фактор відстані до об'єкта типу "ресурс" впливає на можливість взаємодії з ним). Коментуючи цей факт, припустимо, що сполучення з двох індивідів і двох одиниць ресурсів складає базову конфігурацію, компоненти якої попарно поєднані в паросполучення. Іншими словами, розглядається деяка множина  $V$ , що складається із поєднаних деяким

чином крапок. Назвемо  $V$  множиною вершин і елементи  $v \in V$  - вершинами; даний орієнтований (у силу описаних факторів взаємодії) граф має ребра, утворені кожною конкретною парою крапок – вершин. Оскільки одиниці ресурсів у вміщуючому середовищі абсолютно ідентичні, нерухомі (хоча динаміка їхнього розподілу і місця виникнення дуже непередбачена), і підходять для всіх індивідів у системі, то основна роль у становленні і розвитку базової конфігурації належить індивідам. Індивіди, у свою чергу, поглинають одиниці ресурсів, виявляючи їх за допомогою рецепторів, і прагнуть до взаємодії за регульованими критеріями. Розкид місця знаходження і характеристик кожного з індивідів не дозволяє одразу віднайти збалансований маршрут, що скоротив би відстань до об'єкта ресурсу чи іншого індивіда. Рецептори, що виконують функції органів почуттів, допомагають у пошуку об'єкта, але мають обмежену зону сприйняття. Отже, блукання по системі завжди носить почасти випадковий характер, і від величини та часу виникнення ребра (відстані між потенційною парою індивідів) залежить, скільки енергії необхідно витратити на подолання відстані між індивідами і наскільки великий ризик у подібних переміщеннях віддалитися від джерел енергії і загинути від її нестачі. Задачу ускладнює також фактор визначених витрат енергії на “міркування про сумісність” з індивідом, який знаходиться в “зоні видимості”. Утворений граф, таким чином, характеризує, наскільки ефективно управління процесами взаємодій у його активних і пасивних вершинах. Спостереження показали, що співтовариства індивідів можуть бути створені цілеспрямовано, якщо існуюча структура розподілу одиниць ресурсів і індивідів первинна, утворена лише існуючими моделями об'єктів, визуалізованими у вміщуючому середовищі і взаємодіючими шляхом лише переміщень і утворення зв'язків. Навпроти, якщо переміщення викликають виникнення альтернативних базових конфігурацій, індивіди можуть бути переорієнтовані на пошук і більш швидке досягнення цільового результату. Виникнення нових індивідів і згасання функцій зрілих, при синхронній зміні розподілу одиниць ресурсів, породжує дуже динамічну і непередбачену картину змін у системі. Для посилення структурної регулярності взаємодій і успішного аналізу вводиться фактор атракції для множини індивідів, тобто різної привабливості і, відповідно, сили зв'язку, що збільшує імовірність утворення стійких паросполучень.

Час, необхідний для досягнення рівноваги, залежить від вихідної конфігурації. Для конфігурацій більшого розміру досягнення статистичної рівноваги вимагає більшого часу. Було б корисно одержати аналітичні оцінки часової константи системи, хоча б наближені, для чого необхідно виконати окремі операції моделювання.

Однак, досліджуючи питання в справді герменевтичному дусі, спробуємо проникнути під поверхневий шар і розглянути глибинні закономірності. Поводження отриманих емпірично в декількох етапах моделювання функцій досить схоже, відповідні криві досить близькі одна одній, а це говорить про те, що статистичні топології конфігурацій досить близькі і регулярні зв'язності якісно подібні одна одній. При порівнянні повних статистичних діаграм конфігурацій,



описуваних ускладненими функціями, відзначається високий розкид у конкретних базових конфігураціях, однак статистична подібність топологій представляється дуже близькою. Зустрічаються виключення, однак якщо не звертати уваги на такі розбіжності в деталях, результати моделювання явно вказують на існування граничних статистичних топологій для великих конфігурацій.

Головний аналітичний результат подібного моделювання показує, що соціологічні образи, синтезовані в моделі, піддаються математичному вивченню. Суворий математичний доказ встановлює "справедливість" (етична категорія, що відповідає загальнонауковій категорії "закономірність") граничної поведінки, але не пояснює його причини ("так, але як?"). Таким чином, краще, інтуїтивно зрозуміле пояснення взаємодій суб'єктів, лежить не в емпірико-аналитичній, а в соціально-філософській площині. Проте є надія, що нова наукова парадигма буде сприяти "крокам за обрій" (по В. Гейзенбергу) позитивістських програм і вузького емпіризму, конвергенції наукових дисциплін, зближенню різних дослідницьких полів, їх "накладці" - теоретичному і методологічному взаємопідсиленню і взаємозбагаченню.

### **Література**

1. Букатова И.Л. Эволюционное моделирование и его приложения. - М.: Наука, 1979. - 231 с.
2. Гренандер У. Лекции по теории образов: Регулярные структуры. Пер. с англ. - М.: Мир, 1983. - 432 с.
3. H.G.Landau. Development of structure in a society with a dominance relation when new members are added successively // Bull. Math. Biophysics. - 1965. - №27. - P. 151-160.

*Олійник О.М., Куропата В.В.*

## **ОСОБЛИВОСТІ ГЛОКАЛІЗАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ**

Актуальність дослідження особливостей глокалізації у подальшому розвитку соціуму обумовлена тими завданнями та викликами, які ставить глобалізм перед людством. Глобалізаційний процес спрямовується на формування цілісних, багаторівневих, взаємодоповнюючих глобальних соціальних систем. Саме глокалізація забезпечує можливість того, що всі етапи і напрямки подальшого розвитку світового соціуму та його окремих локальностей повинні визначатися за допомогою механізмів зворотного зв'язку, які дозволяють проводити корекцію цього розвитку.

Сучасні дослідження феномена глокалізації можна класифікувати, виходячи з праць, присвячених дослідженням сучасних глобалізаційних теорій. Такі дослідження можна концептуалізувати у межах трьох основних методологічних підходів: гіперглобалізму, скептицизму і трансформізму.

*Концепція скептицизму* ґрунтується на ідентифікації глобалізації та інтернаціоналізації. Представники даного напрямку, серед яких І. Валлерстайн, П.

Герст, Г. Томсон, В. Іноземцев та інші, вважають, що глобалізація є яскраво вираженою формою інтернаціоналізації суспільних відносин, супроводжуваних світовою регіоналізацією. Таким чином, представники скептицизму заперечують існування глокалізації як феномена, ототожнюючи дане явище зі світовою регіоналізацією.

У межах *концепції трансформізму* її представниками Р. Робертсоном, М. Фезерстоуном, С. Лешем, У. Шуеркенсом та іншими було запропоновано погляд на глобалізацію як феномен, що визначає основні риси суспільного буття в сучасному світі. На думку цих філософів, явище глобалізації лежить в основі провідних радикальних трансформацій в бутті соціуму та всіх його сферах. Саме в рідущі трансформістського підходу запропоновано концепцію глокалізації, що дозволяє характеризувати взаємодію глобального і локального та уможливорює визначення рівня взаємопроникнення локального та глобального. На думку Р. Робертсона, сутність феномена глокалізації полягає в регіональній реакції на глобальні процеси. В той же час ступінь глокалізації визначається рівнем взаємопроникнення глобального і локального у процесі їхньої взаємодії.

У межах *концепції гіперглобалізму* традиційною є гіперболізація ролі глобалізаційного процесу в розвитку соціуму. Дослідники, що у своїх працях ґрунтуються на даній концепції, а саме К. Омає, А. Мельвіль, З. Бжезинський, Т. Коуен, С. Латош та інші, розглядають глобалізацію як нову епоху в історії людства, що характеризується поступовим відмиранням традиційної національної держави як рудименту для глобальної економіки. Специфіка глобалізаційного процесу, на думку гіперглобалістів, визначає неминучість поглинання глобальним окремими локальностями. Із поглядів представників даного напрямку випливає, що феномен глокалізації має тимчасовий характер.

Вищезазначене дозволяє дійти висновку, що вивчення феномена глокалізації можливе у тісному взаємозв'язку з процесом, що породжує дане явище, а саме – з глобалізацією. Остання в найбільш широкому сенсі означає перетворення певного явища на світове, планетарне, тому є одним із найактуальніших феноменів сучасного наукового і суспільного дискурсу. Сучасними дослідниками вона розуміється як процес усесвітньої економічної, політичної, культурної інтеграції та уніфікації, як об'єктивний процес, що має системний характер та охоплює всі сфери життя суспільства.

Ми під глокалізацією будемо розуміти феномен взаємопроникнення глобального та локального у процесі взаємодії між ними. Глокалізація, як і породжуюче її явище глобалізації, є багатоаспектним процесом, що охоплює всі грані функціонування сучасного суспільства. З цих причин існує достатньо великий спектр різного роду наукових праць, присвячених дослідженню глобалізації та глокалізації як локального виклику на дію глобальності. Такі дослідження стосуються всіх аспектів розвитку глобалізації – від досліджень глобалізації фінансового ринку до глобальних екологічних проблем.

Оскільки феномен глокалізації передбачає дії локальності по відношенню до глобального, то *суб'єктом* глокалізації виступають конкретні локальності,

що взаємодіють з глобальними процесами. Це, передусім, окремі країни (макрорівень глокалізації), регіони (мезорівень), підприємства та організації, особистості, а також їх об'єднання у соціальні групи (мікрорівень). Кожен з цих суб'єктів, взаємодіючи з елементами глобальних процесів, впливає на них.

*Об'єктами* глокалізації є суспільні відносини у різноманітних сферах буття людей, а саме відносини, що виникають внаслідок взаємодії з окремими локальностями суб'єктів глобалізаційного процесу, наприклад, міжнародних наддержавних інститутів та організацій (Організація Об'єднаних Націй, Світовий Банк, Міжнародний Валютний Фонд, Організація Північно-Атлантичного Співробітництва, Європейський союз тощо), транснаціональних і міжнаціональних корпорацій, міжнародних суспільних неурядових організацій, суб'єктів міжнародного інформаційного електронного простору (глобальна мережа Інтернет, «Е – commerce» – електронна комерція, «нова економіка»), а також релігійних співтовариств, що діють на міжнародному рівні.

У світлі загострення боротьби між транснаціональними компаніями і рухом антиглобалізму зі зміщенням акценту в бік відстоювання прав національних виробників і споживачів, особливість феномена глокалізації в економічній сфері полягає в тому, що він виступає компромісним варіантом формування планетарного ринку виробництва і споживання універсальних товарів. Ряд транснаціональних корпорацій пропагують глокалізацію як стратегію, що передбачає створення нових виробництв на основі їхньої адаптації до потреб споживачів у конкретному регіоні.

Інший погляд на особливості феномена глокалізації в економічній сфері, запропонований К. Криловим, полягає в тому, що він розглядається як процес формування так званих «глокальних утворень» – зазвичай, лімітрофних, що існують у граничній (у всіх сенсах) ситуації: починаючи від офшорів, порто-франко, вільних економічних зон тощо і кінчаючи зонами впливу транснаціональних корпорацій. У таких місцях прийняті стандартизовані, усереднені, максимально наближені до «міжнародних стандартів» правила співбуття. Зокрема, йдеться про ліберальне законодавство, націлене на заохочення підприємництва і мінімізацію державних видатків, на спрощену «державу-мінімум», що поєднує в собі авторитаризм та економічну свободу. Також наявні стандартна культура й освіта, зазвичай, англійська мова і долар. Подібна «особлива зона», формально будучи частиною певної держави (або що знаходиться під протекторатом тієї або іншої держави), фактично їй не належить. Вона є частиною глобальної мережі – і вважає за краще безпосередньо взаємодіяти із зовнішнім світом. Як правило, її контрагентами є центри економічного зростання.

Спроба з'ясувати особливості економічних аспектів феномена глокалізації відстежується у І. Валлерстайна. Світова економічна система розглядається як історична форма глобального світоустрою, яка розвивається в результаті взаємодії трьох суб'єктів: високорозвинутого ядра, відсталої периферії та буферної зони. При цьому сутнісними характеристиками глокалізації в економічній сфері, з одного боку, є гіпертрофований та диспропорційний характер роз-

витку світової економіки, поглиблення соціально-економічних протиріч та посилення диференціації, а з іншого – прискорення процесу конвергенції, що проявляється у підвищенні інтенсивності економічного розвитку країн.

Глокалізації в економічних системах сприяє соціально-економічний і технічний прогрес, що зменшує кількість посередників у комунікаційних мережах, які сповільнюють інформаційні потоки. Характерними для глокалізації ознаками тут виступає зростання швидкості, підвищення якості інформаційних та енергетичних зв'язків від індивіда до планетарного логосу. Глокалізація на сучасному етапі проявляється у формі трансформації економічних відносин, що призводить до випереджаючого зростання локальних економічних потоків (торгівля, інвестиції, міграція трудових ресурсів, інформаційний і технологічний обмін) порівняно з їхньою загальною динамікою.

Рушійними силами глокалізації світової економіки є радикальні зміни у сфері процесів відтворення, динамізм і трансформація світового валового внутрішнього продукту з точки зору підвищення частки послуг та віртуальної торгівлі, суттєве перевищення темпів зростання сфери послуг у порівнянні з виробничою сферою, підвищення ролі спеціалізації та кооперації праці в процесі реалізації відтворювального циклу на основі посилення інтернаціоналізації всіх факторів і фаз даного процесу, розвиток у міжнародних відносинах регресивних течій сепаратизму та регіонального радикального фанатизму, що породжують глобальні економічні виклики і чинять негативний вплив на окремі регіони та країни.

### *Література*

1. Глобальні модерності / [за ред. М. Фрезерстоуна, С. Леша, Р. Робертсона ; пер. з англ. Т. Цимбала]. – К. : Ніка-Центр, 2008. – 400 с.
2. Глобальні трансформації : Політика, економіка, культура / [Гелд Д., Мак-Грю Е., Голдблатт Д., Перратон Дж.] ; [пер. з англ. В. Курганський, В. Сікора]. – К. : Фенікс, 2003. – 580 с.
3. Кожевников Н. Н. Глокализация: концепции характерные черты, практические аспекты / Н. Н. Кожевников, Н. Л. Пашкевич // Вестник Якутского государственного университета имени М.К. Аммосова. – 2005. – Т. 2, № 3. – С. 111–115.
4. Шавкун І. Г. Філософія менеджменту. / І. Г. Шавкун. – Запоріжжя : ТанDEM Арт Студія, 2007. – 262с.

*Пашкевич М.С.*

## **ОСОБЛИВОСТІ І ПРІОРИТЕТИ ГЛОБАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Динамічність та масштабність змін світових процесів висувають перед суспільством якісно нові виклики та проблеми, які, зокрема, полягають у забезпеченні стійкості економічних систем до зміни навколишнього середовища,

відпрацюванні системи пристосування регіонів до кліматичних трансформацій, розробці методів регулювання процесів урбанізації, пошуку механізмів соціально-економічного вирівнювання регіонів та поліпшення стану депресивних територій, відпрацюванні механізмів подолання безробіття та бідності, удосконаленні підходів управління регіональною економікою з урахуванням принципів інституціоналізму та кількісного і якісного ресурсного обмеження. Зазначені проблеми потребують нових теоретичних та методологічних засад формування комплексної державної регіональної політики, оптимальних багатofакторних та багатовекторних моделей прогнозування соціально-економічного ефекту від її реалізації, а також інноваційних систем, нових механізмів регулювання регіонального розвитку та інструментів практичного досягнення його цілей. Все це у комплексі повинно забезпечувати сталий розвиток на національному та регіональному рівні.

Проблемам формування та реалізації регіональної політики розвитку, розробки концепції сталого розвитку присвячено чимало наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них Адамс В., Андресон М., Баден Дж., Брундтланд Г., Бачурін О., Дробишевський С., Моїсєєв Н., Амоша О.А., Варналія З.С., Данилишин Б.М., Долішній М.І., Дорофієнко В.В., Мокій А.І., Хвесик М.А., Хлобистов Є.В. та інші.

Ефективне вирішення проблеми формування концептуальних засад та нових дієвих механізмів реалізації державної регіональної політики України суттєво залежить від визначених особливостей та пріоритетів розвитку регіонів.

Нормативно-правові документи України не містять визначення понять «економічне зростання», «соціально-економічний розвиток», «регіональний розвиток», «сталий розвиток», інтерпретованих в контексті національної політики розвитку.

Перші теорії суспільно-економічних змін на рівні країн та регіонів були спрямовані на пояснення та управління кількісними змінами у капіталі, результатах праці тощо. У сучасній економічній літературі кількісні економічні зміни позначаються терміном «економічне зростання», під яким розуміють процес збільшення обсягів виробництва та споживання, що виражається показниками ВВП, ВВП, НД.

Наступні теорії та моделі економічних змін враховуючи соціальну складову, аналізують та прагнуть не лише економічного зростання, але й соціальних перетворень. Таким чином, дослідження економічного зростання перетворюються на дослідження соціально-економічного розвитку, який сьогодні ототожнюється з поняттям «економічного розвитку» і означає процес структурної перебудови економіки відповідно вимогам технологічного та соціального прогресу, що характеризується показниками ВВП, ВВП, НД на душу населення.

Прийняття концепції сталого розвитку за основний вектор глобальних змін у сучасному світі викликало підвищену увагу науковців до його проблематики. Не зважаючи на те, що міжнародні документи містять загальне тлумачення поняття «сталий розвиток», і дотепер точаться дискусії навколо визначення

цього терміну. Це пов'язано з проблемами мовного перекладу, концептуальною адаптацією на рівні країн, регіонів та окремих міжнародних організацій, дослідженням його генезису та філософської сутності. Оскільки державна регіональна політика є фундаментом національної політики розвитку, яка, у свою чергу повинна відповідати світовим тенденціям, представляється доцільним вивчити еволюцію поняття «сталого розвитку», його принципів та пріоритетів, визначених у первинних міжнародних документах, прослідкувати етапи формування його концепції.

У 1972 році у Стокгольмі на першій Конференції ООН з проблем навколишнього середовища було офіційно визнано міжнародною спільнотою, що екологічна компонента – одна з найголовніших у процесі розвитку. У 1980 році засади гармонійного розвитку з екологічною домінантою викладено у Всесвітній стратегії збереження природи. У якості базового, авторами вже використовується поняття «сталий розвиток», під яким розуміється трансформація біосфери та процесів використання людських, фінансових, природних та штучних ресурсів для підвищення якості життя. У 1987 році у Женеві у Звіті Комісії ООН з навколишнього середовища та розвитку вперше дано офіційне визначення сталого розвитку. Сталий розвиток – це розвиток суспільства, який дозволяє задовольнити потреби нинішніх поколінь без нанесення шкоди можливостям, що залишаються у спадок наступним поколінням для задоволення їх потреб. Остаточний перехід до концепції сталого розвитку було закріплено у 1992 році у Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку. Тут було визначено основоположні принципи концепції та механізми їх реалізації.

Слід зазначити, що існують наукові погляди, у яких фактор екології вважається домінуючим над іншими двома. Така концепція відома під назвою «Зелений розвиток».

Прийнята на Саміті тисячоліття під егідою ООН у 2000 році у Нью-Йорку Декларація містить пріоритети, яких слід дотримуватися країнам на національному, а відтак і регіональному рівні, на шляху сталого розвитку. Серед них подолання бідності; допомога країнам та регіонам, що розвиваються; підтримка країн та регіонів з низьким та середнім рівнем доходу, що опинилися у борговій ямі; протидія виникненню природних та техногенних катастроф. До попередніх пріоритетів додаються досягнення гендерної рівності; створення ринку праці для молоді; розробка національних та регіональних стратегій сталого розвитку; приєднання країн світу до Кіотського Протоколу; розробка спільних дій з охорони лісів та використання водних ресурсів згідно принципів сталого розвитку; забезпечення вільного доступу до інформації про геном людини.

У 2001 році під егідою ЮНЕСКО спільнотою меншин корінних мешканців різних країн світу було наголошено на необхідності розгляду культурного середовища у якості четвертої складової сталого розвитку. У 2002 році у Йоганнесбургу на Світовому саміті було прийнято Політичну декларацію та План дій щодо подальшого впровадження принципів сталого розвитку. Зокрема, на-

голошується на проблемах сталого розвитку, що залишилися не вирішеними з часів Стокгольмської конференції. Серед них бідність, поглиблення розбігу між заможними та економічно відсталими країнами, недосконала модель «виробництво-споживання», екологічні катастрофи, втрата біологічного різноманіття, нерівномірний розподіл вигод та втрат між країнами внаслідок глобалізації. У 2010 році у Нью-Йорку на Саміті ООН було прийнято Глобальний план дій для досягнення поставлених цілей розвитку до 2015 року. Серед пріоритетів було названо остаточне подолання бідності та голоду, забезпечення початкової освіти для всіх, рівність прав чоловіків та жінок, скорочення дитячої смертності, покращення охорони материнства, боротьба з інфекційними захворюваннями, забезпечення екологічної сталості, формування глобального партнерства з метою розвитку.

Таким чином, на основі аналізу основних міжнародних документів ООН з проблем сталого розвитку можна виокремити певні етапи формування його концепції. Так, у 70-х роках серед принципів соціально-економічного розвитку ще не згадується сталість, а домінуючим фактором розвитку визнається стан екології. На початку 80-х років з'являється поняття сталого розвитку, але концептуально воно повністю ототожнюється з екологічним відтворенням. У 1987 році уперше дано офіційне визначення терміну «сталий розвиток», у змісті якого суттєво виділяється економічна компонента. На початку 90-х років при остаточному прийнятті країнами світу концепції сталого розвитку у якості базової поняття сталого розвитку окрім екологічної та економічної складових приєднує соціальну. Окреслений період можна охарактеризувати як етап формування на міжнародному рівні основних загальних засад концепції сталого розвитку. Починаючи з 2000 року, усі документи, присвячені проблемам сталого розвитку, містять завдання та механізми для реалізації його ідей. Слід відмітити, що деякі проблеми залишаються невирішеними протягом десятиліть, про що свідчить їх наголошення у деклараціях ООН різних років. Серед таких проблем бідність, регіональна дивергенція, гендерна політика тощо. Це свідчить про складність вирішення зазначених проблем, відсутність дієвих механізмів для регулювання розвитку на регіональному рівні.

### **Література**

1. United Nations Conference on the Human Environment // [Електронний ресурс] URL: [http://en.wikipedia.org/wiki/United\\_Nations\\_Conference\\_on\\_the\\_Human\\_Environment](http://en.wikipedia.org/wiki/United_Nations_Conference_on_the_Human_Environment)
2. World Conservation Strategy IUCN, UNEP, WWF, 1980 // [Електронний ресурс] URL: <http://data.iucn.org/dbtw-wpd/edocs/WCS-004.pdf>
3. United Nations. 1987. Report of the World Commission on Environment and Development, 1987 [Електронний ресурс] URL: <http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm>;  
<http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>

4. Resolution adopted by the General Assembly 55/2. United Nations Millennium Declaration, 18 September 2000 // [Електронний ресурс] URL: <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf>
5. Johannesburg Declaration on Sustainable Development // [Електронний ресурс] URL: [http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD\\_POI\\_PD/English/POI\\_PD.htm](http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/English/POI_PD.htm)
6. Johannesburg Plan of Implementation // [Електронний ресурс] URL: [http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD\\_POI\\_PD/English/POIToc.htm](http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/English/POIToc.htm)
7. United Nations General Assembly, 2010 // [Електронний ресурс] URL: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/LTD/N10/537/33/PDF/N1053733.pdf?OpenElement>

*Черенков М.М.*

## **APOSTOLICAM ACTUOSITATEM: ЯК СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ МИРЯН ЗМІНЮЄ ЦЕРКВУ І СВІТ**

Аджорнаменто стало дивом і для самих католиків, і для всього світу. Церква визнала значущість соціального потенціалу мирян і закликала їх до співпраці заради духовного та соціального переображення світу, його гуманізації в християнському дусі. Відновлення європейських країн з післявоєнної руїни, високі темпи їх соціально-економічного розвитку багато в чому пояснюються адекватною реакцією на потреби суспільства, відповідальною соціальною позицією церков.

Документ *Apostolicam actuositatem* був прийнятий 18 листопада 1965 р. і став одним з найбільш важливих декретів II Ватиканського собору, окресливши місце та роль мирян в церковному житті та служінні світу. В документі дається розширене визначення місії Церкви, учасниками якої є не тільки священики, але й «звичайні» християни. Звернення до мирян розширює смислове поле, доповнює формальні ознаки членства в Церкві особистісними характеристиками – бути причетними до Божого життя і нести це життя у світ. Залучення мирян до апостольської місії знімає суперечність між священним і «мирським», адже християнське покликання виконується в цілому багатомірному світі, а не тільки в його релігійній площині. Увесь світ стає полем апостольської діяльності, віра та професійні таланти разом служать виконанню Великого доручення (Матв. 28:19).

В декреті втілено поняття про цілісну апостольську місію, яка включає не тільки особисте спасіння, але й преображення світу в усіх його вимірах, оновлення земного ладу, просякнення речей дочасних євангельським світлом. Для мирян, що живуть у двох різних світах, ставиться творче завдання поєднати духовні і соціальні виміри, бути християнином і водночас повноцінним членом свого суспільства і культури.

У документах собору миряни визначаються як всі ті вірні, що не мають священного чину та чернечого стану, а отже виконують ту ж саму місію, але в інших обставинах життя та іншими способами. Миряни також покликані



свідчити Євангеліє словом, але перш за все мають жити за Євангелієм, показати світові християнство як реальний образ життя – професійного, домашнього, громадського ладу, заснованого на євангельських цінностях. Християнське життя та особисте свідоцтво стають головним обов'язком мирян як представників Церкви у світі.

Апостолят розуміється як участь різними способами в місії Церкви. Згідно тезам і духу собору, пророча, священицька і царська функції делегуються всім вірним Церкви. Декрет про апостолят мирян можна вважати актуалізацією Христового заклику до учнів «йти та навчати», а також гідною відповіддю на протестантську дискусію про «загальне священство».

Декрет пропонує оновлене бачення для виконання Великого доручення Христа, творче завдання для християнського загалу, подолання відчуження миру від кліру. Очевидно, що Церква не може виконати апостольську місію силами одних священників, тим більше у світі, що стає все менш християнським. Священників обмаль і вони служать всередині Церкви, у той час як більшість вірних живе у світі і представляє Церкву для суспільства. Звідси випливає заклик до єдності священників, ченців та мирян у виконанні апостольської місії, завдання активізувати величезний соціальний, духовний, творчий потенціал церковної більшості.

Багато уваги приділяється узгодженню ініціатив мирян і церковної влади, принципам та умовам плідної співпраці з єпархією. Священники відповідальні за духовну опіку та підтримку мирян, останні ж приносять в дар Церкві свої професійні таланти.

Особливої актуальності положення декрету набувають в нехристиянських країнах. Миряни виконують апостольство в умовах обмеженої свободи Церкви, створюють нові форми свідоцтва у постхристиянському світі. Тут церква вже не може бути організацією з чіткою єрархією, проте завжди і всюди може бути громадою, спільнотою, в якій кожний вірний радо виконує доручення церкви. Часом Церква існує саме завдяки активності мирян, тому що діючих священників бракує, і в більшості регіонів світу, або в більшості сфер суспільного життя їх можливості обмежені. Декрет відповідає на виклики часу, пропонуючи різні форми апостоляту, коли в залежності від суспільних умов, можливі і особисте покликання, і життя у спільноті.

*Apostolicam actuositatem* є значущим прецедентом для інших християнських конфесій. Широка християнська діяльність від імені Церкви приходить на зміну надто оптимістичному соціальному євангелізму ліберальних протестантів, а в православ'ї – іманентизму мірології. Декрет перетворює культурні, соціальні, політичні сфери на місіонерське поле, доручене мирянам, проте стверджує і необхідний зворотній зв'язок з церквою, її єрархією. Апостолят виконується у світі, Царство Боже розширюється на землі, проте саме зв'язок із Церквою підживлює цей дочасний лад.

На основі декрету в 1967 р. папою Павлом VI було створено Папську раду у справах мирян (*Pontificium Consilium pro Laicis*), яка відповідає за відносини

папського престолу з мирянами та їх участь у церковних служіннях. Ідеї Другого Ватиканського собору щодо апостоляту мирян були розвинені в поученні Папського синоду (1987 р.) *Christifideles laici* (Християни-миряни), в якому миряни визначалися як ті, що мають нове життя з Богом, перебувають у Бозі як виноградини на лозі, і несуть Боже Життя у світ, підживлюючи та преображаючи його. Документ Християни-миряни закликав до «ре-євангелізації» сучасного світу через різноманітне служіння мирян, їх активну соціальну позицію. Важливі уточнення з урахуванням сучасних викликів для соціально-політичної діяльності мирян вносить документ Доктринальні зауваги щодо деяких питань стосовно участі католиків у політичному житті (2002), в якому формулюються принципи участі мирян у житті демократичних суспільств і характеризується поняття про «автономію участі католиків-мирян».

До декрету *Apostolicam actuositatem* як авторитетного документу постійно звертається у своїх промовах та лекціях патріарх Любомир Гузар. У 1998 р. у Львові відбувся Собор УГКЦ на тему «Роль мирян в УГКЦ». У 2006 р. для активізації мирян у служінні Церкви було створено Комісію УГКЦ у справах мирян.

Основні ідеї декрету співзвучні положенням Кодексу канонів східних церков, який проголошує рівність всіх вірних і пропонує кожному, відповідно до свого становища і завдання, співпрацювати у побудові Тіла Христового (Титул I, Кан. 11), адже «До мирян передусім належить з власного покликання, займаючись дочасними справами і полагоджуючи їх згідно з волею Божою, здобувати царство Боже і через те в приватному, сімейному і суспільно-політичному житті свідчити про Христа, звіщати про нього іншим, відстоювати справедливі закони в суспільстві і, сяючи вірою, надією і любов'ю, на подобу закваски, сприяти святості світу» (Титул XI, Кан. 401).

Декрет про апостолят мирян відкриває нову сторінку в історії місії Церкви у світі, переглядає уявлення про служіння як «професійну» справу кліриків, дає мотивацію для активної християнської позиції «звичайного» вірного в умовах світського життя. Апостольська місія стосується кожного з вірних Церкви. Життя мирян в суспільстві згідно євангельських принципів є важливою формою свідчення, без якої проповідь Церкви не буде почутою більшістю позацерковних людей. Участь мирян у виконанні апостольської місії дозволяє узгодити автономію різних сфер життя і універсальні євангельські істини, віру та життя, Євангеліє та культуру, різноманітність служіння та спільність місії, земні обов'язки та християнське покликання, політичні, наукові, чи звичайні буденні справи з християнськими цінностями. Закликаючи до активної громадської та культурної участі християн, декрет особливо підкреслює важливість святості в особистому та сімейному житті, апостолят подругів та сімей, особисте благочестя. Тим самим акцентується увага на неполітичних та нерелігійних формах християнського свідчення, доступних кожному в контексті його повсякденності і відповідних до Христових метафор світла та солі – природних і водночас сакральних умов та джерел життя.

Активізація мирян є нагальною потребою і протестантських, і православних церков України, значущий соціальний потенціал котрих залишається не-реалізованим, але вкрай актуальним в умовах незакінчених, перерваних економічних і демократичних реформ.

*Ястребцева А.В.*

## **КУЛЬТУРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПЕРЕД ЛИЦОМ СОВРЕМЕННОГО ИНДИВИДУАЛИЗМА**

Проблема индивидуализма находится сегодня в самом центре споров о культуре. Конечно, индивидуализм нельзя редуцировать исключительно к культурной сфере, однако значение самого феномена индивидуализма для становления демократического общества в наиболее явном виде демонстрирует именно культурная среда и сфера культурного производства.

Термин индивидуализм появился во французском языке в начале XIX столетия. В политической философии он был введен в обращение Б. Констаном и А. де Токвилем с целью показать, что главной ценностью в современном западном обществе является личность, в противоположность традиционным обществам, где социальные группы доминировали над отдельным индивидом. В обществе индивидуализма личность подчинена лишь закону, а не чьей-то изменчивой воле, - это общество, в котором составляющие его индивиды свободны и равны в своих правах. Ценности равенства прав и личной свободы были провозглашены в американской Декларации независимости и французской Декларации прав человека в конце XVIII века. И вполне можно утверждать, что на протяжении последующих столетий они пронизывали демократические общества и оказывали всё возрастающее влияние на социальные отношения. В определенном смысле, развитие индивидуализма, являющееся основной характеристикой современности, дает нам возможность предсказать будущее западного общества, выбравшего для себя ценности личной свободы и равенства. Апелляцию к индивидуализму можно использовать в разных сферах – достоинство индивидуалистической модели социального развития кроется в ее способности учитывать различные явления общественной жизни на основании одного единственного критерия (в данном случае индивидуализма). Во Франции такая модель использовалась, например, Жилем Липовецки в рассуждениях о моде и Марселем Гоше в отношении оценки степени религиозности современного западного человека.

Однако, видя в возникновении и становлении индивидуализма источник всех социальных, культурных, политических и экономических «бед» и «побед» современного западного общества, не лишаем ли мы себя, тем самым, возможности увидеть и раскрыть их истинную причину и сущность? Для объяснения каких феноменов современной западной культуры индивидуалистическая модель является действительно наиболее адекватной?

Весьма распространенной в современных культурологических публикациях стала попытка обнаружить некую имманентность в культуре, основой которой является один лишь индивид. Поскольку увеличение культурного производства соответствует утверждению личности в качестве эталона всех ценностей, то современное общество имеет тенденцию к освобождению личности в сфере культуры, которая долгое время управлялась не по принципу автономии, а по принципу подчинения господствующей в обществе власти. Вместе с тем, имманентность культуры ведет к выхолащиванию самого понятия культура. Подчиненная развитию индивидуализма культура становится лишь одним из многих ликов универсума потребления: если индивид и его желания становятся эталоном там, где зарождается культура демократического общества, то уже ничто не отличает производство в сфере культуры от производства благ, предназначенных для потребления. Обе эти сферы все в большей степени привязаны к принципу получения удовольствия или принципу полезности в утилитаристском смысле – стремлению к наибольшему возможному счастью. Это утверждение и лежит в основе критики утилитарного подхода к культуре, растворяющего её, по сути, в потреблении и отрицающего культуру как таковую.

Рассуждения о культуре неразрывно связаны с более широким вопросом о развитии индивидуализма в демократических обществах. Одни видят в развитии индивидуализма постепенное освобождение личности, внутренне созвучное ценностям современности, тогда как другие воспринимают развитие индивидуализма как лже-освобождение, на самом деле разрушающее традиционные человеческие ценности. Это дает основания для обозначения в ряде публикаций процесса индивидуализации западного общества как «варварского».

С философской точки зрения, дискуссия об индивидуализме во Франции ясно противопоставляет сторонников токвиллианского анализа демократического общества начала XIX века, и тех, кто разделяет сомнения М. Хайдеггера в прогрессивном характере развития техногенного мира<sup>1</sup>.

Эссе Ж. Липовецки «Империя эфемерности. Мода и её судьба в современных обществах»<sup>2</sup>, написанное в 1987 г., оказалась в самом центре столкновения двух точек зрения. Однако, говоря об этой отчасти философской, отчасти социологической книге, стоит вспомнить об уже опубликованной в 1983 г. другой работе Ж. Липовецки «Эра пустоты. Эссе о современном гуманизме»<sup>3</sup>. Этот весьма оригинальный очерк – одна из первых работ во Франции, написанных с нео-токвиллианских позиций, имеющая

---

1 Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления: Пер. с немецкого. — М.: Республика, 1993. Основной текст: с. 221 — 238, примечания: с. 420-423.

2 Lipovetsky G. L'Empire de l'ephemere. La mode et son destin dans les societes modernes. — P. : Gallimard, 1987, 345p.

3 Lipovetsky G. L'ere du vide. Essais sur l'individualisme contemporain, Paris, Gallimard, 1983; 1989 (reed. poche, «Folio»).

целью показать, как разные культурные движения, типичные для современного мира, вписываются в общий процесс развития индивидуализма вне традиций и иерархий. «Империя эфемерности», в которой Липовецки рассуждает о современных тенденциях в моде, оказалась в центре полемики, будучи воспринятой как отстаивание индивидуализма, который, по мнению автора, разрушает гуманистические ценности культуры.

Липовецки исследует явления моды во всем их многообразии. Он показывает, что значение моды выходит далеко за ее привычные рамки (одежда), включая в себя не только малозначимые аспекты человеческого поведения, но и все, что может стать объектом подражания - от интеллектуальных и культурных благ до явлений политической жизни. И везде можно наблюдать сведение к слоганам, ориентацию на быстрое потребление и бесконечное обновление. В конечном итоге, мода охватывает все аспекты социальной деятельности индивида.

Обозначенный таким образом объект исследования провокационен с точки зрения, как философии, так и психологии. Мода кажется пристанищем иррациональности и случайности, личных предпочтений и неразумного поведения: почему в один год длина юбок вдруг увеличивается, а ширина лацканов уменьшается, или какое-нибудь устройство вдруг становится неотъемлемым атрибутом повседневной жизни? Во всем этом, естественно, есть доля случайности и иррациональности, во всяком случае, есть определенная не-рациональность, отрицающая любую логику: почему сегодня короткие волосы свидетельствуют о молодости, тогда как длинные, бывшие признаком юности несколько поколений назад, наоборот «состарились»? Казалось бы, это лишь прихоть людей той или иной эпохи. Мода бросает вызов таким дисциплинам как философия или социология, исходящим из рациональности реального мира и опирающимся на логические рассуждения. Мода делает задачу утверждения рациональности чрезвычайно сложной: как обнаружить смысл в несерьезности? Однако, мода как объект исследования чрезвычайно интересна, поскольку позволяет проверить тезис о рациональности: как определить рациональность реального мира или логику социального поведения там, где объект не имеет разума?

Из того факта, что мода является сферой реализации нерационального человеческого поведения, вытекает возможность теоретизации данного объекта исследования. Неразумность воспринимается в терминах выбора, хотя и не столь свободного и обдуманного, поскольку отношение к моде зависит почти исключительно от желания, оно практически не может быть осмысленно и таким образом требует значительных усилий для его понимания. В частности можно предположить, что видимая свобода выбора скрывает некие рефлексивные механизмы, действующие в рамках логики скрытой от индивида, совершающего этот выбор. Как следствие, явления моды анализировались с точки зрения бессознательной условности или неявного взаимодействия различных императивов потребления в попытке отделить «дьявольскую» власть

рекламы от законов социальной состязательности. Это же относится и к доминированию общества над личностью.

Тональность рассуждений объясняется специфической природой феномена моды. В частности, непостижимость процесса (с которой приходится иметь дело тем, кто пытается втиснуть моду в рамки теории) может быть объяснена лишь в форме гипотезы, подразумевающей внутреннюю логику социо-культурных явлений, логику, скрытую от индивидов. Индивиды испытывают давление на подсознание со стороны рынка, общества потребления, императивов производства и т.п. Так становится понятно, что мода исследовалась исходя из теорий отчуждения, в частности в соотношении с борьбой правящих классов, пытающихся четко отделить самих себя от всех других социальных групп и классов.

Основной тезис Липовецки, напротив, заключается в попытке отринуть все предыдущие теории и поставить вопрос по-новому, отталкиваясь от утверждения, которое придало новое звучание самой проблеме: как осознать, что мода на самом деле – исключительно западное явление, которое не существовало до середины XIV века? В Китае, Индии, в других древних обществах одежда на протяжении тысячелетий изменялась лишь в исключительных случаях. Но в конце Средних веков произошла своеобразная революция, принесящая короткую подогнанную одежду для мужчин и длинную облегающую для женщин. С этого момента, утверждает Липовецки, различные вариации, фантазии, нововведения, обновления не прекращались ни на мгновение. Мода, понимаемая как набор краткосрочных поведенческих установок, зародилась, таким образом, на заре современного периода истории. Египетская туника, греческий пеплос, римская тога не изменяются столетиями, равно как и японское кимоно или одежда женщин Китая. Форма моды связана с определенным общественным устройством. И тогда неверно продолжать видеть в ней простое следствие соперничества социальных групп, которое существовало задолго до XIV века и не только на Западе.

Продолжая мысль Ж. Липовецки, данную проблему можно рассмотреть и с иной точки зрения. Структура моды эволюционирует в процессе её распространения среди большого числа людей. Липовецки, по сути, осуществляет реконструкцию того, что с возникновением современности было диспозитивом: то есть динамику моды, изначально предназначенной для аристократических кругов и лишь затем распространившейся на всё остальное сообщество. В 1880 г. возник феномен «От Кутюр», который отличался от массового производства моделей. Но уже в 1960 г. эта система аристократической и массовой моды была разрушена. И тогда мода стала мыслиться не классово, а как то, что способствует молодости, хотя и культивирует «небольшие различия» между людьми, которые рассматриваются либо как утверждение социального различия, либо как проявление индивидуальности. Иначе говоря, эволюцию моды также можно рассматривать в терминах демократизации (ибо мода становится массовым, а не сугубо элитарным феноменом) и интенсификации, в процессе

которой всё меньше различий обнаруживается между социальными группами и потому происходит разрыв между прошлым и настоящим.

Таковы социальные темы, которые нуждаются в интерпретации и исключают отныне необходимость их рассмотрения исключительно в терминах стратегии различия между теми или иными социальными группами, которые в той или иной степени – реально или символически – находятся в борьбе друг с другом за возможность влиять на моду. На самом деле, эта спекуляция не может ничего нового дать ни в интерпретации современной моды, ни для понимания её «озападнивания», её демократизации, ни в истолковании её бурного развития. Собственно, тезис Липовецки, рассматриваемый в данном случае лишь как одна из позиций в современных дискуссиях, хотя и не самая влиятельная, предметом которых являются культурологические последствия утверждения индивида в качестве высшей ценности, состоит в рассмотрении моды в качестве своего рода символа разрушения, с которого началась демократическая эпоха.

Таким образом, на примере моды можно продемонстрировать появление общества, отрицающего во имя свободы индивида прежнюю власть традиции и внедряющего новые принципы исторического описания настоящего через постоянное изобретение новых правил и норм. Иначе говоря, в логике несущественных изменений, которые претерпевает мода сегодня, обнаруживается не скрытое производство отчуждения, а, напротив, постепенное внедрение демократических ценностей и «индивидуальной автономии». Разве не показательно то, что современное искусство подчинено лишь своим собственным законам и лишь иногда этим самым новым правилам и нормам? Как не заметить, что между исконными отраслями моды (например, производство одежды) и некоторыми областями искусства можно провести аналогию в способах их функционирования? И эта аналогия обнаруживает проблему знания и понимания того, что происходит с культурой в условиях демократии, при которой она оказывается подчинённой логике потребления.

Липовецки исходит из токвилианского различения современных обществ и обществ традиционных. В древних обществах множество традиций влияли на сознание людей и на их ценностные предпочтения – и это было стилем существования, при котором история каждого общества вписывалась в исторический контекст. Современные общества, напротив, исходят из разрыва с традициями и эмансипации индивида, который сам для себя конституирует правила и нормы. Именно в этом глобальном контексте следовало бы рассматривать возникновение и значимость моды, параллельно с осуществлением демократического процесса. В конечном итоге, форма моды и её прогрессивное развитие в области культуры вписывается в логику развития современного Запада, то есть в логику разрыва с традицией. Проникая в область моды, индивиды отказываются, по сути, от рабского подчинения наследию прошлого. «Автоматического подчинения», говоря словами Декарта, описывающего таким образом отношение современного ему человека к природе. Но это же выражение может

быть использовано и для описания отношения современного человека к культуре. Индивиды хотят быть «господами» и создателями правил своего настоящего и постоянно их обновляют.

Это становление индивида в качестве независимого существа, определяющего для самого себя нормы и правила поведения, является весьма привлекательной перспективой, способной привести отношение людей к культуре в согласие с непосредственным функционированием современной моды. С исчезновением канонов, сегодня мода, напротив, не имеет канонов и даёт каждому индивиду возможность выбирать для самого себя свой собственный канон или комбинировать в согласии с китчевой культурой всевозможные каноны внутри той социальной группы, к которой он принадлежит, во имя сохранения своей индивидуальности. В этом смысле, центральной категорией в теориях моды является уже не отчуждение, а «красота» и «благо», осуществление индивидуального выбора. Однако не получается ли так, что логика современной моды исходит из демократического индивидуализма как перманентного процесса индивидуализации различных способов поведения? Именно так. Вот почему эта логика должна быть детально разработана, исходя из тех ценностей, которыми вдохновляется современная демократическая культура, прежде всего, ценностей саморазвития индивида, или его эмансипации.

Философское и литературное движение, к которому принадлежали, в частности, эссеист Алан Финкелькрот и романист Милан Кундера, основано на противоречивости восприятий современного мира (в частности, в эссе 1987 г. Финкелькрота под названием «Поражение мысли»<sup>4</sup>). Они утверждают, что его нео-токваианское описание, предпринятое, например, в работах современного французского философа Марселя Гоше<sup>5</sup>, свидетельствует о нежелании воспринимать современные демократии как имеющие существенные пороки, и что под личиной их индивидуализма на самом деле скрываются новые формы бесчеловечности, даже «варварства». Эти пороки тем более очевидны, с их точки зрения, поскольку они замаскированы под вид процесса эмансипации индивидуальности. Таким образом, варварство предстает как своего рода горизонт демократического индивидуализма.

Во имя защиты демократического индивидуализма можно выделить три основных контраргумента, источником которых является хайдеггерианская критика современности.

Первый аргумент состоит в том, что логика индивидуализации поведения, в которую вписывается современная мода, восходит в действительности к процессу эмансипации. Нет никаких сомнений в сегодняшнем разрушении автори-

---

4 Finkelkraut A. La Defaite de la pensee. – Paris: Gallimard, 1987, coll. Blanche.

5 См, например, Gauchet M., Swain G. La pratique de l'esprit humain. L'institution asilaire et la revolution democratique. – Paris: Gallimard, coll. «Bibliotheque des Sciences humaines», 1980; Gauchet M. Le desenchantement du monde: une histoire politique de la religion. – Paris: Gallimard, 1985; Gauchet M. La democratie contre elle-meme. – Paris: Gallimard, coll. «Tel», 2002, etc.



тета традицій, при этом индивид в своём поведении руководствуется преимущественно своим биологически обусловленными, хотя и поставленными на службу социальным и экономическим целям нуждами и стремлением к их удовлетворению. Алан Финкелькрот пишет: «Индивид, отныне есть не что иное, как непрерывный ряд удовольствий, в череде которых нет ни «вчера» ни «завтра», его жизнь – это уже не личная биография кого-то, но вечное биологическое возвращение нужд и их удовлетворений». Короче говоря, дальнейшая эмансипация индивида грозит привести к его деперсонализации, разрушению личности в нас самих в пользу возвращения человека к животному состоянию, при котором человек есть, прежде всего, биологическое существо, отдавшее предпочтение природе перед культурой. Но что есть культура, если не процесс, как говорила Ханна Арендт, в ходе которого природное существо вырывается из причинно обусловленных природных связей? Уже при такой постановке вопроса обнаруживается современная проблематика культуры.

Эта проблематика оказывается более выразительной в связи со вторым контраргументом, который состоит в следующем: подчинение человеческой реальности законам потребления, которые утвердились в современном обществе благодаря процессу индивидуализации, приведёт к уничтожению высокой культуры, в том числе, к уничтожению культуры мысли в интересах «разума-калькулятора». Ещё Хайдеггер показал особенности его функционирования в технократических обществах и обществах потребления. В обществах, в которых мода и утилитарная логика потребления определяют его специфику, высокая культура не сможет длительное время сопротивляться императиву, согласно которому, всё есть объект потребления, причём быстрого потребления, а затем, после того, как потреблено, может и должно быть отброшено за ненужностью. Короче говоря, «массовая культура» не будет «культурой» в собственном смысле слова. И таким образом, в эпоху «Матрицы» и альтернативного рока, поиск произведений искусства, которые не являются лишь продуктами потребления, фактически обречён на неудачу. Таким образом, логика индивидуализма вследствие присущей ей деперсонализации, обернётся элиминацией субъективности, то есть дегуманизацией, поскольку только высокая культура способствовала возвышению человека над природой, давая ему возможность для самовыражения.

Последний третий контраргумент Финкелькрота – это своего рода завершение его атаки на индивидуалистическую диалектику современной эпохи. Если следовать логике защитников демократического индивидуализма, то в конечном итоге мы придём к неясному и одновременно монотонному прославлению демократии. Как пишет Финкелькрот, этот тип мысли проявился в начале 1980-х гг. в контексте утверждения легитимности принципов демократии перед лицом тоталитаризма, господствовавшего в восточных странах. Фактически, идея демократии, обесцененная после войны, оказавшись неспособной предотвратить нацистский тоталитаризм, сегодня вернулась к жизни, благодаря проблематике прав человека. И немалую роль в её возрождении сыграли движение

«Солидарность» в Польше, диссидентское движение в России и Чехословакии. Большинство современных интеллектуалов склоняются к тому, что переход от формального провозглашения демократических ценностей к их практическому выражению в восточных странах началось именно благодаря этим движениям, их радикальной критике тоталитарной системы. Тем не менее, этому возвращению к демократии в скором времени грозит конец, если критически не будет переосмыслено отношение между реальностью и зачастую двусмысленным содержанием её постулатов. Истощение критики, несомненно, скажется и на культуре в целом.

В культурном плане, неограниченное утверждение индивидуальности может привести к курьёзной канонизации всего, что угодно, и тогда всё может быть названо «продуктом культуры». Так, тезис 1980-90-х гг., согласно которому, «всё есть культура» привёл к парадоксальной ассимиляции в качестве «культуры» классического танца, экспериментального театра, рэпа, райя (как музыкального жанра), фольклора, граффити и музыки Булеза. Практически все эти виды человеческой деятельности рассматриваются как равнозначные в культурном отношении. И всё потому, что тезис о всеобщей индивидуализации приобрёл политическое значение. А *contrario*, сила критического духа должна была бы стать локомотивом возрождения культуры, без него идентичность культуры нарушается, и она погружается в атмосферу постоянного потребления.

Таким образом, споры об индивидуализме во Франции оформились, приобретая, в том числе, политический аспект, в рамках дискуссии относительно концептуального видения культуры демократических обществ. В данном случае не время и не место судить об этом споре, который восходит к современной культуре и обществам, где эта культура зародилась. По большому счёту это спор о Старом и Новом мирах. Однако если мы не можем отказаться от принципов и ценностей современного индивидуализма, то признание этих принципов не должно освобождать нас от внимания к опасностям современного мира и их осмысления с учётом того, что заявленные демократией цели и идеалы далеко не всегда реализуются на практике.

## **Секція 11. Формування професійної компетентності студентів в процесі навчання економічним дисциплінам**

*Зубенко Ю.Д.*

### **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМНОСТИ УНИВЕРСИТЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Образовательная система создается, с одной стороны, в соответствии с потребностями общества, а, с другой стороны, в соответствии с его возможностями. Поскольку потребности и возможности общества постоянно изменяются, то и образовательная система подстраивается под эти изменения. Кроме того, поскольку потребности и возможности общества в различных странах различны, то и национальные образовательные системы различны.

Таким образом, университетская система образования, во-первых, эволюционирует во времени и, во-вторых, национально специфична. Однако, в современных условиях всеобщей глобализации и информатизации, можно выделить два фактора, общих для всех образовательных систем: 1) потребность в системности образования (во взаимосвязи глобальных изменений); 2) потребность в средствах информационных технологий (позволяющих обрабатывать огромные объёмы информации с большой скоростью, с эффективным интерфейсом пользователя и в интерактивном режиме).

I. Недостатки во взаимосвязи учебных дисциплин университета и построение «образовательного дерева».

Независимо от своей эволюции, университетская система образования всегда имеет определенные недостатки: в перечне учебных дисциплин, в перечне дидактических форм обучения, во взаимосвязи дисциплин и в обеспечении каждой дисциплины необходимыми ресурсами (материальными, программными, информационными, преподавательскими, их взаимосвязью и качеством). Устранять перечисленные недостатки возможно путем построения и оптимизации «образовательного дерева» (иерархического графа учебных дисциплин и дидактических форм обучения), вершину которого образует дипломный проект и дисциплины государственных экзаменов, последующие уровни – дисциплины курсов, с последнего по первый, и нулевой уровень – дисциплины, изученные абитуриентом. Связи графа отображают характеристики требований между дисциплинами. Методы построения графа: системного моделирования, а также экспертных оценок, статистического анализа и др.

II. Системность и системное моделирование от Аристотеля до Бертрала-фи и далее.

*Аристотель!* Древнегреческий философ, ученик Платона, воспитатель Александра Македонского, основатель первого лица, основоположник фор-

мальной логики. Создал понятийный аппарат, который до сих пор пронизывает философский лексикон и сам стиль научного мышления. Аристотель был первым учёным, создавшим всестороннюю *систему* философии, охватившей все сферы человеческого развития — социологию, науку, философию, политику, логику. [1]

*Система* философии математики Аристотеля. Среди известных сочинений Аристотеля нет специально посвященных изложению методологических проблем математики. Но по отдельным высказываниям, по использованию математического материала в качестве иллюстраций общих методологических положений можно составить представление о том, каков был его идеал построения *системы* математических знаний ... Хотя вопросы методологии математического познания и не были изложены Аристотелем в какой-то отдельной работе, но по содержанию в совокупности они образуют полную *систему* ... В свою очередь, математика была для Аристотеля одним из источников формирования ряда разделов его философской *системы* ... [2]

*Добров!* Известный украинский ученый в области науковедения, основатель Центра исследования научно-технического потенциала и истории науки Национальной академии наук Украины и украинской школы науковедения. [3] Впервые сформулировал и обосновал концепцию науковедения как комплексной (*системной*) науки, результаты которой широко используются в экономике, организации, планировании и управлении наукой.

“Общая теория систем, концепция которой впервые была сформулирована в 50-е годы Л. Берталанфи и которая, казалось бы, должна составлять теоретический фундамент системного анализа, сегодня так же далека от завершения, как и в 60-е годы, если не считать некоторых результатов, имеющих исключительно абстрактный, математический характер. Основные же методы и процедуры, используемые обычно при системном анализе, заимствованы из других дисциплин, в большей степени у исследования операций, которая появилась, вообще говоря, раньше, чем системный анализ. Позаимствованы и другие методы, которые обычно связывают с системным анализом, - теория игр, теория принятия решений, математическое программирование, теория динамических систем и др. Более того, при тщательном рассмотрении истории возникновения и перспектив развития системного анализа никак нельзя обнаружить даже тенденций зарождения в его недрах единого подхода к анализу сложных систем, не говоря уже об оформлении его в строгую и законченную теорию, напоминающую по стройности хотя бы теорию систем массового обслуживания”. [4]

Подведем итоги. Казалось бы наука о системах и системное моделирование находятся в патовой ситуации, но это только на первый взгляд. Автор этой статьи предлагает следующее определение системы: «Система – это совокупность свойств реального объекта, реализующих единую функцию», - которое следует из многочисленных проектов компьютерных систем, из основ построения теорий, из инструментальных средств философии (категории, законы,

категориальные структуры) и математической логики (исчисление высказываний, булева алгебра, модальная логика), из использования системных элементов или целостных системных курсов по различным дисциплинам, в различных университетах и в различных странах, из многочисленных публикаций. Из этого определения следует модель системы, которая включает следующие компоненты: реальный объект и его свойства; системные свойства и систему ( состоящую из двух структур: 1) функциональной и 2) системных свойств); ресурсы системы; границы системы; взаимосвязь между всеми компонентами; и др. Указанные компоненты модели системы и их связи позволяют определять в вышеуказанном «образовательном дереве» системную модель образовательного процесса, учебные дисциплины и связи между ними.

### III. Уровень системности учебных дисциплин в университете.

В качестве иллюстрации эффективности построения университетского образования на системной основе опишем некоторые университетские дисциплины, прочитанные (читаемые) автором в различных университетах.

1) «Системный анализ» - теоретический курс для студентов 5 года обучения по специальности «Прикладная математика и информатика». Этот курс позволил обобщить современные достижения системного анализа, системного подхода и общей теории систем, и объединить их в форме науки о системах на базе ранее принятого определения системы.

2) «Компьютерные основы» - курс лекций с индивидуальными заданиями по программированию на Паскале для студентов первого года обучения всех инженерных специальностей. В индивидуальном задании студент выбирает какую-либо фирму, на фирме анализирует её систему управления, строит функциональную структуру управления (подфункции планирования, учета, контроля, анализа, организации и регулирования и входящие в них задачи), выбирает одну из задач, для которой определяет алгоритм операций по её решению. Затем программирует эту задачу и решает её на компьютере. Затем формулирует требования к аппаратному обеспечению системы управления, к информационному обеспечению, к персоналу фирмы и интерфейсу. Оформляет все полученные результаты в форме отчета.

3) «Основы менеджмента» - курс лекций для студентов 2-3 года обучения по специальности «Менеджмент организаций». Этот курс позволил обобщить системную общность огромного международного опыта по управлению фирмами в рыночных условиях и построить системную модель предприятия (с 4-мя системами: технологической, экономической, финансовой и управления) и системную модель системы управления, которые позволяют интерпретировать практический менеджмент.

4) «Основы систем и проектирование радиоэлектронных систем (систем защиты информации)» - курс лекций, лабораторных работ и курсовых работ, построенных на системной основе. Лекции включают 3 части: 1) основы систем; 2) проектирование информационных систем; 3) проектирование радиолокационных систем (систем защиты информации). На лабораторных ра-

ботах осваиваются средства и методы систем автоматизированного проектирования. Курсовая работа привязывается к конкретной системе и комплексно охватывает все элементы курса.

IV. Возможности информационно-коммуникационных технологий по решению системных задач в университете.

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) – это динамические структуры множества операций по обработке информации, реализуемых, в основном, с помощью технических средств (каналы связи, датчики, средства отображения, исполнительные устройства и т.п.) и соответствующих программных средств (программы программирования, протоколы передачи, аппаратные схемы, алгоритмы функционирования и т.п.) – т.е. новых типов ресурсов.

Оценим информатизацию образовательной системы по высказываниям специалистов в работе. [5] Цель информатизации системы образования состоит в: интенсификации эмоционально-интеллектуального взаимодействия участников педагогического процесса за счет целенаправленного применения средств информатизации; создании благоприятных условий для свободного доступа к культурной, учебной, справочной и научной информации. Инструментом информатизации образования являются средства информатизации. Они включают в себя: информационные технологии, коммуникационные средства, техническое, программное, психологическое и педагогически полезное (целесообразность и эффективность) методико-дидактическое обеспечение. С расширением технических и педагогических возможностей средств информатизации разрабатывались научные подходы их применения в системе образования. Проведенный анализ литературных источников показал, что средства информатизации используются: в управлении образовательным учреждением, при проведении научно-исследовательской работы в образовательном учреждении, как средства развития участников образовательного процесса.

Таким образом, университетская образовательная система располагает большим арсеналом информационно-коммуникационных технологий для решения различных, в том числе системных, задач. Одним из наиболее эффективных средств является технология дистанционного обучения MOODLE.

V. Элементарная программа внедрения в университете парадигмы системности образования на базе информационно-коммуникационных технологий.

Шаг 1: Раздел «Системы» выделяется в самостоятельный в каждой дисциплине.

Шаг 2: Курсовые работы по всем дисциплинам организуются по системной тематике.

Шаг 3: Факультативно читается учебный курс «Основы систем» для студентов 5-го года обучения по всем специальностям.

Шаг 4: Дипломный проект базируется на исследовании системы по соответствующей специальности на какой-либо жизненной стадии: синтез (проект-

тирование); организация функционирования (эксплуатация); модификация (замена); циклическая эволюция поколений.

### *Література*

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. <http://www.coolsoch.ru/arh/history/arh/134.htm>
3. Добров Геннадій Михайлович (1929-1989). – Збірник. К.: «Фенікс», 2004. – 128 с., <http://n-t.ru/sp/cipin/>
4. Бахвалов Л. Компьютерное моделирование: долгий путь к сияющим вершинам? - Журнал "Компьютерра" №40 от 06 октября 1997 года, <http://offline.computerra.ru/1997/217/814/>
5. Скибицки Э.Г. , Шабанов А.Г. , Применение средств информатизации в системе образования / Современная гуманитарная академия (г. Новосибирск), [http://www.conf.muh.ru/010305/doc/skibicky\\_shabanov.doc](http://www.conf.muh.ru/010305/doc/skibicky_shabanov.doc)

*Моисеева Ю.Ю.*

## **ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ: ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Сьогодні вища освіта є одним із найважливіших соціальних інститутів суспільства, функціонування якого впливає на досягнення конкурентноздатності економіки держави. Про важливість цього інституту в суспільному виробництві свідчить теза американського економіста Е. Хансена (1966): "100 доларів вкладені у справу освіти, призведуть до більш високого зростання продуктивності праці, ніж 100 доларів, вкладені у виробничі будівлі, споруди, машини і устаткування". [1]

Якісна вища освіта є чинником економічного зростання, інноваційного розвитку країни та інтелектуального потенціалу нації. Однією із форм забезпечення якості освітнього процесу є модернізація та впровадження інноваційних форм навчання.

Актуальна проблема модернізації освіти викликана розвитком інформаційних технологій. Сучасні інформаційні технології відкривають нові перспективи для підвищення ефективності освітнього процесу. Їх використання дозволяє підвищити якість навчально-методичного матеріалу, реалізувати диференційований підхід до студентів з різним рівнем підготовки.

Одним із пріоритетних напрямів, що забезпечує подальше збагачення системи професійної освіти, її ефективність, підготовку майбутніх фахівців до діяльності в інформаційному середовищі, є активне впровадження на основі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій дистанційного навчання. [2]

Дистанційне навчання (distance education) це інноваційна форма отримання освіти, яка базується на використанні комп'ютерних і телекомунікацій-

них технологій, які дозволяють здійснювати навчання на відстані, не маючи безпосереднього контакту між викладачем та учнем.

У світі дистанційне навчання поширене у багатьох країнах, і з кожним роком популярність зростає. Нажаль, сьогодні в Україні дистанційне навчання недостатньо впроваджено в системі освітніх процесів щоб відповідати сучасним вимогам до інформаційного суспільства.

Питанням впровадження моделі навчального процесу, в якому використовуються можливості новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (дистанційне навчання), що дозволяють ефективно організувати індивідуальну та колективну роботу викладачів і студентів, як учасників даного процесу, присвячені наукові праці таких дослідників: Б.Л. Агранович, Х. Беккера, П.Л. Брусилівський, В.Ю. Бикова, Г.В. Кедрова, А.М. Короткова, О.П. Крюкова, Е.А. Локтюшина, М.В. Моїсєєвої, Ю.М. Насонова, Е.С. Полат, І.В. Роберт, Д.В. Смоліна, Ю.В. Триуса.

Початок розвитку дистанційної освіти в Україні відбувся в 1998 році, коли був прийнятий Закон України "Про національну програму інформатизації". В даному нормативному акті визначені задачі з інформатизації освіти та напрямки їх реалізації. Інформатизація освіти — це комплекс взаємопов'язаних заходів, які спрямовані на забезпечення оперативного збору, систематизації, накопичення, зберігання, передачі інформації та оперативного обміну нею між учасниками системи освіти за допомогою сучасних інформаційних технологій і телекомунікаційних засобів з метою ефективнішого функціонування системи освіти [5]. В рамках цієї програми було створено національну телекомунікаційну мережу для установ науки і освіти України з доступом до Інтернет (мережа УРАН).

В 2000 році Міністерство освіти та науки України затвердило "Концепцію розвитку дистанційної освіти в Україні", відповідно до якої дистанційна освіта - це форма навчання, рівноцінна з очною, вечірньою, заочною та екстернатом, що реалізується, в основному, за технологіями дистанційного навчання. [3] У наступні роки на базі Національного технічного університету України "КПІ" було створено Український центр дистанційної освіти, Наказом МОН України № 40 від 21.01.2004 р. було затверджене "Положення про дистанційне навчання". Отже, перші кроки впровадження системи дистанційного навчання відбулися у вищій освіті.

Головною метою створення системи дистанційної освіти є забезпечення загальнонаціонального доступу до освітніх ресурсів шляхом використання сучасних інформаційних технологій та телекомунікаційних мереж і надання умов для реалізації громадянами своїх прав на освіту. [3]

Можливості дистанційної форми освіти на ринку освітніх послуг надають їй конкурентоспроможні переваги, які підтверджують її актуальність та значущість.

Однією із вагомих переваг є отримання освіти протягом усього життя без відриву від роботи (неперервна освіта). Таке навчання не обмежує можливості



навчатися й удосконалюватися в професійній діяльності під час роботи на підприємстві. Завдяки дистанційному навчанню з'явилась можливість одержання якісних освітніх послуг незалежно від місця проживання, соціального статусу та стану здоров'я. Частіше для людей, які мають фізичні вади, дистанційне навчання це єдиний спосіб отримати вищу освіту. Навчання відбувається у зручний для студентів час та у зручному місці. Також значною перевагою є використання в навчальному процесі нових досягнень інформаційних технологій, які сприяють входженню людини у світовий інформаційний простір. Слід відмітити, що система дистанційної освіти надає можливість доступу до необмежених інформаційних ресурсів. До переваг дистанційного навчання над заочною формою також можна віднести і те, що студенту надається можливість постійного спілкування як з викладачем, так і один з одним, дистанційно у синхронному режимі з використанням телекомунікаційної мережі або за допомогою електронної пошти. При чому відбувається демократичний зв'язок "викладач - студент".

Технології дистанційного навчання є дієвим механізмом здатним вирішити як навчально-методичні проблеми для застосування сучасних освітніх інновацій в вищій освіті, так і здійснити оптимізацію навчального процесу, а також розробити і реалізувати нові підходи до безперервного і випереджаючого навчання. [4]

Але незважаючи на всі переваги, дистанційне навчання має ряд недоліків, які ускладнюють його впровадження в освітній процес.

По-перше, це не врегульована законодавча та нормативна база, яка б регламентувала діяльність ВНЗ у системі функціонування дистанційного навчання на рівні з іншими формами.

По-друге, впровадження та застосування дистанційної форми навчання потребує знаних фінансових витрат для оновлення комп'ютерної техніки та матеріальної бази, забезпечення доступу до мережі Інтернет викладачів.

По-третє, відсутність підготовки викладачів до розробки дистанційних курсів та до тьюторства на рівні вимог сучасної якості освіти.

По-четверте, до недоліків треба віднести і відсутність матеріально-технічного та науково-методичного забезпечення ВНЗ, з використанням інтерактивних методів навчання.

По-п'яте, відсутність у сучасних студентів самодисципліни та навичок самоуправління, оскільки самоосвіта вимагає планування свого часу, постановку мети та визначення способів її досягнення.

По-шосте, студенти не завжди мають відповідне технічне оснащення та можливість доступу до мережі Інтернет.

Таким чином, розвиток дистанційного навчання в Україні не відповідає вимогам інформаційного суспільства, що в першу чергу, викликано недосконалим законодавчим та нормативним забезпеченням.

Подальше впровадження дистанційної форми навчання у ВНЗ повинне підвищити рівень освіченості суспільства та якості освітніх послуг, реалізувати

систему безперервної освіти «освіта через усе життя» та сучасні процеси інтеграції та глобалізації освітнього процесу.

### *Література*

1. Карабін О., Романишина О. Особливості навчального простору дистанційної освіти у вищих навчальних закладах на сучасному етапі. Матеріали міжнародної інтернет-конференції. <http://conf.fizmat.tnpu.edu.ua/?p=425>
2. Кремень В.Г. Освіта і наука України – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати. К.: Грамота, 2005. – 448 с.
3. Концепція розвитку дистанційної освіти в Україні. Постановою МОН України від 20 грудня 2000р. <http://www.osvita.org.ua/distance/pravo/00.html>.
4. Сергеев А.Л. Институты управленческой парадигмы в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. - №2. – С. 55-66
5. Струк О. О. , Струк С. П. Деякі рекомендації щодо організації дистанційного навчання у вищих навчальних закладах Матеріали міжнародної інтернет-конференції <http://conf.fizmat.tnpu.edu.ua/?p=599>

*Самофалова Т.В.*

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ В ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА**

Профессиональная направленность является сегодня общепризнанным требованием в организации обучения иностранному языку в техническом вузе. В основе этого требования находится ориентация обучения на определенную сферу общения. При этом процесс обучения иностранному языку приближается к процессу профессионального общения, которое тесно взаимосвязано с основной профессиональной деятельностью.

Изучением проблемы профессионально- ориентированного обучения иноязычной устно-речевой деятельности студентов неязыковых специальностей вузов занималось большое количество отечественных и зарубежных исследователей. Некоторые ученые изучают особенности обучения профессионального монологического и диалогического говорения и их специфические виды, разрабатывают целостную систему обучения профессионального общения на основе имитационно-деловых игр и т.д. При непосредственном контакте с носителями языка специалисту требуются умения не только воспринимать информацию на слух, но и умения принимать участие в обсуждении предмета общения по специальности, размышляя о нем, умения охарактеризовать предмет обсуждения, анализировать и комментировать другие высказывания и точки зрения.

Здесь, конечно, следует сразу оговорить тот известный факт, что не существует строгого разграничения между обучением иностранному языку для ака-

демических и профессиональных целей. Основное отличие обучения языку для общеобразовательных целей и разговорного общения от обучения для профессиональных целей состоит в том, что профильно-ориентированное обучение основано на учете потребностей студента, диктуемых особенностями будущей специальности. Невозможно обучить студента языку, применяемому в специфическом контексте в отрыве от обучения языку вообще. Знание профессиональной лексики и грамматики не могут компенсировать отсутствие знаний, умений и навыков, позволяющих его осуществить, то есть коммуникативной компетенции.

Однако получение информации и возможность общения на иностранном языке на профессиональные темы — это тесно взаимосвязанные, но все же отдельные этапы обучения профессиональному общению. При условии творческого подхода всех участников, процесс обучения от первой попытки получения специальной информации до профессионального общения в виде отдельных высказываний и диалогов будет протекать успешно.

Чаще всего в неязыковых вузах профессиональное обучение ведется в основном на основе текстов по определенным специальностям. Формирование умений, таким образом, можно разделить на такие группы - умение говорить на основе текста, в связи с текстом, вне связи с текстом. Что касается умения говорить на основе текста, то здесь актуальным является обучение студентов реферированию. Здесь делается упор на умение выделять главное и сжато пересказать текст, отбросив второстепенное и сохранив логику высказывания. Умения высказывания в связи с текстом в основном сосредоточено на содержательной стороне высказывания — последовательности и доказательности, так как этого рода высказывания подразумевают чаще всего сравнения явлений и их оценку. Пример задания: «Текст содержит только информацию, но не делает никаких выводов.

Сформулируйте сами все выводы, которые можно сделать на основании текста». На этом этапе студентам необходимо научиться делать выводы и заключения, обосновывать свои суждения.

Наиболее сложные умения, безусловно связаны с высказыванием вне связи с текстом. Например, задание может звучать так: «Как бы вы предложили решить проблему, обсуждаемую в статье?» Конечно, на этом этапе осуществляется инициативная речь на основе специальности студента. В этом высказывании студента есть возможность определить его знание специальности по содержанию речи и знание иностранного языка по построению высказывания.

Профессиональное общение включает в себя многое: монологическое высказывание, беседы на «профессиональные» темы, обмен деловыми письмами, перевод текстов по специальности с родного языка на иностранный, возможность поиска материала и собеседника в Интернете, а также многое другое.

Иноязычные тексты по специальности, о которых шла речь, предоставляют широкие возможности для овладения лексическими единицами, доведе-

ния их использования до автоматизма и формирования навыков построения высказывания. Это является основой профессионального общения, его стержнем. Но каждая из сфер общения имеет свои особенности. Этим особенностям также необходимо уделять внимание. Как показывает практика, для более полного овладения навыками письменных видов общения эффективными являются двуязычные упражнения, а также перевод более или менее законченных фрагментов текстов на родном языке. Перевод с родного языка на иностранный является одним из самых надежных приемов обучения иностранному языку. Он предполагает тщательную и серьезную самостоятельную работу. Студент имеет возможность самостоятельно и без спешки сформулировать свою мысль, а когда преподаватель исправит на занятии возможные ошибки, студент воспримет объяснение гораздо более осознанно, потому что каждое предложение было им заранее продумано. На определенном этапе овладения навыками перевода возможен и спонтанный перевод специального текста с родного языка на иностранный, сначала реферативный, а затем и подробный. Конечно, если для этого есть возможность и время.

Что касается профессиональной беседы, то она, как и любая другая беседа, имеет свои законы, которые вообще характерны для устной формы коммуникации: речевой этикет, необходимость повторов и уточнений, паузы, которые необходимо учиться заполнять так, чтобы улучшить восприятие речи слушателей. Как показывает практика общение на профессиональные темы (безусловно, по достижении этапа автоматизмов и высказываниях не оставляет равнодушными студентов, которым функциональный подход к обучению кажется привлекательным, потому что им нравится использовать уже имеющиеся у них знания по специальности, а также основы знаний изучаемого языка. Это достаточно мощная мотивация к ведению беседы.

Конечно, овладение большим количеством лексических единиц и доведенное до автоматизма их применение, возможность с наименьшими затратами сделать перевод технического текста, а особенно умение свободно строить устное высказывание на профессиональную тему (равно как и на любую другую) возможно только при условии серьезной, но не скучной, не напряженной обстановки в аудитории. Общение на любом языке и на любую тему - это процесс творческий.

### **Література**

1. Зимняя И.А. Психологические аспекты обучения говорению на иностранном языке. М: Просвещение. - 1978. -С.105-124
2. Поляков О. Г. Профильно-ориентированное обучению английскому языку // Иностранные языки в школе. – 2004. -№2. – с. 6-10.
3. Шилак Л.В. Основные приемы обучения профессиональной беседе на иностранном языке // ИЯВШ. - 1991. – вып. №3. – С. 11-20.

*Самофалова Т.В., Скалозуб О.М.*

## **РОЛЬ МОТИВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОБОТИ СТУДЕНТІВ В ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ ПРАКТИЧНОЇ ГРАМАТИКИ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ**

Професійно-орієнтоване навчання майбутніх економістів у сучасних умовах спрямоване на озброєння їх теоретичними знаннями, вміннями та навичками на високому професійному рівні. Сучасний економіст повинен розумітися на політиці, соціальній та економічній ситуаціях у всіх сферах суспільства. Щоб стати професіоналами вищого рівня, майбутні економісти повинні, у першу чергу, бути високоосвіченими та культурними людьми, а цього можна досягти лише при досконалому володінні іноземною мовою. Але, на жаль, традиційна система підготовки майбутнього фахівця зосереджена, в основному, на узагальненому змісті та колективних формах навчання, не завжди приділяє увагу здійсненню індивідуального підходу, і тому орієнтована на середнього студента, що веде до шаблонізації майбутньої професійної діяльності. Тому в системі вмінь, якими повинен оволодіти майбутній фахівець, важливе місце займають уміння індивідуальної роботи. Від того, чи вміє викладач створити атмосферу співпраці під час занять, залежить успіх і результативність знань, які отримують студенти. Для інтенсифікації навчання використовуються поряд з традиційними також нетрадиційні методи.

У сучасній системі навчання іноземних мов існує проблема достатнього мотиваційного забезпечення роботи студентів зі змістом навчання. Вона полягає у тому, що зазвичай студент не приймає участі у створенні змісту навчання, а має лише засвоювати той зміст, який створено авторами посібників, викладачами та іншими фахівцями, що не сприяє оптимальній мобілізації зусиль студентів у навчанні. Дана проблема стосується і навчання практичної граматики англійської мови, де на всіх етапах опанування явищами переважно фігурує лише такий навчальний матеріал, який надходить у навчальний процес ззовні (а не створюється у самому цьому процесі). Для прикладу варто назвати хоча б такі типові етапи навчання граматики і дії з граматичним матеріалом: демонстрація речень-прикладів, що містять показовий варіант певного граматичного явища; пояснення особливостей формоутворення певного лексичного явища; організація виконання репродуктивних та тренувальних вправ; поточний і підсумковий контроль і т. ін. На всіх цих етапах ініціатива у формуванні і внесенні навчального матеріалу у процес його опрацювання належить викладачеві. Разом з тим відомо, наприклад, що виконуючи низку комунікативних вправ, студенти прагнуть з часом бути не лише їх виконавцями, але й авторами. [1, 24]

Відомо також, що найшвидше і найрезультативніше студенти засвоюють мовний і мовленнєвий матеріал, коли активно оперують ним. Якщо цілі діяльності співпадають з цілями тих, кого навчають, то "активність набуває гармонійно-спрямованих форм, що характеризуються ініціативністю і творчістю". [2, 38] Тому рано чи пізно в навчальному процесі має відбуватися передача дидак-

тичної ініціативи від викладача до студентів. Під передачею дидактичної ініціативи ми розуміємо створення для студентів таких ситуацій, у яких вони виконуватимуть дії, котрі зазвичай належать до компетенції викладача.

Мобілізація власної (особистої) ініціативи студента завжди пов'язана з мобілізацією його уваги, знань і умінь, що є умовою ефективного вирішення навчальних задач. У педагогіці подібна передача ініціативи відома, наприклад, як перехід від контролю до взаємоконтролю і самоконтролю або як перехід від репродуктивних завдань до творчих. Звідси постає питання: на яких засадах і коли може відбуватися передача ініціативи студентам у процесі опрацювання явищ практичної граматики і у яких формах має ця ініціатива втілюватися в життя?

Вже на етапах введення нового граматичного матеріалу ініціативність студентів не лише бажана, але й можлива. Студент може, наприклад, поставити питання про явище, яке зустрілося йому в ще незнайомому аудиторному тексті або в газетній статті для позааудиторного читання.

Але у більшості випадків ініціативність сама собою не виникає, навіть якщо для неї наявні сприятливі умови. Викладачеві доводиться "викликати" у студентів ті реакції, які можна підвести під поняття "дидактична ініціатива". Наприклад, однією з таких можливостей у нашому викладацькому досвіді є прийом "креативна граматика", який полягає в тому, що студенти самі виводять деякі граматичні правила з тих прикладів, які наводить їм викладач.

Викликати ініціативність студентів взагалі дуже важливо для досягнення цілей навчання, бо відомо, що лише при наданні студенту ролі суб'єкта навчання замість ролі об'єкта цього процесу можливе дійсно ефективне засвоєння інформації.

Зокрема, нами було досліджено і підтверджено дидактичну ефективність епізодичних завдань на складання граматичних вправ самими студентами. У цьому дослідженні ми виходили з гіпотези про те, що студент, який склав правильну вправу на те чи інше граматичне явище, отримує дійсну готовність до правильного використання цього явища у своїх мовних і мовленнєвих діях у письмовій та усній формах. Дослідження дозволило змодельовати організацію і хід виконання завдань на складання граматичних вправ самими студентами.

Дана модель складається з чотирьох послідовних дій:

- дія перша: після вивчення, опрацювання і контролю кількох граматичних явищ викладач роздає студентам індивідуальні завдання, наприклад, "Складіть вправу на вживання Passive Voice в різних часових формах", "Складіть вправу на контрастування Active and Passive Voice у видо-часовій формі Present Perfect" і т. ін.;

- дія друга: кожний студент самостійно вибирає форму вправи, яку має створити, складає її чернетковий варіант (бажано на комп'ютері), отримуючи при необхідності поточні індивідуальні консультації і допомогу викладача, потім здає відредагований варіант;

- дія третя: викладач виправляє, а потім копіює вправи, складені студентами, і на наступному занятті роздає підготовлений таким чином набір вправ для виконання кожному студенту. При цьому свої власні вправи при роботі з даним набором студенти пропускають;

- дія четверта: після виконання всіх вправ викладач організує їх перевірку у спосіб взаємоконтролю, а саме: студенти передають набори один одному, перевіряючи виконання лише тих вправ, авторами котрих вони є.

Знаючи, що складені вправи будуть фактично навчальним матеріалом для решти студентів групи, студенти – автори вправ докладають великих зусиль, щоб вони були змістовними, безпомилковими і цікавими. Високий рівень мотивації при складанні таких вправ добре сприяє ефективному повторенню опрацьованого раніше граматичного матеріалу, його уточненню, а також розвитку творчих умінь. Водночас такий прийом є ефективним завданням на застосування набутих знань і умінь з практичної граматики, і результат виконання подібних авторських вправ не гірший від результату виконання вправ відповідного підручника чи посібника.

Таким чином, можна зробити висновок, що в умовах перебудови вищої школи все більше усвідомлюється, що розвиток професійних творчих здібностей майбутніх спеціалістів, насамперед, залежить від викладача, від рівня його творчого потенціалу. Творчість викладача, а якщо дивитись на проблему більш широко і діалектично, то співтворчість викладача і студента, відіграє провідну роль у підвищенні якості та ефективності вузівського навчально-виховного процесу.

### ***Література***

1. Гончарова И.В. Индивидуализированные стратегии развития иноязычной коммуникативной компетенции у студентов технического вуза. – В: <http://www.t21.rgups.ru/doc2009/2010.doc>.
2. Глотова Е.Ю. Социальные технологии регулирования мотивации трудовой активности. – В: <http://www.seun.ru/download/avtoreferat/glотова.doc>

*Скалозуб О.М.*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АНГЛОМОВНОЇ ПРОФЕСІЙНО СПРЯМОВАНОЇ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ**

Характерною рисою сучасного світу є глобалізація суспільного життя, розвиток інтеграційних процесів, які охоплюють економіку, соціальні відносини, науку, культуру, освіту. Сьогодні важливість вивчення іноземних мов переоцінити важко. Внаслідок розвитку контактів із закордонними партнерами зростає необхідність інтенсифікації навчання іноземної мови.

Програма англійської мови за фаховим спрямуванням надає студентам можливість розвивати комунікативну компетенцію і стратегії, необхідні їм для ефективної участі в процесі навчання і в тих ситуаціях реального професійного спілкування, у яких вони можуть опинитися. Всі ці чинники зумовлюють необхідність постійного пошуку нових типів завдань, спроможних вирішити поставлені задачі. [3, 92]

У широкому значенні компетенція – це добра обізнаність з чим-небудь, її можна визначити як сукупність взаємопов'язаних якостей особистості (знань, умінь, навичок, способів діяльності), які є заданими до відповідного кола предметів і процесів та необхідними для якісної продуктивної дії по відношенню до них. [2, 17] У професійному середовищі під компетенцією розуміється особиста здатність спеціаліста вирішувати певний клас професійних задач.

Поняття іншомовної комунікативної компетенції ще не остаточно сформувалось і за дефініціями містить у собі неоднакові компоненти. У розробку поняття комунікативної компетенції внесли вклад Hymes, Canale and Swain, Taylor, Little. Значний внесок у вдосконалення поняття комунікативної компетенції у вітчизняну і російську методику навчання іноземних мов здійснили Ніколаєва, Бориско, Скляренко, Тарнопольський, Бім та інші.

Метою цієї статті є спроба визначити складові частини англійської професійно спрямованої компетенції менеджерів у говорінні, що в подальшому дасть можливість здійснювати більш ретельний відбір матеріалів для навчання студентів професійно спрямованого говоріння.

З одного боку, під іншомовною комунікативною компетенцією розуміється здатність особистості здійснювати спілкування за допомогою мови, тобто передавати думки й обмінюватися ними в процесі взаємодії з іншими учасниками спілкування, правильно використовуючи систему мовних і мовленнєвих норм та вибираючи поведінку, що є адекватною ситуації спілкування. З іншого боку, це сукупність навичок та вмінь, що реалізуються за допомогою вербальних і невербальних засобів спілкування.

Виходячи з вищенаведених дефініцій, можна зробити висновок: по-перше, іншомовна комунікативна компетенція характеризується певним набором вимог до знань та вмінь того, хто говорить; по-друге, ці знання та вміння реалізуються у процесі міжкультурного спілкування.

Головне завдання менеджера - бути здатним приймати рішення, а головні професійні функції, за допомогою яких він здійснює свою діяльність, - планування, контроль, управління, організація бізнесу.

На особливості говоріння менеджера впливають такі фактори:

а) спеціальність менеджера (маркетинг, фінанси, менеджмент невиробничої діяльності, менеджмент виробничої діяльності тощо), що впливає на відбір ситуацій спілкування;

б) ранг менеджера (менеджер середньої ланки, менеджер вищої ланки), який визначає рівень відповідальності менеджера і впливає на прийняття ним управлінських рішень;



в) посада (керівник або співробітник відділу тощо), що впливає на реєстр висловлювання. [4, 72]

На нашу думку, усномовну діяльність менеджера можна умовно описати за допомогою сфер спілкування, макро- і мікрофункцій. Сфери спілкування – це: а) зустрічі і дискусії (переговори, засідання);

б) надання інформації (презентації, інтерв'ю); в) телефонне спілкування;

г) етикетне спілкування. Макрофункції - це опис, розповідь, коментар тощо. Мікрофункції – це ідентифікація, запитання, прохання тощо.

Англомовна професійно спрямована комунікативна компетенція менеджера в говорінні містить два головних компоненти: знання менеджменту, що є основою фонових знань, і відповідні усномовленнєві вміння, пов'язані з його спеціальністю, посадою і рангом. Основою для її формування є ділова англійська мова (Business English). Спираючись на власний педагогічний досвід, можемо виділити підручники серії BEC (Business English Certificate) видавництва Oxford University Press, які пропонують різномірні тести в усіх чотирьох видах мовленнєвої діяльності (reading, writing, listening, speaking – four tests for the Cambridge Business English Certificate).

Таким чином, англомовна професійно спрямована комунікативна компетенція майбутнього менеджера в говорінні є сукупністю знань, умінь і навичок, що дозволяють йому здійснювати професійно адекватне спілкування англійською мовою у процесі керівництва підприємством. Вона включає в себе такі види компетенцій: лінгвістичну, прагматичну і соціолінгвістичну, кожна з яких має свої особливості, пов'язані із професійною діяльністю майбутнього менеджера. [1, 33] Цей розподіл є умовним: усі складові частини взаємопов'язані одна з одною і не можуть існувати окремо.

Під лінгвістичною компетенцією ми розуміємо здатність того, хто говорить, конструювати граматично правильні форми і синтаксичні моделі; розуміти і використовувати мовні одиниці відповідно до сучасних норм англійської мови.

Прагматична компетенція, згідно Д. Кристал, – це вивчення мови з точки зору її користувача, тобто вибори, які він здійснює, неприродність, якої він знає у процесі використання мови при соціальній взаємодії, а також вплив того, що висловлено, на інших учасників акту комунікації. [4, 59] Тому в формуванні комунікативної компетенції основне значення приділяється формуванню в студентів функціональних умінь, наприклад вміння домовлятися, або висловлювати пораду. Номенклатура вмінь розробляється відповідно до потреб майбутнього менеджера в усному спілкуванні.

Третім компонентом англомовної професійно спрямованої компетенції в говорінні є соціолінгвістична компетенція, яка визначається як здатність мовця вибирати й використовувати адекватну лінгвістичну форму і спосіб вираження залежно від умов комунікативної ситуації, комунікативної мети й намірів, соціальних і функціональних ролей учасників спілкування, їх взаємовідносин. Соціолінгвістична компетенція містить у собі знання харак-

терних рис поведінки і норм, що регулюють відносини між співробітниками усередині колективу підприємства; правил поведінки й етикету, прийнятих у сфері управління бізнесом і міжкультурним спілкуванням представників ділових кіл у конкретних ситуаціях; екстралінгвістичних знань. Вона пов'язана із практичним застосуванням англійської мови і являє собою знання та вміння, які дозволяють користуватися мовою в певному соціумі і визначає вербальну поведінку учасників спілкування. [4, 65]

У процесі спілкування мовці використовують відповідні стратегії. Під стратегіями розуміються мовленнєві засоби, які застосовує користувач мови для мобілізації своїх ресурсів, активізації вмінь і навичок, для того щоб задовольнити комунікативні потреби у певному контексті та успішно виконати поставлене завдання у найбільш економно можливий спосіб залежно від конкретної мети. Вибір певних стратегій у процесі комунікації залежить від ступеня досконалості сформованих навичок та умінь і рівня володіння студентом англійською мовою. [1, 37]

Отже, комунікативні стратегії – це мобілізаційні ресурси, які мовець використовує в усному спілкуванні. Вони тісно пов'язані з вищезазначеними лінгвістичною, соціолінгвістичною і прагматичною компетенціями. Вміння використовувати ці стратегії майбутніми менеджерами значно спрощує процес спілкування. Методичним завданням викладачів є визначення змісту кожної з компетенцій та проведення ретельного відбору учбового матеріалу для навчання студентів говоріння в умовах обмеженого часу, що надається в немовних ВНЗ для вивчення іноземної мови.

### **Література**

1. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання. - К.: Ленвіт, 2003. - 273 с.
2. Родигіна І.В. Компетентісно орієнтований підхід до навчання. – Харків: Видавнича група «Основа», 2006. – 96 с.
3. Торяник Л.А., Дудіна Л.К. та ін. Інноваційний підхід в методиці викладання англійської мови в контексті Болонської концепції. – Чернівці: ЧНУ, 2006. – 324 с.
4. Brieger N. The York Associates Teaching Business English Handbook. York Associates Publications. – York, England. 1997. – 237 p.
5. Crystal D. A dictionary of linguistics and phonetics. 2nd. edition. – Oxford: Oxford University Press, 1985. - 340 p.

*Шинкаренко І.В.*

## **ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМЦЯ У СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ**

Підприємництво сьогодні – один з впливових соціальних інститутів в усьому світі. Підприємництво як самостійна, систематична, ініціативна діяльність громадян, об'єднань є основою процвітання і стабільності багатьох країн. Саме за рахунок його в останні два-три десятиріччя країни з ринковою економікою досягли значних економічних результатів і успішно розв'язують нагрілі соціальні проблеми. Результати досліджень основних показників розвитку малого підприємництва, проведених в Україні, на жаль, свідчать про її серйозне відставання від розвинутих країн. Так, за чисельністю і обсягом власності частка малих підприємств в Україні становить 10-15% (у розвинутих країнах – 50-80%); частка працюючих у малому підприємстві дорівнює близько 8% від чисельності всіх працюючих (у країнах з розвинутою економікою – не менше 50%); внесок малого бізнесу у створення ВВП – 10-15% (у розвинутих країнах – 60-80%). [1, с.41]

Серед факторів, що суттєво впливають на розвиток підприємництва у країнах із ринковою економікою, називають такі:

- Стабільність економічної та соціальної політики держави, яка є джерелом упевненості підприємців у тому, що вони не стануть жертвами кон'юнктурних політичних рішень;
- Позитивна громадська думка, ставлення до підприємництва як до одного з престижних видів діяльності;
- Існування розвинутої інфраструктури підприємництва;
- Ефективна система захисту інтелектуальної власності;
- Дебюрократизація процедур регулювання підприємницької діяльності з боку державних органів.

Автор ставить за мету розглянути у статті питання актуальності, шляхів і методичних можливостей формування позитивної громадської думки щодо підприємців і підприємницької діяльності у студентів економічних спеціальностей.

Актуальність формування позитивної громадської думки про підприємців і підприємництво пояснюється невпинним зростанням ролі останніх у економіці, політиці, суспільному житті країни. Проте у державах з перехідною економікою, до яких належить і Україна, підприємству доводиться долати застарілі психологічні установки, стереотипи, уявлення, рудименти адміністративно-управлінського механізму, недосконалість законодавства, нестійкий і громіздкий регуляторний механізм. За таких умов необхідні значні зусилля для формування сприятливого соціально-морального клімату в суспільстві і під-

приємницькому середовищі, потрібні осмислені, цілеспрямовані заходи, більшість із яких є сферою діяльності паблік рилейшнз.

Отже, мова йде про необхідність цілеспрямованого формування позитивного іміджу підприємця. Серед багатьох визначень поняття «імідж» нам імпонує позиціонування іміджу як загального враження, що створюється у людей про ту чи іншу особу, фірму чи компанію. На думку В.А.Мойсєєва, імідж наділяє образ фізичної особи певними ціннісними характеристиками з метою забезпеченні його популярності, визнання, авторитету в певному соціальному середовищі, суспільної значущості його діяльності. [2, с.214] І.М. Синяєва вважає, що імідж завжди соціально обумовлений, впливає на суспільну думку, кардинально впливає на результати ділової активності. [3, с. 72-73]

Означимо об'єктивні і суб'єктивні умови щодо існування негативних характеристик іміджу підприємця і підприємницької діяльності. Так, історично початок розвитку підприємництва в українських землях збігається з еволюційним розвитком капіталістичних відносин в Росії (XIX ст.). Другий етап (20-і роки XX ст.) співпадає з впровадженням радянською владою нової економічної політики. Третій етап розвитку підприємництва в Україні пов'язують з початком політики перебудови (1985 р.). Отже, більше п'ятдесяти років (з кінця 20-х до кінця 80-х років XX ст.) підприємницька діяльність характеризувалася негативним іміджем і трактувалася з позиції експлуатації найманої праці, вважалося, що оскільки підприємницький дохід створюється не лише власною працею підприємця, але й найманими працівниками, то підприємець не має права його привласнювати. Практично термін «підприємець» був відсутній у нашому лексиконі, а людина, що намагалася заробити завдяки власній ініціативі, отримувала ярлик «спекулянт». Тому сьогодні, коли підприємництво відроджується в незалежній Україні, стоїть завдання не стільки формування позитивного іміджу підприємницької діяльності, скільки позбавлення його від негативних стереотипів минулого. Не зважаючи на сучасні публікації, що змальовують більш правдивий і привабливий образ українського підприємця як патріота й мецената, у масовій свідомості все ще зберігається упередженість до власника, панують навіяні класичною літературою, образи хижих, обмежених, деспотичних людей.

Широкі методичні можливості для формування позитивного іміджу підприємця надає навчальна діяльність студентів економічних спеціальностей, а саме опанування ними таких навчальних курсів як «Підприємництво і бізнес-культура» та «Паблік рилейшнз». Щодо шляхів формування позитивної громадської думки, то вони широкі і різноманітні – це і аналіз матеріалів ЗМІ (деякі з них, наприклад, впливові щотижневики «Кореспондент», «Дзеркало тижня» та інші регулярно публікують матеріали про підприємців, про їхній пошук підприємницької ідеї та її втілення тощо), це і запрошення на окремі заняття в студентську аудиторію успішних підприємців свого міста. Та чи не найбільш прийнятним і ефективним шляхом, на думку автора, слід вважати

вивчення в рамках названих навчальних курсів історії підприємництва в рідному краї. Історія становлення економіки Донбасу і у XIX, і у XXI столітті дає чимало цікавих прикладів.

Розвиток вугільної промисловості в 60-х рр. XIX ст. призвів до розширення складу підприємців. Значно зростає кількість вуглепромисловців, які є вихідцями з місцевих поміщиків, більшість з них проводили розробку вугілля на власних землях. Такими підприємцями були І.Г. Іловайський, В.П. Рутченко, П.А. Карпов та ін.

З кінця 60-х рр. XIX ст. дрібні і середні купці починають вкладати свої капітали у вугільну промисловість Донбасу. Серед них найбільш успішними були І.Л. Уманський, О.К. Алчевський, С.С. Поляков, який був одним із засновників династії банкірів і промисловців Полякових.

Важливою особливістю розвитку важкої індустрії Донбасу було створення підприємств на акціонерних основах. Провідне місце серед верхівки акціонерних товариств посідали представники технічної інтелігенції, головним чином гірничі інженери, які згодом ставали досить впливовими фігурами в промисловому світі. До них належали Н.С. Авдаков, А.М. Завадський, А.В. Міненков, І.А. Ауербах, Ф.Є. Єнакієв, П.Н. Горлов і ін.

Крім великої буржуазії, істотну роль у розвитку краю відігравала середня буржуазія, до якої належали гірничопромисловці, власники промислових підприємств, банкірських контор, купці, банківські службовці. Вони були поважаними особами в суспільстві і часто обиралися голосними земських управ і міських дум, міськими головами, вкладали свої кошти в розвиток освіти, будівництво храмів і церков.

Чималу частину підприємницької еліти краю складала торгівельна буржуазія. Найбільш впливовими у справі розвитку великих торгівельних операцій були власники торгівельних фірм та будинків з капіталами у сотні тисяч карбованців. Найвідомішими з них, як в Україні так і в усій Російській імперії, були – родина Абрамовичів (Бахмут), Т.К. Жевержеєв, А.В. Шнурков (Слов'янськ), Ф.М. Арабаджі, Д.А. Хараджаєв, М.Я. Хейфіц, П.П. Регір (Маріуполь) та ін. Серед торговців Маріуполя переважали російські і грецькі купці, що було пов'язано з географічним розташуванням міста, його значенням як портового поселення та наявністю грецьких колоній на узбережжі Азовського моря.

Найбільш чисельною була середня буржуазія. До неї належали власники особистих торгівельних закладів – великих крамниць, або дрібних лавок на базарах чи ярмарках. Обіги їхніх торгівельних капіталів обмежувалися декількома тисячами карбованців.

Представники торгівельно - промислової буржуазії Донбасу окрім виконання своїх виробничих обов'язків вели досить активну благодійну діяльність, виступаючи в ролі наставників, членів комітетів і комісій, попечителів різних закладів. Така діяльність була необхідною складовою образу сучасного підприємця і викликала повагу, схвально сприймалася жителями, оскільки саме на них і була спрямована. Наприклад, у 1894 - 1897 рр. на гроші «Потомственного По-

четного Гражданина города» А.Д. Хараджаєва, який пожертвував 30 тис. карбованців, був побудований будинок Маріупольської міської лікарні. У 1889 р. у Маріуполі почала діяльність богодільня ім. А.Д. Хараджаєва, влаштована на міській землі. Вона утримувалася на відсотки з пожертвуваних для цього 15 000 карбованців.

Торгові ділки Бахмуту теж брали активну участь у благоустрої свого міста. Так, спадкоємці купця Абрамовича в 1896-1899 рр. виділяли щорічно 1000-1500 крб. на мостові міста. У 1895 р. бахмутський купець Кузькін побудував кам'яний будинок для місцевої богодільні.

Рушійним фактором благодійної діяльності представників торгових і промислових верств Донбасу було прагнення допомогти населенню краю. Вони активно відгукувалися на усі важливі події, що відбувалися в їхніх повітах і містах. Найбільшу ж допомогу надавали представники великої торгівельної буржуазії, тому що у їхніх руках були зосереджені великі капітали. Досить часто, вони використовували свої кошти не тільки з метою отримання прибутку, а і задля добробуту та престижу свого краю.

Таким чином, у кінці XIX ст. у регіоні сформувалася стійка та чисельна група торгівельно-промислової буржуазії, яка суттєво впливала на рівень культури і благоустрій на місцях, відрізнялася професіоналізмом і порядністю. Діяльність окремих підприємницьких родин таких, як Іловайські, Алчевські, Ф.Єнакієв, П.Горлов та інші залишила по собі вікову пам'ять.

Радянська пропаганда чимало зробила, щоб закріпити стереотип капіталіста-визискувача, а деякі непривабливі сторони сучасного бізнесу ще більше обтяжують це не зовсім правильне уявлення про купців і підприємництво. І все ж таки сучасна наука здатна висвітлити справжні риси українського підприємницького класу, кращі представники якого, мали і гострий розум, і відчуття ринкової кон'юнктури, і, що головне, чудово усвідомлювали зв'язок між особистим добробутом і громадськими інтересами. Це сприятиме не лише формуванню позитивного іміджу підприємця, а і в цілому призведе до підвищення ефективності підприємницької діяльності.

### *Література*

1. Іванюта С.М. Іванюта В.Ф. Підприємництво і бізнес-культура. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
2. Мойсєєв В.А. Паблік рілейшнз: Навч. посіб. – К.: Академвидав, 2007. – 224 с.
3. Синяева И.М. Паблік рилейшнз в коммерческой деятельности: Учебник / Под ред. проф. Г.А.Васильева. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 287 с.

## Секція 12. Фундаментальні та прикладні дослідження в технічних науках і їх зв'язок із напрямками сучасної економічної теорії

Лисенко В.А., Лисенко Д.В.

### УТОЧНЕННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ АМПЛІТУДНИХ ТА ФАЗОВИХ ХАРАКТЕРИСТИК КОМПЕНСОВАНОЇ МЕРЕЖІ

Для такого великого промислового регіону як Донбас, енергоефективність є пріоритетним завданням наукових досліджень.

Підвищення енергоефективності пов'язане з забезпеченням безперервного електропостачання промислових підприємств і домогосподарств, яке здійснюється переважно з використанням розподільчих електричних мереж напругою 6 кВ з компенсованою нейтраллю.

За даними статистики до 75% від загального числа пошкоджень в електричних мережах 6-35 кВ складають однофазні замикання на землю, що виникають внаслідок старіння й забруднень ізоляції, механічних пошкоджень, в результаті впливу атмосферних і комутаційних перенапруг і інше. [1]

Для підвищення надійності у цих мережах використовується компенсація ємнісних струмів замикання на землю. Найкращі позитивні якості компенсованої мережі проявляються при резонансному настроюванні дугогасного реактора (ДР) (рис.1).

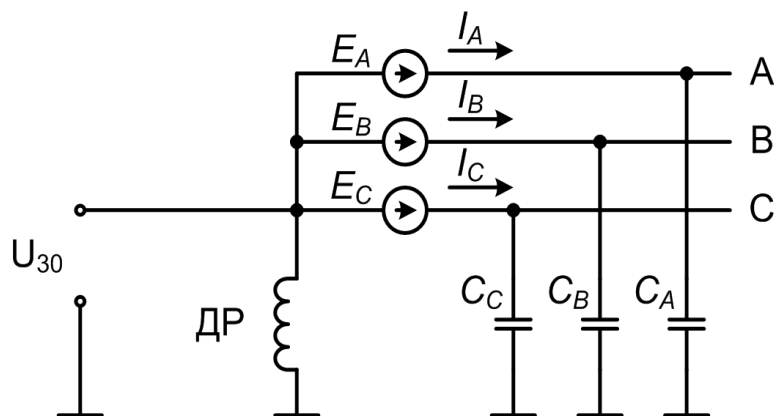


Рис 1.1 Заступна схема компенсованої електричної мережі

Підтримання такої настройки ДР може бути забезпечено тільки при застосуванні автоматичних систем регулювання, оскільки прослідкувати за змінами параметрів (ємності) мережі іншими засобами звичайно неможливо.

До останнього часу автоматичні регулятори не знаходили широкого практичного застосування, що свідчить, на наш погляд, про недостатній рівень відповідності використаних математичних моделей електричних мереж фактичному стану.

На сьогоднішній день можна вважати відсутніми обмеження на

складність математичних моделей і алгоритмів керування для систем автоматичного регулювання, які побудовані з використанням вбудованих комп'ютерів. Систему автоматичного регулювання доцільно формувати на базі мікропроцесорної техніки, а саме – мікроконтролерів. Сучасні мікроконтролери складаються з процесора та периферійних пристроїв, які виконані у вигляді однієї інтегральної схеми. Вони мають вбудовані аналого-цифрові перетворювачі для безпосереднього сприйняття параметрів стану об'єкта системи автоматичного регулювання, а налагоджений масовий випуск мікроконтролерів є причиною зменшення їх ціни та підвищення надійності роботи. Також необхідно відмітити значну обчислювальну потужність мікроконтролерів – моделі середнього цінового діапазону можуть виконувати більше 20 мільйонів обчислювальних операцій за секунду. Така потужність є достатньою для реалізації алгоритму керування системою, також в систему керування можна інтегрувати додаткові функції - фіксування іншої інформації про електромережу. Також перевагою мікроконтролерів є неможливість до джерел живлення. Таким чином, використання сучасних мікроконтролерів дозволить у науковому плані уточнити математичні моделі електричних розподільчих мереж напругою 6-35 кВ, а в практичному - здешевити пристрій керування та покращити його функціональність і надійність.

Метою даного дослідження є уточнення моделі електричної розподільчої мережі для розрахунку амплітудних і фазових характеристик компенсованої електричної мережі з метою використання для побудови системи автоматичного регулювання настройки і виконання аналізу впливу параметрів опору ізоляції фаз мережі на роботу системи автоматичного регулювання.

З урахуванням того факту, що для роботи автоматичних регуляторів звичайно використовується напруга зсуву нейтралі, або (інша назва) напруга нульової послідовності ( $U_{30}$ ), було проведено дослідження цього параметру. Напругу  $U_{30}$  можна виміряти на виході вимірювального трансформатора, якій встановлюється в електричних мережах і використовується з метою обліку. Напруга зсуву нейтралі  $U_{30}$  вимірювалась в реальній компенсованій розподільчій мережі напругою 6 кВ, яка складається з повітряних і кабельних ліній і живить підприємства і місто. Спостереження проводились починаючи з серпня 2009 р. по жовтень 2010 року.

Під час спостереження виявлені особливості, які раніше не знаходили відображення в моделях. [1, 2, 3] Зокрема в деяких випадках спостерігалось суттєве відхилення напруги від синусоїдальної форми. Для використання цієї напруги в моделях, де напруга вважається синусоїдальною, потрібно проводити фільтрацію, яку, як ми вважаємо, доцільно робити програмним способом без використання аналогових фільтрів, які є складними і ненадійними.

Наступною невідповідністю моделі і процесів, які спостерігалися, була швидка (протягом секунд) і значна (в кілька раз) зміна амплітуди  $U_{30}$  під час деяких вимірювань. Після накопичення значного масиву інформації було з'ясовано, що таке явище спостерігається під час сильного вітру, і



викликається, ймовірно, тим, що гілки дерев, які ростуть поблизу повітряних ліній електропередач (ЛЕП), під час сильного вітру торкаються проводів ЛЕП, що і викликає швидку і значну зміну активного опору ізоляції фаз на землю.

Таким чином, можна зробити висновок, що стаціонарним процес можна вважати тільки в межах конкретних погодних умов, тобто статистичні моделі мереж є різними для різних атмосферних умов.

Відповідно, система автоматичного регулювання повинна ґрунтуватись на декількох різних математичних моделях об'єкта управління і самостійно обирати адекватну модель, тобто бути адаптивною.

**Висновки** 1. На основі спостережень та результатів експериментів з'ясовано, що погодні умови, зокрема, сильний вітер, можуть створювати значні перешкоди для роботи автоматичних регуляторів настройки дугогасних реакторів, які в якості інформаційного параметру використовують фазу або амплітуду напруги зсуву нейтралі в розподільчих мережах де є повітряні лінії.

2. Це дозволило виявити нові залежності впливу зміни опорів ізоляції фаз мережі на роботу автоматичних регуляторів дугогасних реакторів та запропонувати математичну модель компенсованої розподільчої мережі, яка враховує ці впливи.

3. Для розробки і дослідження автоматичних регуляторів настройки дугогасних реакторів запропоновано математичну модель у вигляді заступної схеми, яка враховує, по-перше перешкоди, які можуть бути викликані несиметричними змінами опорів фазних провідників на землю, по-друге іншими чинниками, зокрема характером навантаження мережі.

### ***Література***

1. Сирота И.М. Режимы нейтрали электрических сетей/ Сирота И.М., Кисленко С.Н., Михайлов А.М.- К.: Наукова думка, 1970.-172с.
2. Обабков В.К. Синтез адаптивных систем управления резонансными объектами/Обабков В.К. Академия наук Украины. Институт прикладной математики и механики.-К.: Наукова думка, 1993.-254с.
3. Кобазев В.П. Амплитудні та фазові характеристики компенсованої мережі при однофазному замиканні на землю/ Кобазев В.П. Наукові праці Донецького національного технічного університету № 9(158) , 2009 -с.122-126.

*Пуханов О.О., Тахтаров Є.В.*

## **ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНОЮ МЕРЕЖЕЮ ШАХТИ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ**

Процеси інтеграції України у світове соціально-економічне співтовариство орієнтують сучасну науку на якісно нові розробки та їх втілення у виробництво. Використання нових наукових підходів вносить суттєві корективи в

процес виробництва, що забезпечує економічний розвиток нашої країни та підвищення її статусу і конкурентоспроможності в європейському просторі.

Невід'ємною умовою модернізації економіки є наукові підходи до оновлення всіх виробничих ланок гірничовидобувного виробництва, в тому числі й транспортної мережі шахти.

На сучасних етапах розвитку економіки конкурують не окремі підприємства, а ланцюги постачань (виробничі і логістичні мережі). Ця тенденція пов'язана з двома глобальними чинниками: стратегічною взаємодією підприємств і формуванням міжорганізаційних структур. Поява нових бізнес-концепцій відкриває нові можливості для управління виробництвом. У зв'язку з цим необхідно підкреслити важливість логістичних методів в процесі формування виробничих мереж або ланцюгів постачань. Виробнича логістика передбачає інтегроване планування і управління всім потоком інформації, матеріалів і послуг від постачальників сировини через підприємства і склади до кінцевого споживача. Управління ланцюгами постачань досягається саме за рахунок ітераційних узгоджень і балансування на кожній ділянці на підставі єдиного інформаційного простору і використання всіх технологічних ресурсів для виконання замовлення клієнта від джерела первинної сировини до здачі продукції кінцевому споживачу. [2, с. 116]

Аналіз наукової літератури показує, що в останні роки є певні спроби вирішення проблем щодо вдосконалення виробничого процесу шахти. Зазначені проблеми обговорюються на науково-практичних конференціях та досліджуються окремими авторами. Тематика наукових досліджень охоплює ряд питань, що виявляє різні підходи до вирішення проблем гірничовидобувного виробництва. Так, науково-методичне забезпечення для імітаційного моделювання функціонування складних систем розробляє Михайлішин О.Ю.; питання використання логістичних методів в управлінні ланцюгами постачання розглядає Сергєєв В.І., Башатов О.М.; результати втілення концепцій управління логістичними ланцюгами аналізує Кун А., Хеллінграт Б., Іванов Д.О.; різновиди логістичних потоків встановлює Бережна В.І., Порохня Т.О., Грекова Т.І., Філатова Т.В.; транспортні процеси в системі конвейєрного транспорту досліджує Кондрашин Ю.О., Кариман С.О.; статистику вантажопотоків із очисних забоїв вугільних шахт характеризує Зарецький О.М.; основні характеристики процесу завантаження підземних конвейєрів визначає Мерцалов Р.В.; моделювання процесу усереднення забійних вантажопотоків розглядають Пономаренко В.А. та Саржантов С.Ж.; модель транспортно-технологічних перетворень вантажопотоків електровозної відкатки розробляє Степанов П.Б.; фактори, які впливають на організацію роботи транспортного вузла, що є важливою складовою транспортної мережі, визначає Сичов О.О. та ін.

Таким чином, можна констатувати багатоаспектність наукової проблеми щодо підвищення ефективності роботи шахти та відзначити поглиблений інтерес науковців до дослідження певних її аспектів.

Аналіз основних досліджень і публікацій дозволяє визначити невирішенні

питання загальної проблеми. Зокрема, недостатньо уваги приділяється питанням підвищення ефективності роботи підземного транспорту шахти на основі використання логістично-ймовірносних моделей, методів і алгоритмів з метою оптимізації управління та для прогнозу в структурно-складних системах ланцюгів постачання.

Представимо можливість використання логістичних методів в процесі вирішення виробничих задач, спрямованих на підвищення технологічного рівня виробництва та ефективність його функціонування.

Розглянемо випадкову виробничу ситуацію, яку заздалегідь передбачити неможливо: вихід з ладу будь-якої деталі або вузла транспортних засобів. Позначимо транспортну систему шахти як деяку систему  $S$  з дискретними станами  $S_0, S_1, \dots, S_n$ , яка в процесі експлуатації переходить під впливом випадкових подій (відмовлень) з одного стану в інший. Спрогнозуємо роботу системи  $S$ , розглянувши стани, у яких можуть знаходитися транспортні пристрої в процесі функціонування:

$S_0$  – транспортна система справна, працює;

$S_1$  – один із пристроїв транспортної системи підлягає капітальному ремонту;

$S_2$  – технічний огляд транспортної системи;

$S_3$  – поточний ремонт системи;

$S_4$  – система технічно справна, але не працює з організаційних причин;

$S_5$  – не працює, тому що йде зняття агрегату для відправлення на ремонт;

$S_6$  – не працює, тому що виконується профілактика обладнання, яке не входить безпосередньо в транспортну систему;

$S_7$  – система справна, але не працює через аварію на виробництві;

$S_8$  – не працює через вихід з ладу пристроїв, які не є транспортними.

Для опису таких систем використаємо неперервні ланцюги Маркова [1, С. 112]. Вказаний випадковий процес дискретних станів системи  $S$  і її можливі переходи з одного стану в інший представимо графом (рис.1). На рис.1 через  $\lambda_{ij}$  і  $\mu_{ji}$  позначено щільності ймовірностей переходу системи  $S$  зі стану  $S_i$  у стан  $S_j$ . Події, які переводять систему  $S$  із стану в стан, являють собою пуассоновські потоки подій, а випадковий процес, що протікає в системі  $S$  є марковським [1, С. 118]. Це означає, що ймовірність переходу з будь-якого стану  $S_i$  у будь-який стан  $S_j$  не залежить від того, коли і як система прийшла в стан  $S_i$ , а щільності ймовірностей переходу  $\lambda_{ij}$  в неперервному ланцюзі Маркова являють собою інтенсивності потоку подій, що переводять систему зі стану  $S_i$  у стан  $S_j$ .

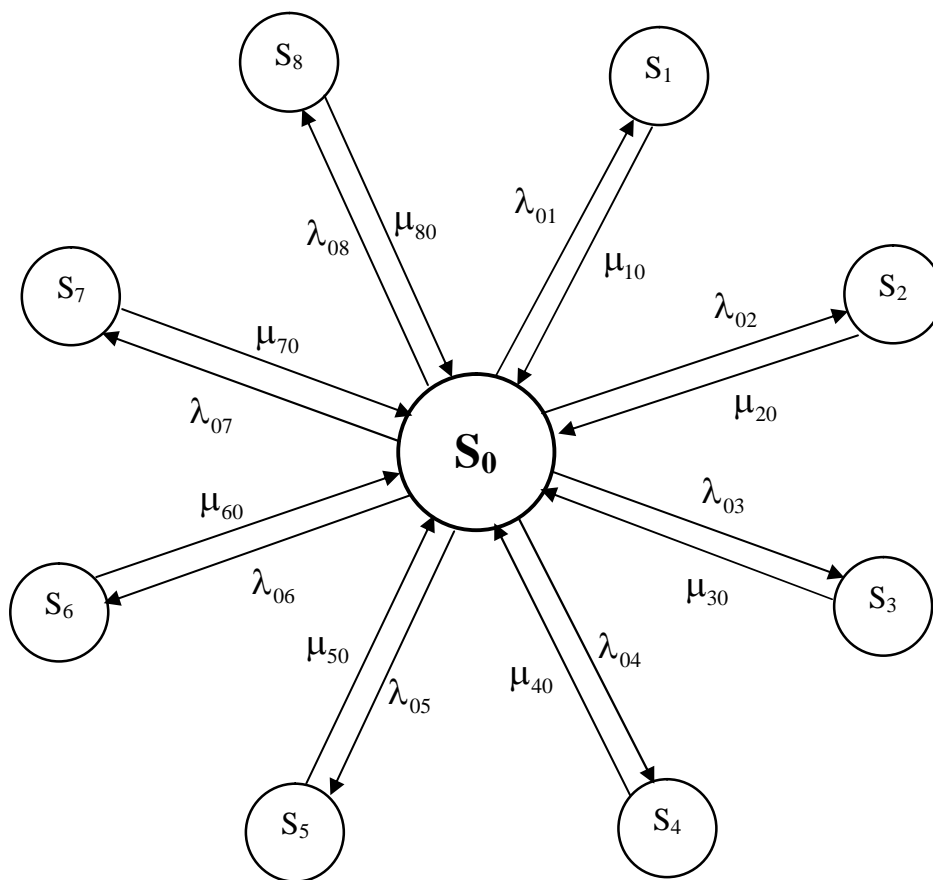


Рис. 1 Граф станів системи S

Розглянуті стани системи S характеризуються коефіцієнтами  $P_j$  перебування системи в кожному стані, які задовольняють диференціальним рівнянням Колмогорова (1). Число рівнянь у системі залежить від числа станів у системі S. Розв'язування системи здійснюємо за методом Рунге-Кутта.

Коефіцієнт технічної готовності транспортної системи підраховуємо як суму відповідних ймовірностей.

Для більш точного розрахунку виробничої програми роботи транспортної системи шахти, необхідно враховувати показники терміну служби окремих вузлів, агрегатів або групи деталей визначеного типу, що найчастіше виходять з ладу. Назвемо їх умовно «складовими». Знаючи можливі стани одного складового, можна змодельовати процес функціонування цілої групи таких складових з будь-якого числа за допомогою методу динаміки середніх, який впливає з теорії марковських випадкових процесів. [3, с. 18]

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{dP_0(L)}{dL} = -1 \cdot \sum_{i=1}^n \lambda_{0i}(L) \cdot P_0(L) + \sum_{i=1}^{n-1} \mu_{i0}(L) \cdot P_i(L), \\ \dots\dots\dots \\ \frac{dP_i(L)}{dL} = 1 \cdot \lambda_{0i}(L) \cdot P_0(L) - \mu_{i0}(L) \cdot P_i(L), \\ \dots\dots\dots \\ \frac{dP_n(L)}{dL} = 1 \cdot \lambda_{0n}(L) \cdot P_0(L), \end{array} \right. \quad (1)$$

Впровадження наукових досягнень сприяє підвищенню ефективності процесів планування, регулювання, керування і прогнозування виробництва. Подальші фундаментальні та прикладні дослідження в технічних науках можуть бути спрямовані на розробку нових напрямків їх використання в сучасній економічній теорії.

## Література

1. Бережная В.И. Виды логистических потоков и их моделирование / В.И. Бережная, Т.А. Порохня // Сб. науч. труд. – Ставрополь: СевКав ГТУ, 2002. – Вып. 3. – С. 112-119. – Серия «Экономика».
2. Грекова Т.И. Построение трендовых моделей экономической системы / Т.И. Грекова, Т.В. Филатова // Киберника. – 2004. – № 3. – С. 115-121.
3. Котов М.А. Статистическое моделирование грузопотоков из очистных забоев с комбайновой выемкой при устойчивых и средне устойчивости кровлях для расчета систем подземного транспорта / Котов М.А., Кариман С.А., Кондрашин Ю.А. // Шахтный и карьерный транспорт. – М.: Недра, 1981. – Вып. 7. – С. 16-25.

Тишин Р.А., Трунов Д.Н., Гого В.Б.

**УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ ТРУДА ШАХТЕРОВ НА ОСНОВЕ  
ИМПУЛЬСНО-ВОЛНОВОГО ГИДРООБЕСПЫЛИВАНИЯ И  
КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ РУДНИЧНОГО ВОЗДУХА**

*Изложена математическая и техническая сущность улучшения условий труда шахтеров на основе комплексного процесса гидрообеспыливания и кондиционирования рудничного воздуха путем импульсно-волнового диспергирования воды.*

*Heat exchange and hydrodynamics in disperse liquid combined with gas for definition of temperature of a mix.*

**Сущность проблемы и ее актуальность** обусловлены тем, что развитие национальной горнодобывающей и угольной промышленности требует решения глобальных проблем по обеспечению охраны труда шахтеров, в

создании комфортных условий по качеству воздуха производственной среды. Микроклиматическая обстановка технологических зон очистных и проходческих забоев, особенно глубоких шахт, требует кондиционирования воздуха – его очистки от пыли и охлаждения. Для этого наиболее рациональными являются гидродинамические установки, в которых воздух обрабатывается капельной жидкостью. Анализ известных научных работ и технических показателей действующих на шахтах установок показал, что нерешенным вопросом является оценка конечной температуры воздуха после обработки его потоком капельной жидкости, что является необходимым для разработки эффективных средств гидродинамического кондиционирования воздуха в условиях горных выработок.

**Цель исследования,** излагаемого в статье: определить температуру воздуха, имеющего известные начальные параметры, в результате перемещения его через объемный поток капель воды или жидкости известных свойств.

**Основная часть статьи.** Принимаем, что система «газ – капли» адиабатная, а массоперенос между фазами не учитывается.

Рассмотрим теплообмен между газом и одиночной каплей.

Поток теплоты в единицу времени через границу раздела фаз из газа в каплю определим соотношением, вытекающим из закона Рихмана [1, с. 45-46]:

$$q = 4\pi R^2 A(T_1 - T_2), \quad (1)$$

где  $q$  – поток теплоты;

$R$  – радиус капли;

$A$  – коэффициент теплоотдачи между фазами;

$T_1$  – начальная температура газа;

$T_2$  – начальная температура жидкости (воды) капли.

Принимаем, что изменение температуры жидкости в капле соответствует сферически – симметричному процессу, т.е. :

$$T_2(r) = \frac{3}{4\pi R^3} \int_0^R 4\pi R^2 T_2(r_2, t) dr_2, \quad (2)$$

где  $T_2(r_2, t)$  – температура в капле в момент времени  $t$  на расстоянии  $r$  от ее центра.

Коэффициент теплоотдачи определим по параметрам капли [2, с. 101]:

$$A = \frac{Nu_2 \lambda_2}{2R}, \quad (3)$$

где  $Nu_2$ ,  $\lambda_2$  – соответственно, число Нуссельта и коэффициент теплопроводности жидкости капли.

В гидро- и термодинамике имеются экспериментальные зависимости числа Нуссельта от чисел Рейнольдса ( $Re_2$ ) и Прандтля ( $Pr_2$ ) в зависимости от состояния капли в несущей среде (газа). Применим выражение [1, с 77]:

$$Nu_2 = 2 + 0,46 Re_2^{0,55} Pr_2^{0,33}; \quad (1 < Re_2 < 10^4; \quad 0,6 < Pr_2 < 400),$$

где  $Re_2 = \frac{2R(\vartheta_2 - \vartheta_1)}{\nu^2}$  – число Рейнольдса;

$$Pr_2 = \frac{\mu_2 g C_{p2}}{\lambda_2} \quad \text{– число Прандтля};$$

$\mu_2$  – динамическая вязкость жидкости;

$\nu_2$  – кинематическая вязкость жидкости.

Используя (1), определим скорость изменения температуры капли:

$$\frac{dT_2}{dt} = \frac{q}{C_2 m_2}, \quad (4)$$

где  $C_2$  – удельная массовая теплоемкость воды;  $m_2$  – масса капли.

Согласно (4) температура газа изменяется по зависимости:

$$T_1 = T_2 + \frac{C_2 m_2}{A} \frac{dT_2}{dt}. \quad (5)$$

Принимаем, что до начала взаимодействия температуры газа и жидкости известны. Обозначим в (5) отношение:

$$\frac{C_2 m_2}{A} = \tau \quad \text{– постоянная времени нагрева жидкости капли.}$$

К зависимости (5) применим прямое преобразование Лапласа в виде:

$$\tau [p T_2(p) - T_2(0)] + T_2(p) = \frac{1}{p} T_1 \quad (6)$$

при условии, что

$T_2(0) = T_2$ , а  $(p)$  принимает значения:

$$p_1 = 0; \quad p_2 = -\frac{1}{\tau},$$

где  $p_1$  и  $p_2$  – соответственно, полюса, совпадающие с началом системы координат, при прямом ( $p_1$ ) и обратном ( $p_2$ ) преобразованиях Лапласа.

Тогда из (6) получим:

$$\tau p T_2(p) + T_2(p) = \frac{1}{p} T_1 + \tau T_2,$$

$$T_2 = \frac{1}{\tau} [T_2(p)(\tau p + 1) - \frac{T_1}{p}],$$

$$T_2(p) = \frac{T_1 + \tau T_2(p)}{p[\tau p + 1]}. \quad (7)$$

Применим к (7) обратное преобразование Лапласа, учитывая, что корни знаменателя (7) имеют значения:

$$p_1 = 0; \quad p_2 = \tau^{-1} \quad (8)$$

получим

$$\frac{T_1 + \tau T_2(p)}{p\tau} = T_2 + \frac{T_1}{p\tau}; \quad (9)$$

Подставляя в (9) значения (8), имеем

$$(T_1 - T_2)e^{-\alpha} = -\frac{1}{\tau} \cdot \tau = (T_2 - T_1)e^{-\alpha} \quad (10)$$

или конечная температура капли:

$$T_2(t) = T_1(1 - e^{-\alpha}) + T_2 e^{-\alpha}, \quad (11)$$

где  $\alpha = \frac{t}{\tau}$  – относительный параметр времени нагрева жидкости капли.

Количество теплоты, полученное каплей в единицу времени:

$$q = C_2 m_2 (T_2(t) - T_2), \quad (12)$$

где  $T_2(t)$  – конечная температура нагрева капли, определяемая по расчетной зависимости (11).



Количество теплоты, полученное всеми каплями потока в единицу времени:

$$Q_k = \frac{M}{m_2} C_2 m_2 [T_2(t) - T_2] = MC_2 [T_2(t) - T_2], \quad (13)$$

где  $M$  – массовый расход воды через диспергирующую форсунку, кг/с.

Тепловой поток, отданный воздухом потоку капель, будет равен:

$$Q = m_1 C_1 (T_1 - \theta), \quad (14)$$

где  $m_1$  – массовый расход воздуха;  
 $C_1$  – удельная массовая теплоемкость воздуха;  
 $T_1$  – начальная температура воздуха;  
 $\theta$  – конечная температура воздуха.

На основе закона сохранения энергии приравняем (13) и (14), откуда найдем конечную температуру воздуха  $\theta$ , т.е.:

$$MC_2 [T_2(t) - T_2] = m_1 C_1 (T_1 - \theta);$$

$$\theta = T_1 - \frac{MC_2}{m_1 C_1} [T_2(t) - T_2], \quad (15)$$

учитывая (11), запишем (15) в виде:

$$\theta = T_1 - \frac{MC_2}{m_1 C_1} [T_1(1 - e^{-\alpha}) + T_2 e^{-\alpha} - T_2]. \quad (16)$$

**Выводы и направление дальнейших исследований.** Таким образом, конечная температура воздуха в процессе его взаимодействия с каплями в течение одной секунды, т.е. при условии:

$$t = 1, \quad \alpha = \frac{l}{\tau} = \frac{A}{C_2 m_2},$$

где  $A$  – коэффициент теплоотдачи, определяемый по (3), может быть теоретически найден из зависимости (16).

Как показали экспериментальные исследования, при начальной температуре воздуха  $30^\circ\text{C}$  и начальной температуре воды  $20^\circ\text{C}$ , что соответствует условиям глубоких шахт, вода, диспергируемая форсункой, изготовленной

как импульсно-волновой многокамерный эжектор [3, с.2], температура воздуха снижается в среднем на  $4,8^{\circ}\text{C}$ , что весьма удовлетворительно согласуется с расчетным значением.

В последующих исследованиях намечается обосновать параметры комплексных установок для гидродинамического импульсно-волнового обеспыливания и кондиционирования рудничного воздуха для глубоких шахт, что позволит улучшить условия труда по качеству рабочей среды.

### ***Література***

1. Кутателадзе С.С. Основы теории теплообмена / С.С. Кутателадзе. – М. : Атомиздат, 1979. – 415с.
2. Исаченко В.П. Теплопередача / В.П. Исаченко, В.А. Осипова, А.С. Сукомел. – М. : Энергоатомиздат, 1981. – 417с.
3. Пат. 16953 Україна, МПК F 04 F 5/16. Ежектор / Гого В. Б., Малєєв В. Б.; заявник та патентовласник Донецький НТУ; заявл. 10.11.05 ; опубл. 15.09.06, Бюл. № 9.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

*Алексеева Марія Володимирівна* – Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк, студентка групи Фін-08-А

*Ангеліна Ірина Альбертівна* – Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк, викладач каф. контролю та АГД

*Антоненко Валентина Миколаївна* – Донецький національний технічний університет, кандидат економічних наук, доцент

*Базартінова Олександра Валеріївна* – аспірантка, Інститут економіки промисловості Національної Академії Наук України, Донецьк

*Бердіна Ірина Вікторівна* – Донецький національний технічний університет, магістрантка

*Белоусова Світлана Олексіївна* – Донецький національний технічний університет, м. Донець, студентка групи ЕФЗм – 09

*Блохіна Інна Сергіївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, студентка групи МП-07

*Болотіна Ганна Олегівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, студентка групи МП-07

*Бриндак Анна Валеріївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, студентка групи ЕПР-08

*Василенко Віталій Андрійович* – аспірант кафедри маркетингу та ресурсозабезпечення Національного авіаційного університету (м. Київ), науковий керівник д.е.н., професор, зав. кафедри маркетингу та ресурсозабезпечення Національного авіаційного університету  
*Загорулько Валентин Миронович*

*Винокурова Юлія Андреевна* – Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, г. Донецьк, студентка інститута учета и финансов, група БС-07

*Вискребець Андрій* – Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, студент групи ЕПР – 09м

*Гарбузов Даніїл Валерійович*, Красноармійський навчально-виховний комплекс, м. Красноармійськ

*Гого Владимир Бейлович* – доктор технических наук, доцент, Красноармейский индустриальный институт Государственного высшего учебного заведения «Донецкий национальный технический университет», г. Красноармейск, зав. кафедры «Естественных наук»

*Гончарова Ірина Володимирівна* – здобувач наукового ступеню кандидат економічних наук, ПВНЗ «Європейський університет», Донецька філія, м. Донецьк, завідувач Бізнес-коледжем, викладач кафедри економіки та менеджменту

*Донец Любовь Ивановна* – кандидат экономических наук, доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк

*Ніколайко Ольга Володимирівна* – Донецький національний технічний університет, навчально-науковий інститут «Вища школа економіки та менеджменту», магістрант з напрямку підготовки «Управління інноваційною діяльністю», м. Донецьк, студентка групи ДІ-09м

*Дяченко Наталія Іванівна* – кандидат історичних наук, доцент, Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, завідувач кафедри „Соціально-гуманітарної підготовки”

*Жаболенко Марина Володимирівна* – кандидат економічних наук, доцент, Донецька академія автомобільного транспорту, Донецьк, доцент кафедри «Менеджмент і логістика»

*Жернова Юлія Григорівна* – Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка групи МП-06с

*Жирнова Марина Анатоліївна* – Донецький національний технічний університет, студентка

*Журко Г.В.* - Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка групи МП-10м

*Завойських Юлія Андріївна* – інститут хімічних технологій (м.Рубіжне) Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, асистент кафедри «Економіка підприємства та прикладна статистика»

*Загорулько Валентин Миронович* – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою маркетингу та ресурсозабезпечення, НАУ, м. Київ

*Зубенко Юрій Данилович* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький

національний технічний університет”, кандидат економічних наук, доцент

*Іваненко Лілія Вікторівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, старший викладач кафедри «Економіка і менеджмент»

*Іванникова Христина Олександрівна* – Приватний вищий навчальний заклад «Донецький університет економіки та права», м. Донецьк, студентка групи ФО1–07

*Ігнатова Олена Анатоліївна* – кандидат економічних наук, Приватний вищий навчальний заклад «Донецький університет економіки та права», м. Донецьк, доцент кафедри фінансів

*Ісаєнков Олександр Олександрович* – Красноармійський індустріальний інститут ДВНЗ «ДонНТУ», директор Центру підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів, старший викладач кафедри геотехнологій і охорони праці

*Ісаєнкова Юлія Василівна* – Красноармійський індустріальний інститут ДВНЗ «ДонНТУ», студентка групи ОПГ–10с

*Калініченко Зоя Дмитрівна* – Донецький національний технічний університет, кандидат економічних наук, доцент

*Кармаза Марина Володимирівна* – асистент кафедри «Економіки підприємства та прикладної статистики»,

*Клименко Петро Миколайович* – кандидат економічних наук, докторант кафедри маркетингу та ресурсозабезпечення Національного авіаційного університету (м. Київ), науковий керівник д.е.н., професор, зав. кафедри маркетингу та ресурсозабезпечення Національного авіаційного університету  
*Загорулько Валентин Миронович*

*Климова Наталія Андріївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, студентка групи МП–07

*Коваленко Ольга Василівна* – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та ресурсозабезпечення, НАУ, м.Київ

*Ковальов Валерій Миколайович* – Українська інженерно-педагогічна академія, професор, доктор економічних наук, завідувач кафедри «Економіки підприємства і менеджменту», м. Артемівськ

*Ковтун Юлія Вікторівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний університет», Красноармійськ, студентка групи ЕПР–10м

*Коломійцева Крістіна Ігорівна* – Донецький Національний Технічний університет, м. Донецьк, студентка групи ЕФЗМ-09

*Кононенко Ганна Сергіївна* – ДВНЗ «Донецький інститут залізничного транспорту Української державної академії залізничного транспорту» Міністерства транспорту та зв'язку України, м. Донецьк, старший викладач кафедри «Облік і аудит»

*Коробський Руслан Владиславович* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, старший викладач кафедри «Економіки і менеджменту»

*Коротка Тетяна Леонідівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, студентка групи МП-10м

*Короткіна Людмила Анатоліївна* – Красноармійський індустріальний інститут ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, студентка групи МП-07-А

*Кошеев Едуард Витальевич* – консультант-розробочник по економіке и организационному развитию бизнес-систем, руководитель проекта Межрегиональная Компания «Содействие», [www.ed-kosheev.ru](http://www.ed-kosheev.ru)

*Кравець Анна Андріївна*, Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет» студентка групи МО-09

*Кравцов Андрій Юрійович* – ПВНЗ Донецький університет економіки та права, м. Донецьк, аспірант кафедри економіки підприємства та менеджменту

*Кравченко Олена Сергіївна* – кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган – Барановського, м. Донецьк, кафедра «Економіка підприємства»

*Криволапов Евгений Сергеевич* – «Донецкий национальный технический университет», г.Донецк, студент групи ЕПРМ-10

*Кулько Інна Володимирівна* – м. Запоріжжя, Коледж «Класичного приватного університету», завідувач денним відділенням, старший викладач

*Куропата Вадим Вадимович* – Запорізький національний університет, м. Запоріжжя, студент факультету менеджменту групи 36172-1

*Лавроненко Ксенія Володимирівна* – Державний університет управління, м. Донецьк, студент групи МАД-08-1

*Лахтіонова Анастасія Володимирівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, магістрантка групи МП – 09м

*Леоха Анна Леонідвна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет» м. Красноармійськ, студентка групи ЕПР-09м

*Лизунова Олена Миколаївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, старший викладач кафедри «Економіки і менеджменту»

*Лисенко Віктор Анатолійович* – Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», асистент кафедри "Електромеханіки і автоматики"

*Лисенко Дмитро Вікторович*, студент групи СП-07н 4-го курсу факультету комп'ютерних наук і технологій

*Лисенко Світлана Миколаївна* – Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», завідувач кафедри «Економіки і менеджменту», кандидат економічних наук, доцент

*Лихацька Оксана Володимирівна* – КП Донецького Національного Технічного університету, м. Красноармійськ, студентка групи МП-07-б

*Лісненко Ірина Григорівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, студентка групи ЕПР – 10с

*Лісовенко Микола Вікторович* – Державний університет управління, м. Донецьк, студент групи МАД-08-1

*Ляшок Наталія Юрївна* – Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, старший викладач кафедри «Економіки і Менеджменту»

*Ляшок Ярослав Олександрович* – директор Красноармійського індустріального інституту ДВНЗ «ДонНТУ», завідувач кафедри «Геотехнологій і охорони праці», кандидат технічних наук, доцент

*Матвійчук Вікторія Іванівна* – Донецький Національний технічний університет, м. Донецьк, доцент кафедри «Фінансів та банківської справи»

*Ментель Олександра Юріївна* – Державний вищий навчальний заклад «Донецький національний технічний університет», аспірант

*Михальченко Тетяна Василівна* – Макіївський економіко-гуманітарний інститут, м. Макіївка, магістрант

*Мізіна Олена Вікторівна* – кандидат економічних наук, доцент, державний вищий навчальний заклад Донецький національний технічний університет, навчально-науковий інститут «Вища школа економіки та менеджменту», м. Донецьк, доцент кафедри економіки і маркетингу

*Моїсєєва Юлія Юріївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, асистент кафедри «Економіки і менеджменту»

*Моїсєєнко Лариса Миколаївна* – Донецький національний технічний університет, Красноармійський індустріальний інститут, кандидат історичних наук, доцент

*Морозова Аліна Анатоліївна* – Донецький національний технічний університет, студентка

*Моховікова Марина Анатоліївна* – Приватний вищий навчальний заклад «Донецький університет економіки та права», Донецьк, студентка групи ФОС-10

*Неровня Наталія Вікторівна* – Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган – Барановсько, м. Донецьк, студентка групи ЕП08А

*Немцев Едуард Миколайович* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу "Донецький національний технічний університет", Красноармійськ, старший викладач кафедри "Електромеханіки і автоматики"

*Немцева Наталія Сергіївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу "Донецький національний технічний університет", Красноармійськ, асистент кафедри "Соціально-гуманітарної підготовки"

*Новицька Оксана Вікторівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний університет», Красноармійськ, студентка групи ЕПР – 10м

*Новікова Юлія Євгенівна* – Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган – Барановського, м. Донецьк, студентка групи ЕП08А



*Носач Володимир Миколайович* – Інститут хімічних технологій (м. Рубіжне) Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, старший викладач кафедри філософських та гуманітарних дисциплін

*Овчаренко Галина Миколаївна* – кандидат економічних наук, інститут хімічних технологій (м.Рубіжне) Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, доцент кафедри «Економіка підприємства та прикладна статистика»

*Олійник Катерина Миколаївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», магістрантка групи МП–09м

*Олійник Олександр Миколайович* – кандидат філософських наук, Запорізький національний університет, м. Запоріжжя, доцент кафедри теорії та практики менеджменту

*Палій Наталія Сергіївна* – кандидат економічних наук, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган–Барановського, м. Донецьк, доцент кафедри економіки і управління інноваційною діяльністю

*Панібратченко Катерина Володимирівна* – державний вищий навчальний заклад Донецький національний технічний університет, навчально–науковий інститут «Вища школа економіки та менеджменту», м. Донецьк, студентка групи ЕТЕК–09м

*Пашкевич Марина Сергіївна* – кандидат економічних наук, Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ, доцент кафедри «Економіки підприємства»

*Перепелиця Олена Леонідівна* – Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган–Барановського, м. Донецьк, студентка гр. Фін–08–А

*Перфільєв Олександр Русланович* – студент групи ІД–07 кафедри «Вищої математики та комп'ютерних технологій»

*Петренко Тетяна Сергіївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», студентка групи ЕПР–07

*Пічугіна Олена Миколаївна* – Донецька академія автомобільного транспорту, м. Донецьк, студентка гр. 2–АГ–10сп

*Погромська Ірина Василівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, студентка групи МП–076

*Погромська Оксана Василівна* – Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, студентка групи МП-076

*Поліщук Наталя Олександрівна* – асистент кафедри „Економіки і менеджменту”, Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу ”Донецький національний технічний університет”

*Попова Юлія Володимирівна* – ДВНЗ «Донецький інститут залізничного транспорту Української державної академії залізничного транспорту» Міністерства транспорту та зв'язку України, м. Донецьк, студентка групи 4-ОА

*Пуханов Олександр Олександрович* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, старший викладач кафедри "Електромеханіки і автоматики"

*Рожко Юлія Сергіївна* – Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ, кафедра менеджменту організацій, асистент

*Розмислов Олександр Миколайович* – кандидат економічних наук, доцент, декан факультету фінансового управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ

*Ролдугіна Юлія Віталіївна* – Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк, студентка гр. Фін-08А

*Румянцев Анатолій Александрович* – професор кафедри менеджмента Краматорського економіко-гуманитарного інститута, доктор технічних наук

*Рябкова Оксана Володимирівна* – Донецький національний технічний університет, студентка гр. ЄФ зм – 09

*Савич Євгенія Анатоліївна* – Донецький національний технічний університет, магістр

*Самофалова Тетяна Володимирівна* – Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, старший викладач кафедри соціально-гуманітарної підготовки

*Себко Христина Сергіївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний університет», Красноармійськ, студентка групи ЕПР – 10м

*Сердюк Інна Володимирівна*, студентка гр. МО-09, Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого

навчального закладу «Донецький національний технічний університет»

*Сидоренко Ірина Володимирівна* – Донбаська Державна машинобудівна академія, м.Краматорськ, викладач кафедри «Облік і аудит»

*Скалозуб Олена Миколаївна* – Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, асистент кафедри соціально-гуманітарної підготовки

*Скрипка Анастасія В'ячеславівна* – Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, студентка групи ЕПР-08

*Скрипка В'ячеслав Михайлович* – Красноармійський індустріальний інститут ДВНЗ ДонНТУ, старший викладач кафедри «Економіки і Менеджменту»

*Смикова Марія Олександрівна* – асистент кафедри туризму Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк

*Смірнов Віктор Вікторович* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», студент групи ЕПР-09м

*Соловцов Петро Алексеевич* – кандидат технических наук, старший научный сотрудник, Европейский университет, г. Донецк, доцент кафедри менеджмента и социально-гуманитарных дисциплин

*Солоха Дмитро Володимирович*, кандидат економічних наук, ПВНЗ «Європейський університет», Донецька філія, м.Донецьк, завідувач кафедрою

*Сопільник Альона Олександрівна* – Донбаська Державна машинобудівна академія, м.Краматорськ, студентка групи ОА-09

*Сухоруков Артем Михайлович* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, студент групи МП-07

*Табачкова Наталя Анатоліївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, старший викладач кафедри «Економіка і менеджмент», кандидат економічних наук, доцент

*Тарасюк Анастасія Дмитрівна* – Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка групи МП-06с

*Татарикова Діана Анатоліївна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», студентка групи МП-08-Б

*Тахтаров Євген Віталійович* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, студент гр. ЕМК-08

*Тишин Роман Александрович* – Макеевський науково-дослідницький інститут, г. Донецьк, інженер I категорії

*Топилина Ольга Вадимовна* – Європейський університет, Донецьк, студентка факультета економіки і менеджмента, група 501

*Трунов Дмитрій Николаевич* – Красноармійський індустріальний інститут Государственного вищого учебного заведения «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, студент групи ОПГ-09м

*Турбор Ірина Олександрівна*, здобувач наукового ступеню кандидат економічних наук, ПВНЗ «Європейський університет», Донецька філія, м. Донецьк, викладач кафедри інформатики та математичних дисциплін

*Тяжкороб Ірина Володимирівна* – Інститут хімічних технологій (м. Рубіжне) Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, старший викладач кафедри економіки підприємства та прикладної статистики

*Удалих Ольга Олексіївна* – кандидат економічних наук, доцент, Макіївський економіко-гуманітарний інститут, м. Макіївка, доцент кафедри «Економіка підприємства»

*Філіпенко Тетяна В'ячеславовна* – кандидат економічних наук, доцент, Державний університет управління, м. Донецьк, доцент кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

*Філіпенко Тетяна В'ячеславовна* – кандидат економічних наук, доцент, Державний університет управління, м. Донецьк, доцент кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

*Фролов В.О.* – Українська інженерно-педагогічна академія, кафедра «Економіка підприємства і менеджмент», м. Артемівськ

*Халаїмова Алла Вікторівна* – Донецький національний технічний університет, м. Донецьк, студентка групи ЕПР – 10 м

*Цветнова Оксана Володимирівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», асистент кафедри «Економіка і менеджмент»

*Черенков Михаил Николаевич* – доктор философских наук, зав. кафедрой МДМ Киевского государственного института декоративного искусства и дизайна имени Михаила Бойчука

*Чеховська Валерія Олександрівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, студентка гр. МП-08

*Чикунів Павло Олександрович* – старший викладач кафедри «Електроніки та комп'ютерних технологій систем управління», Українська інженерно-педагогічна академія, м. Артемівськ.

*Шведчиков Олексій Андрійович* – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Луганськ, аспірант кафедри «Оподаткування»

*Шевченко Альона Леонідівна* – Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ, студентка гр. ІС06-1

*Шевченко Наталя Юрійвна* – кандидат економічних наук, Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ, доцент кафедри «Інтелектуальні системи прийняття рішень»

*Шилова Лариса Ивановна* – кандидат економічних наук, доцент, «Донецький національний технічний університет», г. Донецьк, доцент кафедри «Економіки підприємства»

*Шинкаренко Ірина Валентинівна* – Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», старший викладач кафедри соціально-гуманітарної підготовки

*Широкова Ірина Миколаївна* – державний вищий навчальний заклад «Донецький національний технічний університет», навчально-науковий інститут «Вища школа економіки та менеджменту», м. Донецьк, студентка гр. ЕПЕК-09м

*Школярєнко Ольга Олександрівна* – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», Красноармійськ, доцент кафедри «Економіки і менеджменту»

*Яковлева Ольга Валентинівна* – Донецький національний технічний університет, студентка гр. ЕФЗм-09

*Ястребцева Анастасія Валеріївна* – Государственный университет – Высшая школа экономики, г. Москва, кандидат философских наук, доцент кафедри історії філософії факультета філософії

*Яцик Сергій Петрович* – Житомирський державний університет імені Івана Франка, аспірант

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО  
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ  
регіональної науково-практичної конференції**

*Під загальною редакцією:* С.М. Лисенко, к.е.н., доц.

*Комп'ютерна верстка  
та обкладинка:*

Р.В. Коробський, ст. викл.