



**Материалы международной  
научно-практической конференции**

**«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ  
В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ»**

**24 октября – 27 октября 2012 г.  
г. Варшава, Польша**

Организаторы конференции

ООО «Экономический научно-образовательный центр», Украина  
Европейский университет менеджмента, Россия  
при участии

Всеукраинского союза ученых-экономистов, Украина  
Донецкого национального технического университета, Украина  
Казахского Национального Университета  
имени аль – Фараби, Казахстан

Краковского университета экономики, Польша  
Брянского государственного университета  
им. академика И.Г. Петровского, Россия

Санкт-Петербургского государственного университета, Россия  
и др.

Донецк

ООО «Экономический научно-образовательный центр  
2012

Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях Европейской интеграции. Материалы международной научно-практической конференции (24 октября – 27 октября 2012 г. Варшава, Польша). – Донецк: ООО «Экономический научно-образовательный центр», 2012. – 232 с.

В данном издании представлены материалы международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях Европейской интеграции». Рассмотрены актуальные вопросы экономики, экономического образования, финансовой и денежно-кредитной системы, бухгалтерского учета, аудита, менеджмента и др.

Полное или частичное воспроизведение или размножение, каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения авторов.

<b>СЕКЦИЯ 1. Инновационно-ориентированное развитие экономики страны и ее интеграция в мировое экономическое пространство</b> .....	7
<b>Кендюхов А.В.</b> Как обеспечить ускоренный рост украинской экономики?.....	7
<b>Горяньска Т.В.</b> Інтеграція України у світову економіку: чинники та тенденції .....	10
<b>Радченко А.А.</b> Роль человеческого ресурса в стабильном развитии государства .....	12
<b>Альжанова Н.Ш., Жантуарова Н.</b> Развитие фондового рынка Казахстана в условиях таможенного союза .....	15
<b>СЕКЦИЯ 2. Мировая экономическая интеграция и трансформационные процессы в XXI веке</b> .....	20
<b>Окулич-Казарин В.П., Пендюрин М.Н.</b> Три критические проблемы постсоветского образования .....	20
<b>Горюнова Е.А.</b> Эколого-экономическая эффективность природопользования .....	21
<b>Яган М.Є.</b> Трансформація глобальної моделі енергозабезпечення під впливом обмежень ресурсного та екологічного характеру.....	24
<b>Хоменко О.В.</b> Формування інноваційної моделі розвитку Китаю .....	27
<b>Білоусова А.О.</b> Інноваційно-орієнтована освіта як умова системного людського розвитку .....	33
<b>Речкіна К.Д.</b> Аналіз фінансового потенціалу розвитку науки в Україні.....	37
<b>Заремський Б.В.</b> Основні рушійні сили та напрямки трансформації національних інноваційних систем.....	44
<b>СЕКЦИЯ 3. Оценка роли маркетинга в формировании экономического потенциала</b> .....	49
<b>Jan W. Wiktor, Prof. dr hab.</b> The architecture of marketing strategies by polish exporters in international markets .....	49

<b>Мешков А.В., Ментель О.Ю.</b> Використання комплексу маркетингу з метою підвищення ефективності інноваційних процесів .....	53
<b>Зинченко Э.С., Кучерявая С.</b> Создание успешной маркетинговой стратегии в современных условиях .....	58
<b>Кондратюк Д.С., Стуканова Е.Ю.</b> Изучение страхов потребителя как основа будущей маркетинговой компании .....	63
<b>СЕКЦИЯ 4. Экономическая теория</b> .....	69
<b>Михалёва Е.П.</b> Развитие теории инноваций в контексте «эволюционной экономики» .....	69
<b>Shevchenko O.O.</b> Theory of national economy: methodological aspects .....	73
<b>Зухба Д.С.</b> Дилемма ценообразования инновационных товаров .....	77
<b>Зухба О.М.</b> Ринок освіти і ринок праці: інституційні обмеження та інструменти погодження .....	81
<b>СЕКЦИЯ 5. Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленности, АПК и сельского хозяйства, строительства, транспорта, связи и информатики, сферы услуг)</b> .....	86
<b>Варава Л.М., Крутов Г.В.</b> Імітаційне моделювання як засіб оптимізації багатоланкового потокового виробництва .....	86
<b>Троц І.В.</b> Діагностика ймовірності банкрутства підприємства .....	91
<b>Антонова В.А.</b> Стратегічний розвиток ресторанного бізнесу в умовах ринкової економіки: проблеми та завдання .....	95
<b>Шостак Е.О.</b> Основные принципы эффективного водопользования и этапы их реализации .....	98
<b>Федишин М.П.</b> Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств харчової промисловості Чернівецької області .....	102
<b>Дутова Н.В.</b> Електронні торговельні площадки в металургії: обгунтований вибір .....	106

<b>Галушка В.В., Антоненко В.М.</b> Моделювання фінансово-економічних результатів в управлінні підприємствами.....	111
<b>Качан С.М.</b> Особливості впорядкування національного господарства України.....	115
<b>СЕКЦИЯ 6. Менеджмент</b> .....	120
<b>Карапетян А.О.</b> European experience of Bologna process implementation as a factor of improvement of the higher education system reform in Ukraine.....	120
<b>Шевченко В.В.</b> Использование «Парадокса Алле» при изменении критериев принятия решения в управлении предприятием .....	124
<b>Варава А.А.</b> Оцінка якості інформації при прийнятті та реалізації стратегічних управлінських рішень.....	129
<b>Дудукало Г.О.</b> Оптимізація бізнес-процесів як інструмент формування механізму управління підприємством.....	133
<b>Квасницька Р.С., Дерикот О.М.</b> Методи прийняття управлінських рішень: поняття та класифікація.....	138
<b>Жильченкова В.В., Карнаухова И.И.</b> Внедрение системы управления качеством продукции на предприятии.....	141
<b>Мельник К.М.</b> Інструменти адаптивного управління підприємством.....	145
<b>Никифорчин М.Д.</b> Шляхи підвищення операційної ефективності підприємства.....	148
<b>Панченко В.П.</b> Підходи до формування системи соціально відповідально управління на підприємстві.....	153
<b>Воржакова Ю.П.</b> Ефективність конкурентної політики поліграфічного підприємства.....	156
<b>СЕКЦИЯ 7. Финансы, деньги и кредит</b> .....	159
<b>Туралин А.З., Туралина Ж.А.</b> Совершенствование межбюджетных отношений в республике Казахстан .....	159
<b>Близняк Н.Я.</b> Правові умови функціонування банків з іноземним капіталом в економіці України .....	162
<b>Квасницька Р.С.</b> Фінансові ресурси як об'єкт купівлі-продажу фінансового ринку .....	167

<b>Кравчук А.А.</b> Напрями управління прибутком підприємств зв'язку .....	171
<b>СЕКЦИЯ 8. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит</b> .....	175
<b>Леонова Л.А.</b> Международные стандарты для листинговых компаний и украинские реалии .....	175
<b>Гавриленко В.В.</b> Нормативно-правові особливості обліку власного капіталу .....	179
<b>Бичкова О.В.</b> Аудит екологічної діяльності шахт .....	182
<b>Черникова Є.Г.</b> Шахрайство в умовах коксохімічного виробництва .....	186
<b>Юркова І.М.</b> Вплив галузевих особливостей гірничої промисловості на організацію обліку виробничих запасів .....	191
<b>Кравчук Н.В.</b> Контролінг фінансових інвестицій .....	195
<b>Завідняк О.В.</b> Внутрішній гудвіл як складова гудвілу .....	198
<b>Звенячкіна В.Ю.</b> Особливості формування системи управління витратами на промислових підприємствах .....	202
<b>Кравцова О.М.</b> Деякі питання удосконалення аналітичного обліку дебіторської заборгованості .....	207
<b>СЕКЦИЯ 9. Банковское дело</b> .....	213
<b>Kateryna T. Sviesnikova</b> The currency gap management as the modern method of currency position's risk control .....	213
<b>СЕКЦИЯ 10. Экономика труда. Управление персоналом</b> .....	218
<b>Dyukina T.O.</b> Methodological issues of risk assessmentstaff .....	218
<b>Крилова Л.В., Дибок В.В.</b> Матеріальне підкріплення якості праці обслуговуючого персоналу на підприємствах харчування .....	222
<b>Жильченкова В.В., Хацинская В.А.</b> Совершенствование системы кадрового менеджмента .....	227

# **СЕКЦИЯ 1. Инновационно-ориентированное развитие экономики страны и ее интеграция в мировое экономическое пространство**

**Кендюхов А.В.**

*Председатель Всеукраинского союза ученых-экономистов,  
доктор экономических наук, профессор,  
академик Академии экономических наук Украины,  
заведующий кафедрой стратегического управления  
экономическим развитием ДонНТУ  
Донецк, Украина*

## **КАК ОБЕСПЕЧИТЬ УСКОРЕННЫЙ РОСТ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ?**

Главная проблема украинской экономики в структуре ее национального производства. Проблемная структура производства обуславливает крайне негативную структуру экспортно-импортных операций Украины.

Украине обезопасить себя от мирового кризиса можно только одним способом – изменив структуру национального производства с низкорентабельного, морально и физически устаревшего, низкотехнологичного производства преимущественно сырьевого продукта промышленного спроса на высокотехнологичное, высокорентабельное, экспортоориентированное производство конечного продукта массового спроса. Есть целый ряд рыночных ниш на мировом рынке, где при желании украинского общества, Украина могла бы стать лидером.

Всеукраинский союз ученых-экономистов разработал механизм такой структурной перестройки. Главных преимуществ у нашей разработки два: простота и оригинальность.

Как создать новую экономику? Нужно сформировать условия для массового создания на территории Украины соответствующих новых производств. При этом важно определить наиболее перспективные ниши на мировом рынке, которые смогла бы освоить Украина. То есть, создание новой производственной базы

должно опираться не на «невидимую руку рынка», а на маркетинговую стратегию страны, рассчитанную на 30-40 лет.

Условия должны быть уникальными, и здесь не следует привязываться к каким-либо зарубежным аналогам и идти по пути, которым уже идут другие страны, иначе мы всегда будем плестись у них в хвосте. Нужно найти свой путь. И Всеукраинский союз ученых-экономистов такой путь предложил. Его подробное содержание каждый желающий может найти на сайте нашей организации. Я же остановлюсь на наиболее важных и принципиальных позициях:

1. Изменение направлений инвестиционно-инновационных потоков за счет прямого государственного инвестирования в создание новых высокотехнологичных производств и радикального изменения налоговой, пенсионной систем, энергетической политики, создания прочных институциональных основ защиты свободной конкуренции на внутреннем рынке. Государство личным примером, то есть прямыми государственными инвестициями, должно продемонстрировать частному инвестору серьезность и твердость намерений по изменению структуры национального производства.

2. Налоговая реформа, смысл которой не в том, чтобы несколько улучшить существующий порядок вещей, как многострадальный Налоговый кодекс, а в том, чтобы его полностью изменить. Налоговая реформа должна рассматриваться как стратегическое оружие нанесения удара по двум важнейшим направлениям: привлечение прямых зарубежных инвестиций в создание новых высокотехнологичных производств на территории Украины и обеспечение бурного развития отечественного бизнеса, предпринимательского бума. Механизм абсолютно прост: полностью убрать налоги на предпринимательские доходы (НДС, налог на прибыль, единый налог на малый бизнес) и заменить их налогом на потребление, на покупку. Мы сделали необходимые расчеты. Это 2,5-3% от стоимости покупки. Технически в течение двух лет в Украине можно создать такую налоговую систему, при которой вообще исчезнет необходимость предприятиям вести какую-либо налоговую отчетность и, соответственно, никаких документальных налоговых проверок не будет в принципе. Все это абсолютно



реализуемо. Практически будет уничтожена паутина регламентирующих процедур, сдерживающая развитие предпринимательства.

3. Пенсионная реформа, смысл которой с одной стороны – создать надежный абсолютно справедливый механизм формирования пенсий, отражающий реальный трудовой вклад гражданина Украины в создание общественного продукта, а с другой – избавить наши предприятия от тяжелого бремени начислений на заработную плату. Мы такой механизм нашли. Каждый желающий может зайти на сайт нашей организации и ознакомиться с ним. Но что особенно важно, предложенная нами пенсионная реформа формирует колоссальный внутренний инвестиционный ресурс.

4. Реформирование национальной энергетической политики, суть которого заключается в масштабной промышленной реализации передовых разработок отечественной науки по добыче сероводорода из воды Черного моря, производству биодизеля из специального микроводорослевого сырья, получению синтез-газа из угля. Ключевая задача – превратить Украину из энергетического наркомана в крупнейшего поставщика собственных топливных энергоресурсов в Европу.

5. Реформа правовой системы, защищающей институциональные основы рыночной экономики. Главный смысл - защитить свободную конкуренцию, основу основ рынка. Современная украинская экономика является псевдорыночной, свободная конкуренция существует только на уровне мелких лавочников, а на более высоких уровнях носит имитационный характер. Предлагаемая нами реформа предполагает принятие ряда конституционных законов, защищающих свободный рынок.

Приведенные выше главные стратегические инструменты в совокупности с предложениями Всеукраинского союза ученых-экономистов по сельскохозяйственной реформе, реформированию системы образования, развитию фондового рынка и другим важным составляющим предложенного нами комплекса реформ, в случае их реализации, создали бы в Украине беспрецедентные по мировым меркам условия для бурного развития принципиально нового для нашей страны высокотехнологичного, высокорентабельного, постиндустриального экспортоориентированного бизнеса.

## **ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ: ЧИННИКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ**

Україна все більш інтегрується у світову економіку. Важливим чинником, що сприяє інтегруванню і економічному зростанню нашої країни, є збільшення експорту товарів до Європейського Союзу і країн СНД, зокрема Росії. Зростання обсягів експорту до цих країн обумовлено їх економічним розвитком. При цьому збільшення експорту в доларовому виразі пояснюється підвищенням цін на традиційні експортні товари України.

Участь України у міжнародному поділі праці визначається переважно в експорті металургійної продукції, сировини і харчових продуктів, зокрема сільськогосподарських. Незважаючи на високі темпи зростання експорту в 2010-2011 роках, абсолютні показники експорту на душу населення дуже незначні, що потребує розширення позицій у міжнародному поділу праці. Крім того, щодо підтримки розвитку на високому рівні країна повинна максимально використовувати свої конкурентні переваги, найважливішими з яких є обширна виробнича база, достатність природних ресурсів, наявність кваліфікованих кадрів, низькі витрати на працю, вигідне географічне розташування, розвинута транспортна інфраструктура.

Темпи зростання вітчизняного експорту склали у 2010 році – 29,5%, у 2011 році – 33,1%, що дорівнює 16,4% і 20,9% ВВП країни. Однак значна залежність існуючої структури експорту від внутрішніх і зовнішніх кон'юнктурних чинників, а також її надмірна концентрація може призвести до негативної динаміки у майбутньому. Фундаментальна слабкість існуючої експортної моделі України може стати проблемною, але протягом останніх років така кон'юнктура сприяла основним експортним секторам економіки. Експортна складова стала головною рушійною силою, яка спричи-

нила економічне зростання, навіть у період обмеженого внутрішнього попиту.

Вітчизняний експорт у 2011 році збільшився на 33,0% проти попереднього періоду. Емпіричні дослідження експортних поставок показали, що стійке економічне зростання супроводжується відкритістю економіки. Незважаючи на превалювання імпорتنих поставок експортним на 20,8% у 2011 році порівняно з попереднім періодом і спричиненим негативним сальдо зовнішньоторговельного балансу, експортна складова впливає на економічний стан країни. Ефект від зростання експорту проявляється у наступному.

По-перше, збільшуються експортні доходи, що сприяють зростанню споживання, а також інвестицій. Тому ефект від експорту носить мультиплікативний характер.

По-друге, відбувається переміщення капіталу через експортно-орієнтовані сектори економіки, які отримують експортні доходи, передусім металургія, в інші галузі, орієнтовані на внутрішній ринок.

По-третє, спостерігається макроекономічна стабілізація і підвищення впевненості економічних агентів у майбутньому розвитку.

По-четверте, надходження валютної виручки в країну в умовах політики Національного банку, спрямованої на таргетування номінального валютного курсу, сприяло зростанню грошової пропозиції і підвищенню ліквідності економіки.

Структура українського експорту відрізняється низькою диверсифікацією і високою концентрацією за окремими товарними групами. Більш половини експорту припадає на чорні метали і вироби з них, мінеральні продукти, продукцію машинобудування. Останні роки значно збільшується частка експорту сільськогосподарської продукції. Основні причини випереджаючого зростання сировинного експорту пов'язано з наступними чинниками: по-перше, зростанням цін на сировинні товари на світових ринках; по-друге, розширенням експортних ринків збуту; по-третє, зауваженим субсидуванням експортних секторів економіки через поставки енергоресурсів з Росії; по-четверте, підвищенням рівня загрузки виробничих потужностей і зменшенням граничних витрат. Збільшення українського експорту позначилося на його геог-

рафічному поділі. Товарна структура експорту в країни ЄС і СНД значно відрізняється. Частка експорту в країни ЄС у 2011 році склала 26,3%, в СНД – 38,3%. Основним ринком збуту для українських товарів з високим ступенем обробки залишаються країни СНД, зокрема Росія, частка якої складає 29,0%. На ринки країн ЄС експортуються переважно напівфабрикати.

Економічне зростання і збільшення експорту визначило певну модель українського експорту з явною концентрацією і відповідними обмеженнями. При цьому українські виробники успішно конкурують з іноземними компаніями на своїх ринках в умовах відкритої вітчизняної економіки. Збереження подальшого стійкого нарощування експорту потребує зваженої зовнішньої політики держави, серйозних інвестиційних зусиль і підвищення конкурентноздатності української економіки.

**Радченко А.А.**

*к.э.н., доцент кафедры маркетинга*

*Донецкого государственного университета управления,*

*г. Донецк, Украина*

## **РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА В СТАБИЛЬНОМ РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВА**

Ресурсы общества являются объективной основой реализации целей социально-экономического развития, и вместе с тем они подвергаются целенаправленному изменению, исходя их поставленных целей. Поэтому цели и ресурсы образуют неразрывное единство, целостный объект прогнозирования социально-экономического развития.

На данном этапе поиска путей экономического роста предлагаются разные концепции и сценарии выхода украинской экономики с кризиса. При всей разнице и даже противоречивости подходов к определению путей экономического роста есть одно безусловное правило, из которого исходит все: у Украины есть огромный ресурсный потенциал и есть возможности для обеспечения экономического роста.

В настоящее время Украина приостановила падение производства и делает шаги экономического роста. Сложность последующего развития заключается в придании ему устойчивости. Поэтому важно проанализировать ресурсный потенциал экономического роста, проанализировать основные факторы экономического роста. Одним из таких базовых факторов является потенциал человеческих ресурсов.

Многочисленные исследования показывают, что в современном обществе уровень развития техники и технологии настолько высоки, что невозможно получить значительное преимущество на рынке только за их счет. Необходимо задействовать более мощный и перспективный ресурс, в качестве которого выступает человек, обладающий огромным потенциалом и имеющий способность к саморазвитию.

Человеческий ресурс неспроста рассматривается в качестве капитала. От качества капитала зависят результаты экономического роста. В качестве краткосрочных капиталовложений можно рассматривать оплату труда, материальное стимулирование. Затраты на формирование кадровой политики и реализацию ее направлений, способствующих развитию персонала и аккумулярованию его потенциальных возможностей рассматриваются как долгосрочные.

Если проводить анализ источников экономического роста в масштабах экономики государства, то имеем следующие данные: 2,1% экономического роста обеспечивается за счет повышения уровня обученности работников и роста качества рабочей силы, 0,4% роста за счет роста населения, 0,5% – за счет увеличения капитала. Эти данные свидетельствуют о том, что именно качество человеческих ресурсов уже сегодня определяет конкурентные преимущества и обеспечивает перспективы развития отдельных фирм, национальных экономик и мирового хозяйства в целом [1, с. 123].

Государственная политика, направленная на рост национального хозяйства, должна рассматривать персонал как ресурс и включать следующие направления: персонализация и индивидуальный подход ко всем работникам, который осуществляется в пределах совмещения интереса фирмы и работника (в случае расхождения интересов приводятся в действие стимулирующие и мо-

тивирующие рычаги воздействия на человека для того, чтобы он связал свою деятельность с интересами организации); осознание проблемы дефицита квалифицированного и высококвалифицированного персонала, что приводит к конкурентной борьбе за знания, навыки, способности на рынке труда; переход к управлению персоналом означает отход от представлений о персонале как бесплатном капитале, освоение которого не требует ни финансовых, ни трудовых, ни организационных, ни временных затрат и других затрат со стороны работодателя [2, с. 57].

Переход Украины к рыночной экономике поставил вопрос о необходимости создания эффективных систем, обеспечивающих высокое качество человеческих ресурсов, особенность которых заключается в том, что:

во-первых, чем больше люди включены в профессиональную деятельность, тем больше у них накапливается жизненного и профессионального опыта, тем меньше времени им требуется для качественного решения профессиональных задач, тем большую ценность они представляют для организации и государства; во-вторых, это самый сложный объект социального управления; в-третьих, профессионализация видов деятельности требует большой капиталоемкости для становления профессионалов;

в-четвертых, высокая эффективность деятельности профессионалов в организации достигается созданием рационального управления их возможностями.

Украина находится сегодня на этапе формирования рынка труда, с характерными для этого периода явлениями: неэффективная занятость, низкая социальная, профессиональная и территориальная мобильность рабочей силы. Поэтому политика занятости сегодня должна быть направлена на стабилизацию изменений на рынке труда и предусматривать ряд мер государственного регулирования, предупреждающих рост безработицы и, что очень важно, предотвращающих переход ее в застойную форму.

### Литература

1. Ларионов И.К. Стратегия социального управления: учебник / И.К. Ларионов. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2004. – 496 с.

2. Новикова О.Ф. Соціальна захищеність населення України / О.Ф. Новикова, О.Г. Осауленко, І.В. Калачева та ін.. – Донецьк; Київ: ІЕП НАН України, Держкомстат України, 2001. – 360 с.

3. Комаров М.А. Ресурсный потенциал экономического роста / М.А. Комаров, А.Н. Романов, М.М. Максимцов, Ю.Г. Одегов, Н.П. Фигурнова. – М.: ЗАО «Издательский дом «Экономическая литература», 2002. – 568 с.

**Альжанова Н.Ш.**

*к.ф.-м.н., доцент кафедры экономики*

*Казахского Национального Университета им. Аль-Фараби*

*г. Алматы, Казахстан*

**Жантуарова Н.**

*Магистрант КазНУ им. Аль-Фараби*

*г. Алматы, Казахстан*

## **РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА**

Экономический потенциал Казахстана в условиях узости внутреннего рынка с его огромными природными ресурсами может быть в полной мере реализован только при условии активного выхода на мировые товарные рынки, что многократно усиливает роль внешней торговли для экономического роста страны, где доля внешней торговли в ВВП составляет более 80%. В комплексе причин, обуславливающих проблемы однобокости экономического развития Казахстана не последнюю роль играет недостаточность теоретической обоснованности путей регулирования внешнеторговой деятельности в целях преодоления зависимости экономики от сырьевой модели участия в международном разделении труда. Поэтому изучение механизмов реализации экономических реформ в постоянно изменяющихся внутренних и внешних условиях, совершенствование навыков своевременной реакции на вызовы мирового рынка очень важно не только с теоретической, но и с практической точек зрения. Решение данных проблем может

быть в определенной мере достигнута на основе научного анализа внешнеэкономической деятельности нашей страны [1].

Фондовый рынок относится к числу важнейших институтов рыночной экономики. Его развитие – одна из наиболее актуальных проблем процессов рыночных преобразований и устойчивого экономического роста. Формирование фондовых рынков России и Казахстана происходило практически одновременно с процессом становления рыночной экономики. Основы рынка ценных бумаг были заложены еще в 90-х годах, когда под влиянием процессов разгосударствления и приватизации стали создаваться акционерные общества, брокерские фирмы, фондовые биржи. В России была принята программа массовой приватизации, хотя начальный обмен ваучеров проводился за пределами биржи. В Казахстане программа приватизации реализовывалась параллельно с развитием фондового рынка на основе публичных размещений компаний, большая часть собственности которых была продана стратегическим инвесторам [2].

Если в 90-х годах фондовый рынок был механизмом перераспределения собственности, то, в начале 2000-х он начал выполнять функцию привлечения инвестиций в экономику. Как на российском, так и на казахстанском фондовых рынках появились первые иностранные ценные бумаги и повысилась активность организаций – эмитентов негосударственных облигаций. Однако реальные инвестиционные возможности фондовых рынков оставались несопоставимыми с потребностями экономик стран в финансовых ресурсах. Период 2005-2007 годов характеризуется бурным ростом фондовых рынков обеих стран, когда среднегодовой рост индекса РТС составлял 50%, а индекса KASE превышал 150%. По большинству показателей рынки вышли в лидеры среди развивающихся. Так, по состоянию на конец 2007 года капитализация рынка России достигла 99.8% к внутреннему валовому продукту (ВВП), а Казахстана – 40.8% к ВВП. Но по многим другим качественным показателям (ликвидность рынка, дивидендная доходность, количество торгуемых компаний) сохранялось значительное отставание от ведущих развивающихся рынков и тем более – от развитых рынков.



На современном этапе экономического развития постсоветских стран их рынки капитала характеризуются в целом сравнительно скромными достижениями. Только рынки капитала России и, в меньшей степени, Украины и Казахстана могут быть охарактеризованы как приближающиеся к среднему уровню развития. В условиях пока сохраняющегося экономического пространства Содружества Независимых Государств (СНГ) и Евразийского Экономического Сообщества (ЕврАзЭС) взаимодействие рынков капитала, в том числе финансовых рынков, еще несколько лет назад представлялось наиболее реальным лишь в формате двусторонних отношений. Однако такие важные события, как вступление в силу соглашения о Таможенном союзе России, Казахстана и Беларуси, создали возможности для развития отношений в рассматриваемой сфере на многосторонней основе. Вероятность этого могла бы существенно возрасти, если бы удалось скоординировать российские и казахстанские инициативы по формированию финансовых центров на территории двух стран, признанных на международном уровне

Финансовый кризис 2008 года существенно повлиял на динамику и структуру российского и казахстанского рынка ценных бумаг. Значительный отток капитала, обострившиеся макроэкономические проблемы (инфляция, замедление роста промышленности, большой объем внешних заимствований у частного сектора и т.д.) стали причиной затяжного падения в конце 2008 года перекапитализированных фондовых рынков России и Казахстана (рисунки 1). Также сократилась доля операций нерезидентов, доля частных инвесторов, снизилась активность других категорий инвесторов, включая инвестиционные фонды.

Фондовые рынки России и Казахстана лидируют в регионе, значительно опережая по абсолютным показателям другие государства СНГ. В Беларуси функционирует рынок государственных ценных бумаг, но говорить о существенном прогрессе в развитии рынка корпоративных ценных бумаг пока не приходится. В странах Центральной Азии организованный фондовый рынок развит слабо, хотя в последние годы демонстрирует положительную динамику. Типичными проблемами фондовых рынков стран СНГ являются: небольшая рыночная капитализация и низкая оборачи-

ваемость акций; неразвитая инвестиционная база (недостаточное количество национальных институциональных инвесторов, неразвитая пенсионная система, низкий уровень инвестиционной культуры населения); неразвитые рынки венчурных и прямых инвестиций; склонность национальных инвесторов к вложению средств на зарубежных рынках, проведение IPO национальных эмитентов на зарубежных рынках; ограниченное присутствие и недостаток интереса зарубежных инвесторов; недостаточно развитая рыночная и посттрейдинговая инфраструктура (отсутствие частичного преддепонирования средств и механизма центрального контрагента, несовершенство систем управления рисками) [5].



Источник: [3], [4]

Рисунок 1. Динамика индексов фондовых рынков Казахстана и России (2007–2012 гг.)

Все еще остается открытым вопрос о переходе на единую валюту стран-участниц Единого экономического пространства, что повлекло бы разнообразный синергетический эффект в экономических отношениях. Следует отметить, что не в полной мере опре-

делены основные документы и политика развития финансового рынка России как основы будущего интегрированного рынка капитала ЕврАзЭС.

### **Литература**

1. Альжанова Н.Ш. Анализ внешнеторговой политики Казахстана в условиях Таможенного союза // Журнал "Актуальные проблемы экономики». – 2012. – № 7 (138). – Киев. – Украина.

2. Отраслевой обзор №10 Евразийского банка развития. Перспективы интеграции фондовых рынков России и Казахстана. – Алматы, 2010. – с. 56

3. Индекс KASE. Казахстанская фондовая биржа KASE. Доступно на: [http://www.kase.kz/ru/index\\_kase/archive/30.09.2007/30.06.2012/html/1150](http://www.kase.kz/ru/index_kase/archive/30.09.2007/30.06.2012/html/1150).

4. Значения индекса РТС. Московская биржа. Доступно на: <http://www.rts.ru/ru/index/stat/allindexdata.html>

5. Мишина В.Ю. Перспективы интеграции финансовых рынков в странах СНГ // Проблемы прогнозирования. – 2010. – №4.

## **СЕКЦИЯ 2. Мировая экономическая интеграция и трансформационные процессы в XXI веке.**

**Окулич-Казарин В.П.,**

*д.п.н.,*

**Пендюрин М.Н.**

*Европейский университет менеджмента,*

*ВИПК сотрудников МВД России*

*Москва, Россия*

### **ТРИ КРИТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОСТСОВЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Для динамичного развития национальной экономики в условиях Европейской интеграции и конкуренции, независимому государству требуется 12-15% лиц с ярко выраженными лидерскими качествами.

В результате длительного подавления инициативы снизу, на территории СССР лица с лидерскими качествами составляют всего 3-5 процентов. То есть, сегодня экономика постсоветских государств является неконкурентноспособной из-за простого отсутствия лидеров, как командиров производства.

Исправить ситуацию может резкое усиление работы по воспитанию лидерских качеств у студентов и школьников.

В условиях плановой экономики, поголовный страх уголовной и иной ответственности за срыв выполнения планов приводил к массовым припискам и обману при составлении отчетности. Сегодня мы повсеместно сталкиваемся с ложью и коррупцией в системе управления многих постсоветских государств. Этот системный фактор будет служить барьером интеграции с европейскими странами, где в бизнес-школах изучается курс «Бизнес-этика».

Нам видится 2 пути решения этой проблемы: 1) усиление мер по воспитанию честности в средних и высших учебных заведениях; 2) введения курса «Бизнес-этика» в национальных бизнес-школах.

В условиях плановой экономики от руководителей требовалось лишь выполнение указаний директивных органов. Знание

современной теории управления не было востребовано. А сильных руководителей готовили лишь в Высшей партийной и Высшей комсомольской школах. В иных ВУЗах постсоветских стран отсутствуют серьёзный опыт обучения менеджменту. При распаде СССР и переходе к рыночным условиям хозяйствования, даже малые традиции 2-х высших школ были утеряны.

Поэтому, на начало 21 века, даже на высшем уровне управления компаниями, банками и корпорациями, 85% руководителей не имели ни 1 минуты управленческой подготовки (академия при Президенте РФ). И сегодня нет статданных, опровергающих масштаб этих цифр. Зато в структуре предложения ВУЗов абитуриентам, управленческие специальности составляют менее 1%.

Требуется срочное изменение профильной структуры высшего образования и многократное увеличение приёма абитуриентов на управленческие специальности. Для этого нужна серьёзная переподготовка научно-педагогических кадров. В т.ч., введение научной специальности «менеджмент» для докторов (кандидатов) наук.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.** Выделены 3 критические проблемы постсоветского образования, мешающие эффективной интеграции с Европейскими странами. Показаны возможные пути преодоления этих проблем.

**Горюнова Е.А.**

*преподаватель кафедры логистики*

*Донецкого государственного университета управления,*

*г. Донецк, Украина*

## **ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

Необходимость сохранения и воспроизводства природных ресурсов, в том числе ресурсов окружающей среды, в сочетании с усилением социальной направленности экономики требуют объективной оценки эффективности их использования и отражения экологических затрат в экономических показателях развития на макро- и микроуровне.

Действующая система платежей за пользование природными ресурсами и загрязнение окружающей среды, призванная выполнять экономические функции компенсации эколого-экономического ущерба, возмещения природоохранных затрат и стимулирования природоохранной деятельности, недостаточно совершенна, и, по оценкам экономистов, лишь на 3-5% компенсирует реальные ущербы, наносимые экологическому потенциалу страны. Средства от сбора платежей в последнее время потеряли целевую направленность, не позволяют обеспечить природоохранные меры необходимыми финансовыми и материальными ресурсами. Предоставляемые лицензии на право пользования природными ресурсами не отражают реальной стоимости вовлеченных в процесс производства экологических ресурсов. Последствиями такого положения являются продолжающаяся практически «бесплатная эксплуатация» экологического потенциала, отсутствие стимулов для проведения природоохранных работ и внедрения малоотходных технологий.

Негативные экологические процессы усугубляются существующей сырьевой ориентацией украинской экономики, поскольку добывающие предприятия по объективным причинам непосредственно влияют на состояние окружающей среды. Так, добыча 1 млн. т угля сопровождается в среднем сбросом в открытые водоемы 150 т взвешенных веществ и 3.3 тыс. т минеральных солей, нарушением 9 га земельных угодий (20 га и более при открытой разработке месторождений), складированием на поверхности 1,8 млн. м твердых отходов, выбросом в атмосферу 2 тыс. т вредных веществ. Несмотря на то, что в 2008-2011 гг. затраты на охрану окружающей среды в общем объеме затрат на добычу полезных ископаемых увеличились, деятельность по охране природы пока нельзя считать удовлетворительной, так как не всегда рационально используются ресурсы окружающей среды и средства, выделяемые на их охрану и восстановление.

Основная причина такого положения – отсутствие механизма, позволяющего объективно оценить вовлекаемые в процесс производства экологические ресурсы и затраты, отразить их в конечных результатах хозяйствования и эффективности природопользования на всех уровнях развития экономических систем – от предприятия до отрасли и региона.

В связи с этим, актуальной научной задачей является разработка нового механизма оценки эффективности природопользования на уровне добывающего предприятия для принятия научно обоснованных решений, способствующих формированию экологически ориентированной экономики, характеризующейся минимальным негативным влиянием на окружающую природную среду и малой общей ресурсоемкостью.

Принципиальным вопросом при формировании концепции устойчивого развития и экологизации экономики является вопрос о механизмах реализации такой концепции. В самых общих чертах, мировой опыт говорит о трех возможных механизмах реализации экономических целей, в том числе и эколого-экономических целей [1, с. 46].

Обычно когда говорят о механизмах реализации экологической политики, выделяют три подхода:

1. прямое регулирование, связанное с воздействием государства – нормативно-правовые, административно-контрольные меры, прямое регламентирование и т.д.;

2. экономическое стимулирование, связанное с развитием рыночных механизмов;

3. смешанные механизмы, сочетающие первые два подхода.

Значительные субсидии для природоэксплуатирующих отраслей, отсутствие цены или минимальная цена на природные ресурсы, приводящие к их сверхэксплуатации, общественная собственность на всё и отсутствие должного контроля за охраной среды и использованием ресурсов и многое другое привели к формированию техногенного типа экономического развития, многим кризисным экологическим явлениям[2, с. 75].

Многие региональные и отраслевые экономические программы в Украине, разработанные и реализованные без учета экологического фактора, привели в долгосрочной перспективе к крайне негативным экологическим последствиям, сопровождающимся огромным экономическим и социальным ущербом.

Для реализации направлений по экологизации экономики необходимы соответствующие экономические и правовые механизмы, поиск оптимальных эколого-экономических регуляторов.

Одним из возможных решений в данном случае является экологизация макро- и микроэкономических показателей развития хозяйствующих субъектов всех уровней.

### **Литература**

1. Голуб А.А., Экономические методы управления природопользованием. – М., Наука, 2009. – 467с.
2. Иватанова О.А. Экономическая оценка экологической цены продукции Известия ТулГУ, Серия «Экономические и юридические науки», Вып. 4. – 2009, с. 74-79.

**Яган М.Є.,**

*аспірант Інституту світової економіки  
та міжнародних відносин  
Національної академії наук України  
м.Київ, Україна*

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІД ВПЛИВОМ ОБМЕЖЕНЬ РЕСУРСНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО ХАРАКТЕРУ**

Стабільне, якісне постачання енергією населення й промисловості- невід’ємна умова економічного розвитку країни . Економічний розвиток будь-якої країни в сучасному світі, усього людства дедалі більшою мірою підпадає під вплив міркувань екології. Практично це означає, що характер такого розвитку визначається необхідністю враховувати наслідки антропогенного впливу на навколишнє середовище. А в тих випадках, коли надмірний вплив з боку промисловості, транспорту, сільського господарства вже призвів до погіршення ситуації (забруднення атмосфери, водоймищ, земельних ділянок), можуть вживатися оперативні заходи, які спрямовуються на відновлення екобалансу.

Збільшення тиску з боку людини на біосферу, атмосферу, гідросферу, ґрунти, взагалі на верхні шари земної кори вже призвело до серйозної техногенної кризи, погіршення багатьох важливих показників якості життя та примусило усвідомити неможливість використання «дарів природи» так, як хотілося б, або так, як



звикли люди. Іншим важливим психологічним наслідком є краще сприйняття взаємної відповідальності країн, підприємницьких структур, взагалі людей в їхніх повсякденних справах. Наприклад, забруднення атмосфери, відкритих водойм не є виключною справою обмежених груп людей, хоча б тому, що самий факт глобального руху повітряних та водних мас пов'язує інтереси людей у різних точках планети. Необхідність здійснювати відповідні витрати, інвестиції та організаційні заходи для урядових та виробничих структур об'єктивно надає проблемі статус міжнародно економічної. Очевидність свідомого обмеження та зниження негативного навантаження на навколишнє середовище примусила замислитися над практичними питаннями зміни характеру ставлення людини до природи. Сама парадигма розвитку людства, кожної окремої країни відтепер має враховувати вимоги природного середовища та конкретні ліміти його потенціалу. Причому, як це часто трапляється в економіці, існує суперечність між короткотерміновими та довготерміновими інтересами, а відтак – і політична альтернатива. Вона полягає в такому: або, вдаючись до нераціональних, виражено екстенсивних методів природокористування, суб'єкти мікро- та макроекономічного рівня зможуть забезпечити більший прибуток, збільшення ВВП у поточний момент при погіршенні умов відтворення на майбутнє, або використовуватимуть виключно екологічно виважені моделі господарської діяльності, не спокушуючись на сумнівні переваги хижачького ставлення до навколишнього середовища. [1, с. 765].

Вичерпування родовищ корисних копалин. Для окремих національних економік це може означати найрізноманітніші ускладнення та проблеми, зокрема: необхідність пошуку нових покладів та здійснення відповідних матеріальних витрат (зокрема, інвестицій за кордон з метою розробки тамтешніх родовищ мінеральних ресурсів); необхідність більш глибокого видобутку ресурсів на діючих родовищах; зменшення експортних надходжень через зниження натуральних обсягів видобутку корисних копалин (для країн, які спеціалізуються на видобутку природних ресурсів); збільшення цін на корисні копалини, що пов'язано зі зменшенням або обмеженням пропозиції на ринку; необхідність переходу на альтернативні технології, джерела енергії та моделі розвитку відкритих економік.

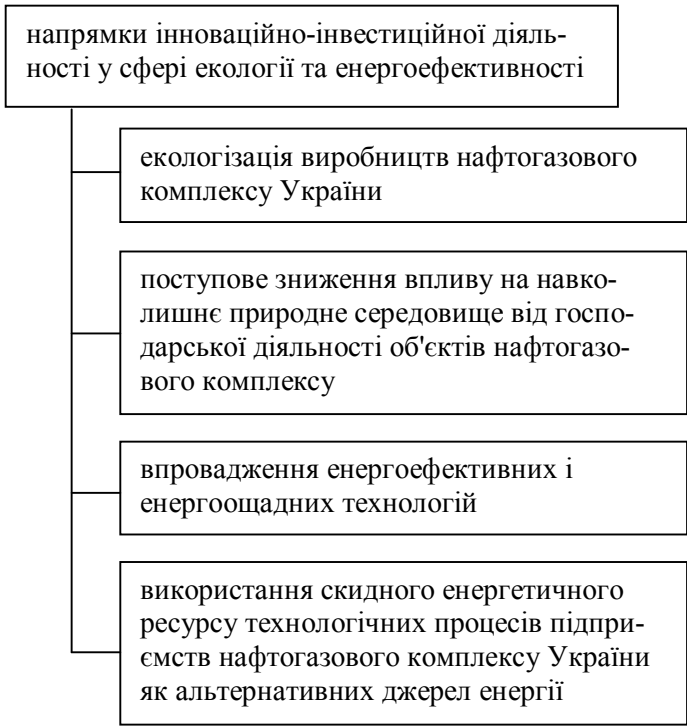
Кліматичні зміни. Вони дедалі більшою мірою відображаються на різних характеристиках природного середовища – атмосферних опадах, температурі, стані озонового шару, рівні Світового океану, навіть геологічній активності та не обмежуються державними кордонами. Руйнівні повені, торнадо, нетипові для різних кліматичних зон погодні умови – все це призводить не лише до значних економічних збитків, а й до загибелі людей. Відтак потрібні негайні та комплексні дії, зокрема: активніші міжнародні зусилля щодо обмеження споживання палива, яке спричинює підвищення температури на поверхні планети, а також Світового океану, викидів вуглекислого газу, які призводять до парникового ефекту, використання фреонів, що руйнують озоновий шар, тощо; запровадження більш чітких та вимогливих норм національних законодавств (що також може бути предметом міжнародного контролю) контроль над виробничими процесами; надання більших повноважень міжнародним організаціям, котрі спеціалізуються на питаннях охорони навколишнього середовища, оптимізація роботи та створення нових міжнародних природоохоронних структур.

Техногенні ускладнення та катастрофи. Вони можуть мати різноманітні прояви: у вигляді подій разового характеру чи короткотермінової дії, катастроф, які мають тривалі, інколи фатальні наслідки для цілих регіонів планети. Гуманітарні, екологічні та економічні втрати від катастроф та неаварійних, але руйнівних та шкідливих технологічних процесів породжують природне прагнення подолати їхні наслідки та попередити аналогічний перебіг подій у майбутньому. Цілком очевидно, що в сучасних умовах, коли обсяги видобутку природних ресурсів виявилися не тільки порівнянними з наявними їх покладами, а й інколи такими, що впливають на геологічні процеси в місцевому та глобальному масштабах, коли антропогенний тиск на біосферу, тваринний та рослинний світ досяг критичної межі, мають радикально пожорсткішати вимоги до характеру виробничої діяльності та природокористування. Вирішенням може бути використання альтернативних джерел енергії. Основні джерела наведені на рис. 1.



*Рис. 1. Джерела альтернативної енергії*

Україна теж багато уваги приділяє питанням розвитку економіки під впливом обмежень ресурсного та екологічного характеру. З метою налагодження співпраці в сфері охорони довкілля, енергозбереження і альтернативної енергетики з провідними компаніями світу, національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» підписала угоди про взаємодію (Меморандуми про взаєморозуміння) з міжнародними організаціями та закордонними компаніями: Environmental Protection Agency of the Government of the United States of America (щодо участі в програмі Natural Gas STAR); Sumitomo Corporation (Японія); Mitsubishi Corporation (Японія); Sojitz Corporation (Японія). [2-3]. Основні напрямки наведені на рис. 2.



*Рис. 2. Напрямки інноваційно-інвестиційної діяльності в сфері екології*

Реформи, спрямовані на збереження навколишнього середовища, раціональне використання ресурсів, мінімізацію техногенного впливу на довкілля, здійснюються на нормативно-правовому, технічному і організаційному рівнях.

**Література**

1. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України. // В. Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Офіційний сайт національної акціонерної компанії “Нафтогаз України” <http://www.naftogaz.com>.
3. Офіційний сайт Всесвітньої енергетичної ради <http://www.worldenergy.org><http://www.worldenergy.org/issues/3792.asp>.

## **ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ КИТАЮ**

Протягом 35 років Уряд Китайської народної республіки провів ряд економічних реформ, які направлені на соціально-економічний та інноваційний розвиток країни. Так, ьмакroeкономічні показники за період з 1978 по 2012 роки збільшилися в 23 рази (ВВП на душу населення в 1978 році складав 228 дол. США, в 2011 році – 5241 дол. США).

Передумовами проведення реформ стали наступні події: стагнація після першого «Великого стрибка», «Культурна революція», смерть Мао Цзедуна.

Післявоєнні роки уряд Китаю почав політику відновлення економіки, так 1 жовтня 1949 року була проголошена Китайська Народна Республіка, прийнятий перший п'ятирічний план (1953-1957). Другий п'ятирічний план або «Великий стрибок» (1958-1963) носив соціально-економічний характер, головною метою було здійснити перехід від аграрної економіки до індустріальної шляхом створення промислової бази (надавалася перевага важкій промисловості). Наслідками «Великого стрибка» є: колективізація та вилучення людей з сільського господарства в важку промисловість, що призвело до масштабного голоду; втрата комуністичною партією Китаю народного авторитету.

Кампанія «Культурна революція» (1965-1976) мала суто політичну спрямованість з метою відновлення довіри народу до комуністичної партії та політизації всіх верств. На початку «Культурної революції» був прийнятий 3-й п'ятирічний план, в якому були висунуті такі стратегічні галузі розвитку: сільське господарство, легка промисловість, важка промисловість. В 1971 році було оголошено основні напрями 4-го п'ятирічного плану, який передбачав щорічний приріст промислової продукції на 12,5%, але четверта п'ятирічка була провалена із-за репресій та гонінь, які поча-

лися в січні 1974 року на ґрунті політичної кампанії щодо критики Линь Бяо та Конфуція.

Отже, політична кампанія «Культурна революція» призвела до повної втрати управління економікою, що вплинуло на макроекономічні показники, так ВВП країни за три роки (1966-1968 рр.) знизився на 8%. В 1976 році помер національний лідер – Мао Цзедун; його смерть призвела до децентралізації влади та економічної політики. Таким чином, в період «Культурної революції» економіка країни досягла різкого падіння в 1967, 1968, 1974 та 1975 роках; зростала частка важкої промисловості до 49,1%, сільське господарство знаходилося в стані занепаду, рівень життя катастрофічно знизився (середній рівень заробітної плати в період з 1966 по 1976 було скорочено на 4,9%).

Після закінчення «Культурної революції» почалася кампанія «західного великого стрибка», метою якою було різке збільшення темпів економічного зростання за рахунок міжнародного науково-технологічного обміну на комерційній основі, а саме закупівля ліцензій в Західному світі на сучасні технології переважно для важкої промисловості.

Таким чином, Урядом Китаю в 1978 році був взятий курс на реформування економіки та її відкритість. В загалом можна виокремити 3 етапи реформування: початковий, етап формування «соціалізму з китайської специфікою», етап побудови інноваційної держави з гармонізованим суспільством. Розглянемо більш детально заходи, які проводилися в рамках політики реформ китайського уряду.

1978 рік – «Восьмирічний план розвитку науки на 1978-1985 рр.»: метою є докорінна зміна економічної системи шляхом проведення досліджень і розробок в сфері мікроелектроніки, створення нових поколінь ЕОМ, розвиток інформатики і генної інженерії, а також масштабні перетворення в сільському господарстві.

1985 рік – «Державний план науково-технологічного розвитку на 1986-2000 рр.»: цілями є перетворення науково-технічного прогресу в найважливіший фактор розвитку виробництва, підвищення технологічного рівня традиційних галузей промисловості шляхом розвитку наукомістких технологій в пріоритетних секторах (біотехнології, інформатика, автоматизація, енергетика, космічна та лазерна техніка); перетворення науково-

дослідних установ в галузі прикладного дослідження на підприємства.

1995 рік – розробка та прийняття «Стратегії розвитку науки і техніки 1995-2000 рр.», цілями якої є соціально-економічний розвиток на основі освіти, науки і техніки; підвищення рівня освіти та примноження науково-технологічного потенціалу держави шляхом посилення фундаментальних досліджень, створення нової економічної системи науки і провадження технологій – трьохрівневої моделі (1 – інноваційні наукові дослідження; 2 – впровадження високих технологій; 3 – посилення фундаментальних досліджень). Так, загальний обсяг витрат на НДДКР в 2000 році зріс на 155% порівняно з 1995 роком.

2000 рік – «10-й Державний п'ятирічний план (2001-2005)»: цілями є здійснення стратегії підйому науки і освіти, поглиблення реформування науково-технічної системи, прискорення підвищення міжнародної конкурентоспроможності галузей виробництва і якості життя шляхом забезпечення високотехнологічної бази промисловості; створення ряду нових зон розвитку високих технологій міжнародного рівня; консолідації великих підприємств і науки в комплекси. Обсяг фінансування НДДКР порівняно з 2001 роком в 2005 році збільшились на 135%.

2006 рік - «Національна середньо - і довгострокова стратегія науково-технологічного розвитку (2006-2020 рр.)»: метою є перетворення в державу інноваційного типу, тобто сприяння соціально-економічному зростанню шляхом розвитку науки і техніки; посилення синтезу базових досліджень і вивчення передових технологій, що сприятиме досягненню таких науково-технічних результатів, які б були значимі у світовому масштабі. До 2020 року Китай повинен підвищити частку ВВП на науку з 1,34% до 2,5%, збільшити частку технологічної продукції у ВВП до 60%, знизити залежність від іноземних технологій до 30%.

2008 рік – розробка і прийняття «Антикризової програми 2008-2010 рр.», що направлена на стимулювання внутрішнього попиту шляхом нарощення державних інвестицій на НДДКР. Отже, витрати на НДДКР зросли на 11%.

2010 рік – «12-й Центральна п'ятирічний програма національного соціально-економічного розвитку (2011-2015)»: цілями є збалансування інвестицій, торгівлі та споживання; переорієнтація

на внутрішнє споживання; скорочення безробіття; збільшення експорту високотехнологічної продукції. Програма здійснюватиметься шляхом трьох ініціатив: відхід від промислової моделі, підвищення заробітних плат, перехід від економіки збережень до «економіки витрат».

Таким чином, розвиток інноваційної моделі Китаю ще з середини 70-х років ХХ ст. дав змогу в умовах сучасної фінансово-економічної кризи, коли всі країни світу скорочували витрати на НДДКР, в цій державі збільшити обсяги фінансування НДДКР до 1,58% ВВП у 2008 році, а в 2010 - до 1,76% ВВП, а як наслідок, зростання високотехнологічного експорту на 35%, в США – на 14%, а в Японії скоротився на 0,7%.

Аналіз формування інноваційної системи КНР дозволив нам сформулювати важливі складові інноваційного розвитку України - створення довгострокової інноваційної стратегії (2012-2042 рр.), в рамках якої розробити тактичні плани на 5 років (перший тактичний план на 2012-2017 рр. повинен включати такі завдання: створення національної інноваційної системи, збільшення фінансування НДДКР від 0,2% до 1,5% ВВП, стимулювання інноваційної діяльності малих і середніх підприємств); розбудова національної інноваційної системи на всіх рівнях. Основною метою для України повинно бути формування в економіці системи постійного генерування інновацій та їх оперативної комерціалізації через механізм консолідації науки, бізнесу і держави.

### Література

1. China's Technology Development and Innovation Strategy. – Режим доступу: [http://csis.org/files/attachments/102610\\_XTan\\_0.pdf](http://csis.org/files/attachments/102610_XTan_0.pdf).
2. Database of World Bank. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/>.
3. Medium-to-long-term S&T National Plan. –Режим доступу: [http://www.gov.cn/jrzg/2006-02/09/content\\_183787.htm](http://www.gov.cn/jrzg/2006-02/09/content_183787.htm).
4. Mega-projects of Science Research for the 10th Five-Year Plan. – Режим доступу: <http://www.most.gov.cn/eng/programmes1/index.htm>.
5. UNCTADSTAT. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>.



## **ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНА ОСВІТА ЯК УМОВА СИСТЕМНОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**

Провідною закономірністю суспільного розвитку наприкінці ХХ століття є інноваційне оновлення світової економіки, перехід до так званої «економіки знань», характерною рисою якої є прискорений розвиток нематеріальної сфери господарювання. В світі виникає принципово нова система створення суспільного багатства, в основі якого – освіта, дослідження та інновації. Економіка знань характеризується не тільки зміною частки знання в створенні продукту, а й суттєвими зсувами у змісті та характері знання. Насамперед, відбувається різке прискорення виникнення нового знання, яке обумовлене необхідністю вирішення нових проблем, які до цього не виникали або не були вирішені. Для господарської діяльності такі зміни у суспільному знанні мають якісний характер, тому що період появи нових проблем і, відповідно їм, нового знання скоротився до періоду життя одного покоління. Якщо освіта в індустріальному суспільстві мала характер «вічного знання», тобто передачі того знання, що накопичено попередніми поколіннями, їх тиражуванням в сфері освіти, то у нових умовах оновлення знання відбувається занадто швидко, проблеми потребують вирішення, а наслідки невірних рішень занадто масштабні. Проблеми виникають скоріше, ніж реагує традиційна система освіти.

З іншого боку, на зміну знання-повторенню, яке просто тиражується, приходять знання-розуміння, знання-дія. Створюється об'єктивна потреба у здатності людини до самостійної творчої діяльності, до генерування нового знання. Такі тенденції відбиваються на всіх аспектах діяльності, ресурсах, технологіях, на виробництві та споживанні продукту, в тому числі й на розвитку людини.

Сьогодні людський розвиток знаходиться під впливом всього комплексу системних перетворень у суспільстві і має свої

особливості реалізації. В умовах інноваційного розвитку суттєво змінюється ринок праці: знижується роль і значення традиційної рутинної праці як по обсягу і частці, так і по тому впливу, що вона здійснює на господарчу діяльність. Підвищується роль творчої праці, яка фактично стає основою подальшого розвитку. Інноваційна динаміка створює передумови для зростання креативності праці як важливішої характеристики людського розвитку. В той же час креативність як характеристика людського розвитку стає більш затребуваною інноваційним розвитком.

Під впливом інноваційного розвитку відбувається диференціація сегментів ринку праці. З'являються нові види зайнятості, нові професії, які потребують нових навичок і знань від робітників [1, с. 23-25]. Для відповідності новим вимогам необхідне безперервне підвищення кваліфікації робітників, тобто умовою їх затребуваності в нових умовах стає здатність до постійного навчання. В результаті зростає потреба у нових формах та зміні у організації та змісті освіти. Тому підвищуються вимоги до якості освіти, в особливості до створення творчих навичок і новаторських здібностей.

Суттєвих змін зазнав ринок праці й в організаційному аспекті: формуються нові нестандартні форми зайнятості, зокрема часткова зайнятість, дистанційна праця, «домашній офіс», «оренда персоналу», аутсорсинг та аутстафінг персоналу, фрілансерство тощо. Такі форми трудових відносин сприяють розповсюдженню нових навичок та знань, прискорюють інноваційні процеси в економіці, але потребують від робітника здатності пристосовуватися до умов, що постійно змінюються, нових правил, нового інституційного оточення, тобто необхідна його висока організаційна мобільність, а це, в свою чергу, висуває до системи освіти нові вимоги щодо власної мобільності.

В умовах жорсткої технологічної конкуренції підвищується гнучкість та мобільність окремих сегментів ринку праці, особливо, але не виключно, орієнтованих на нові технології. Роботодавці зацікавлені у розвитку мобільності працівників, навіть стимулюють їх короткочасне працевлаштування в інших фірмах, стажування, тренінги та навчання, залучення до себе робітників з інших фірм. Усе це сприяє розвитку здібностей працівників, їх більшому задоволенню від роботи та підвищенню її ефективності. Така трудова

мобільність виступає як складова розвитку персоналу, а система освіти повинна навчити людей вчитися протягом життя, освоювати нові технології, суміжні професії, пізнавати нові аспекти трудового процесу.

Характерною рисою сучасної економічної системи є глобальна відкритість національних економік до зовнішніх зв'язків, обміну технологіями, інформацією, продуктами, послугами. Інноваційні тенденції в міжнародному аспекті супроводжуються територіальними зсувами з західноєвропейського та американського регіонів до азійського та тихоокеанського. Відповідно відбувається територіальні зсуви у попиті на робочу силу високої кваліфікації. Так, в період між 2008 та 2009 роками, одразу після кризи, країни-члени ОЕСР понесли чисті втрати серед працевлаштованого населення, що склало в чисельному вираженні 11млн. чол. або зниження в 2%. Половину цих втрат зазнали Сполучені Штати Америки. Для багатьох країн-членів ОЕСР зниження чисельності працевлаштованого населення також продовжилося і в 2011 році. Все це відбувалося на тлі довгострокової тенденції, яка характеризувалася зростаючою міжнародною конкуренцією серед нових гравців. Якщо в 1990 році на частку країн G7 припадало дві третини світового обсягу виробництва, то тепер ця частка становить менше половини. До 2009 року Китай майже зрівнявся з Сполученими Штатами Америки за показниками промислового виробництва, а частки Бразилії та Індії серед світових виробників тепер порівнянні з часткою Кореї [2]. Міжнародні трудові міграції сприяють вирівнюванню можливостей людей у конкурентній боротьбі, за доходи та умови життя. Тому в сучасному глобалізованому просторі міграції та демографічні зсуви виступають як ознаки людського розвитку. Саме відповіддю на такі виклики стала Болонська декларація, яка передбачає уніфікацію освіти, полегшує трудову міграцію та забезпечує конкурентні можливості працівників.

Суттєвим чинником людського розвитку під впливом інноваційних процесів стають суспільні мережі людського спілкування. Так, Інтернет практично став інструментом не тільки виробничої діяльності та наукових досліджень, а й широко застосовується в освіті, допомагає реалізувати людський розвиток в сфері соціальної свободи, інформаційного обміну, охорони здоров'я тощо. Соціальні мережі у все більшому ступені призводять до швид-

кого розповсюдження, тестування та споживання нововведень у глобальному масштабі, створюючи умови для людського розвитку. Використання в освіті можливостей інформаційних мереж дозволяє перевести технології навчання на новий рівень, переступити національні межі, сформувати у випускників знання та навички світового рівня.

Ознакою сучасного світу стала зміна системи суспільних відносин як у сфері виробництва, так і в сфері споживання. В інноваційному середовищі користувачі товарів стають одночасно співпідприємцями, співвиробниками. Виникають формати відкритого коду програмного забезпечення, сумісної обробки великих об'ємів даних, виконання дослідницьких проєктів, вдосконалення товарів та послуг. Участь у подібних проєктах потребує високого рівня мобільності учасників, що також висуває нові вимоги до системи освіти, насамперед у єдиній мові, єдиній інформаційно-знаковій системі. Це жодним чином не принижує статусу національних мов, а створює додаткові можливості у випускників в конкурентній боротьбі на світовому ринку.

Характерною рисою інноваційних перетворень та становлення економіки знань є ускладнення конкурентних відносин: з розповсюдженням інноваційної складової суспільного та технологічного прогресу загострюється конкуренція на ринці праці, яка відбувається в декількох аспектах: по-перше, між робітниками різних регіонів та різних рівнів кваліфікації, по-друге, - між підприємцями за високоякісні робітничі кадри. Особливим напрямком конкуренції між робітниками стає можливість підвищення кваліфікації як умови конкурентної переваги та зростання майбутніх доходів: людський розвиток та зростання професійної мобільності постає умовою успіху в конкурентній боротьбі.

У зв'язку з такими змінами в характері суспільного знання та новими рисами економічної реальності змінюються вимоги до навчального процесу. Перед освітою постає завдання не стільки передати новим поколінням накопичені знання, скільки навчити генерувати нові, які відповідають новим завданням і які можна практично застосувати. Слід зауважити, що практична спрямованість не повинна принижувати значення теоретичних знань, яке є джерелом практичних навичок; існуюче практичне знання застаріває швидше, ніж підготовлений випускник зможе його за-

стосувати. Навчальний процес слід організувати таким чином, щоб от науково-практичної діяльності випускник зміг перейти до творчого освоєння накопичених знань та їх теоретичного осмислення. Такий перехід можливий тільки на основі нових цільових настанов всієї системи освіти (орієнтація не на рівень засвоєння традиційного знання, а на креативність, творче начало, здатність до пошуку інформації, мобільність тощо) та нових технологій навчання (проблемний підхід, кейси, комп'ютерне моделювання, використання інформаційних мереж тощо).

### **Література**

1 Жилінська О., Парафійник А. Емпіричні дослідження впливу досліджень і розробок та інновацій на зайнятість // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 1. – С. 23-29.

2 OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011. (Інформаційне табло Директорату ОЕСР по науці, технологіям та промисловості – 2011) – Режим доступу: [http://www.oecdpublshing.org/multilingual-summaries/sti\\_scoreboard-2011-sum/html/sti\\_scoreboard-2011-sum-ru.html](http://www.oecdpublshing.org/multilingual-summaries/sti_scoreboard-2011-sum/html/sti_scoreboard-2011-sum-ru.html).

**Речкіна К.Д.**

*аспірант кафедри фінансів  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

## **АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ НАУКИ В УКРАЇНІ**

Основними елементами розвитку науки є людський капітал, матеріально-технічне та фінансове забезпечення. Однак, в умовах глобальної фінансової кризи, яка серйозно вплинула і на економіку України, на перший план виходить проблема обмеженості фінансових ресурсів та їх раціонального використання. Від цього залежить як вирішення проблеми «відтоку мізків», так і оновлення техніко-технологічної бази, що наразі актуальні для України.

Дослідженням проблем фінансового забезпечення наукової та інноваційної діяльності займалися такі українські науковці, як : Архієреєв С.І., Боголіб Т.М., Геєць В.М., Єгоров І.Ю., Крупка М.І., Маліцький Б.А., Мешко Н.П., Онишко С.В., Попович О.С., Семиноженко В.П., Соловійов В.П., Федулова Л.І. та інші.

Для дослідження стану фінансового забезпечення наукової галузі ми пропонуємо використовувати поняття фінансового потенціалу розвитку науки. Під ним розуміється сукупність наявних фінансових ресурсів, а також тих, які можуть бути мобілізовані, при наявності необхідних механізмів, в усіх секторах науки (академічній, університетській, галузевій), які утворюються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел та характеризують фінансові можливості розвитку науки на певному часовому проміжку. Дане визначення, з одного боку, враховує наявні фінансові ресурси, з іншого — перспективи розвитку наукової галузі, шляхом активізації нових можливостей акумулювання невикористаних фінансових ресурсів.

В даній роботі пропонується аналіз діючого фінансового потенціалу науки, з метою оцінки перспектив її розвитку. Основними показниками діючого фінансового потенціалу розвитку науки є: наукоємність ВВП, яка вимірюється як валові внутрішні витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР); розподіл фінансування НДДКР за джерелами та секторами науки; обсяг фінансування науки з Державного бюджету; співвідношення між фінансуванням фундаментальних та прикладних досліджень і розробками нових технологій. Зростання валових внутрішніх витрат на науку не просто забезпечує розширення діючого фінансового потенціалу науки, але і впливає на весь економічний розвиток країни. Вважається, що наука здатна приносити економічний результат при забезпеченні показника валових внутрішніх витрат на НДДКР на рівні не меншому 0,9% ВВП. При наукоємності ВВП менше 0,4% ВВП наука виконує лише соціокультурну функцію. Однак, у 2000 році на Лісабонському саміті було визнано що оптимальне значення даного показника – 3% ВВП, лише за цієї умови результати науки можуть впливати на економічне зростання країни.[1, с.191]. І хоча внаслідок економічної кризи, такий рівень є надто високим навіть для країн – інноваторів, провідні країни світу намагаються постійно збільшувати

наукоємність ВВП. Лідерами залишаються: Ізраїль – 4,88%, Швеція – 3,75%, Фінляндія – 3,46%, Японія – 3,4%, США – 2,82%. [2, с. 474-477]

Напротивагу світовим тенденціям, в Україні за період з 1990 по 2010 роки валові внутрішні витрати на науку значно скоротилися. На момент здобуття незалежності вони становили 2,44% ВВП, що суттєво навіть для сучасних інноваційних країн, проте до 2010 році їх обсяг скоротився, і склав 0,82% ВВП (Рис.1). Після незначного підйому у 2003 році (1,11% ВВП) почалося стрімке падіння даного показника. У 2007 році наукоємність ВВП України опустилася нижче за порогове значення для країн з інноваційною економікою (0,9% ВВП), при якому можна сподіватися на суттєвий вплив результатів науки на економічний розвиток країни.



Джерело: побудовано автором за даними 1990 та 1992 рр. [3, с. 8], 2000 та 2001 рр. [4], 2002-2010 рр. [2, с. 474-477].

Рис. 1. Валові внутрішні витрати на НДДКР в Україні, % до ВВП

На жаль українські тенденції витрат на науку далекі від світових, їх частка відносно ВВП постійно скорочується. В першу чергу це свідчить про скорочення діючого фінансового потенціалу розвитку науки в Україні. Варто зазначити, що не дивлячись на дану тенденцію, українська наука продовжувала приносити значні результати, базуючись на накопичених раніше ресурсах. Однак, з плином часу гостріше постає проблема нестачі фінансових надходжень в науку, що призводить до її занепаду.

Аналізуючи діючий фінансовий потенціал науки, важливо врахувати надходження з усіх можливих джерел. Традиційно для української науки найбільша частка у його структурі належить державним коштам (таблиця 1). З 2008 року вона суттєво скоротилася – на 7,7% за рахунок скорочення абсолютних показників витрат з державного бюджету на НДДКР.

*Таблиця 1. Розподіл фінансування НДДКР в Україні за джерелами, %*

	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Кошти державного та місцевого бюджетів	37,6	30,0	33,7	46,2	49,2	43,8	41,5
Кошти фондів спеціального призначення	8,3	0,9	0,5	0,3	0,5	0,5	0,5
Власні кошти	2,2	3,0	6,6	8,5	7,4	8,1	9,7
Кошти замовників України	35,8	38,4	32,6	28,1	25,8	23,9	21,8
Кошти іноземних замовників	15,6	23,3	24,4	15,9	15,6	22,3	25,7
інших джерел	0,5	4,4	2,3	1,1	1,5	1,4	0,8

Джерело: складено автором за даними[5]

В аналізованому періоді на 10% зросла частка коштів іноземних замовників у 2010 році вона склала 25,7%, для порівняння у 1995 році – 15,6%. Однак, питома вага коштів українських замовників за цей період значно скоротилася (на 14%), що свідчить про



незацікавленість українських підприємств у фінансуванні НДДКР. Дещо зросла частка власних коштів наукових організацій у фінансуванні науки – на 7,5%. Однак варто уточнити, що у структурі їх витрат основна частка належить витратам на оплату праці – 51,2% у 2010 році. Водночас частка матеріальних витрат з роками скорочується: у 2005 – 22,1%, у 2010 – 19,6% в загальних витратах організацій на НДДКР. [6, с.177]

Отже, основу діючого фінансового потенціалу складають державні кошти. Перш за все, це пов'язано з існуючою організаційною будовою наукової галузі за відомчим принципом, який передбачає виділення секторів науки за критерієм приналежності суб'єкта наукової діяльності. З часів планово-адміністративної економіки, коли усі наукові дослідження та розробки здійснювалися виключно за рахунок державного бюджету та підпорядковувалися державним органам влади, принцип поділу наукової галузі на сектори не змінився. Однак, на сьогодні держава не в змозі забезпечити повноцінний розвиток науки з тим щоб, її результати сприяли економічному розвитку країни. Законодавчо встановлена норма (1,7% ВВП) бюджетного фінансування науки жодного разу не була виконана (рис.2) [7].



Джерело: побудовано автором за даними [5].

Рис. 2 Обсяги фінансування науки за рахунок коштів Державного бюджету України, % до ВВП

Треба відмітити що, дана норма для України розраховувалася у 1991 році з урахуванням існуючих на той час ресурсів, можливостей та умов. Вона є досить високою навіть в порівнянні з європейськими нормами. Однак, з плином часу ситуація у науці погіршилася, скоротився кадровий потенціал, технічне та технологічне забезпечення потребує значного оновлення. І для забезпечення економічного ефекту результатів НДДКР необхідно збільшувати обсяги бюджетного фінансування, та розширювати джерела фінансування науки.

Однак, розширення наявного фінансового потенціалу – це лише один із елементів забезпечення розвитку науки. Ще один важливий елемент у цьому процесі – його розподіл за видами виконуваних робіт (фундаментальні та прикладні дослідження/ науково-технічні розробки). Звертаючись до досвіду інноваційних країн, виведене таке оптимальне співвідношення розподілу обсягів фінансування за видами робіт: на фундаментальні дослідження – 15%, на прикладні – 25% і на науково-технічні розробки – 60%. [8, с.149] Фундаментальні дослідження, через свою специфіку фінансуються, як правило, з державних джерел. Їх результати по-перше, мають загальносуспільне значення, а по-друге, є базисом для подальших інновацій. Тому їх розвитку приділяється значна увага. Приватні інвестори більше зацікавлені у фінансуванні науково-технічних розробок та прикладних досліджень, оскільки їх результати носять комерційний характер у короткостроковому періоді. В Україні, даний баланс порушено: на фундаментальні дослідження припадає 16%, на прикладні – 15%, та 69% - на науково-технічні розробки.

З точки зору побудови інноваційної економіки, таке співвідношення є нераціональним. Адже інноваційний процес передбачає безперервність своїх етапів. Тобто, результати, кожної стадії є основою для подальшого руху до наступної. Якщо отриманий на певній фазі результат довгий час не знаходить свого застосування на наступній, інноваційний процес переривається і вже не приносить очікуваної користі. За існуючого в Україні розподілу етап прикладних досліджень «випадає» з інноваційного процесу. А це унеможливує використання результатів фундаментальних досліджень для створення значимих базових інновацій.

Проведений аналіз показав, що діючий фінансовий потенціал розвитку науки значно скоротився за період незалежності України. За існуючих обсягів фінансування результати науки не здатні приносити економічний ефект, тобто недосяжною залишається мета побудувати інноваційну економіку. Цьому не сприяє і невиконання мінімальної норми фінансування НДДКР з державного бюджету. Диспропорція у розподілі наявного фінансового потенціалу між видами наукових робіт ще більше ускладнює використання результатів НДДКР для забезпечення економічного зростання країни.

### Література

1. Маліцький Б.А. Прикладне наукознавство / Б.А. Маліцький. – К.: Фенікс, 2007. – с. 176-191.
2. UNESCO Science report 2010 // Published in 2010 by the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, Paris, France//<http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001899/189958E.pdf>.
3. Попович О.С. Можливості використання наукового знання в економіці України і проблеми, які для цього мають бути вирішеними // Електронний ресурс.
4. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / відпов. за вип. І.В. Калачова. – К.: Держкомстат України, 2007.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році: стат. збірник. – К.: Держкомстат України, 2010.
7. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність», від 13.12.1991 р. № 1977-ХІІ Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
8. Попович О.С. Науково-технологічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації / О.С. Попович / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Б.А. Маліцького. – К.: Фенікс, 2005. – с.145-151.

## **ОСНОВНІ РУШІЙНІ СИЛИ ТА НАПРЯМКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ**

Досвід провідних країн світу довів, що ключ до підвищення рівня технологічного розвитку країни лежить в розумінні зв'язків між суб'єктами, які беруть участь в інноваційних процесах, а відтак основною умовою забезпечення інноваційного розвитку економіки виступає розбудова ефективної національної інноваційної системи (НІС). Разом з тим, за умов глибоких трансформаційних змін у суспільній, економічній, науково-технологічній та геополітичній сферах, якими характеризується кін. ХХ - поч. ХХІ ст., модель НІС також зазнає суттєвих модифікацій як щодо суб'єктно-об'єктної, так і просторово-функціональної структури, набуваючи тим самим якісно нових рис і особливостей. Ці трансформаційні процеси відбуваються на всіх функціональних та ієрархічних рівнях системи та проявляються у дедалі більшій втраті НІС своєї замкненості й відокремленості, зміні системи державного регулювання інноваційних процесів, посиленні інтеграційних процесів на локальному рівні системи, а також в значній модифікації самої моделі протікання інноваційних процесів. В цьому контексті особливої актуальності набуває дослідження трансформаційних процесів, що відбуваються в НІС, джерел та напрямів їх розвитку.

Сучасна світова економіка характеризується протіканням всеосяжних трансформаційних процесів, пов'язаних зі зміною як змісту та механізмів розвитку її складових елементів, так і зв'язків між ними. Саме ці трансформаційні процеси у суспільній, економічній та науково-технологічній сферах виступають ключовими рушійними силами трансформації НІС:

- Найглибшою *трансформацією соціальної сфери* є становлення якісно нового соціального типу людини та характеру суспільних відносин в розвинутих країнах, що проявляється, з одного

боку, у формуванні якісно нового принципу соціально-технологічної організації і нового способу життя, в якому провідне місце починають відігравати знання та інформація (формування суспільства знань), з іншого – посилюється міжцивілізаційна взаємодія, в результаті якої через економічні та геополітичні інструменти відбувається розповсюдження ідеології та цінностей провідних цивілізацій з одночасним витисненням менш розвинених [2].

- *Трансформація економічного середовища* проявляється у формуванні якісно нової моделі господарювання, відомої як «економіка знань», яка характеризується надзвичайними структурними змінами, збільшенням загальних економічних показників, швидким зростанням продуктивності праці, підвищенням доходів, низьким рівнем безробіття та помірною інфляцією, внаслідок комбінації досягнень науково-технічного прогресу, методів ведення бізнесу та вдосконалення економічної політики, що взаємно посилюють одне одного [2].

- *Сучасні трансформації технологічних процесів* пов'язані з переходом провідних економік світу до шостого технологічного укладу (ТУ), та формуванням основних ознак сьомого ТУ. Перехід до шостого ТУ супроводжується гуманізацією, екологізацією, глобалізацією та прискоренням темпів науково-технічного прогресу [2].

Під дією зазначених процесів НІС зазнає суттєвих трансформаційних змін, які знаходять своє матеріальне втілення на рівні всіх компонентів системи:

I. *Трансформація мети і функцій НІС* проявляється у коригуванні векторної спрямованості розвитку НІС, її переорієнтації з національної траєкторії на регіональну і глобальну.

II. *Трансформація структури НІС* проявляється у: збільшенні кількості суб'єктів в структурі НІС на всіх ієрархічних рівнях; появи якісно нових організаційних форм інноваційної діяльності (перш за все, варіантів сітьових взаємодій між державою, бізнесом, науковими організаціями); формуванні «інноваційних вузлів» в структурі НІС – локальних мереж, потужних інноваційних центрів, кластерів.

III. *Трансформація комунікацій і зв'язків в НІС* проявляється у: посиленні процесів інтеграції на локальному рівні; посиленні

зв'язків з елементами інших НІС через інтернаціоналізацію господарської діяльності та міжнародне науково-технічне співробітництво; формуванні комплексної системи міждисциплінарних та міжсекторальних зв'язків на рівні державного регулювання інноваційного розвитку; більш тісній взаємодії НІС з іншими підсистемами національної суспільної системи.

IV. *Трансформація механізму функціонування НІС* характеризується: збільшенням ролі глобальних чинників розвитку; модифікацією ринкового механізму інноваційного розвитку через інтеграцію національних ринків з глобальним; перерозподілом функцій держави між національними, регіональними і наднаціональними інститутами регулювання; розширенням меж державної інноваційної політики через її інтеграцію із соціальною, науково-технічною, економічною, освітньою, зовнішньоекономічною, промисловою, структурною політиками.

V. *Зміна еволюційної динаміки НІС* характеризується: прискоренням темпів розвитку всіх сфер суспільного життя; скороченням життєвого циклу інновацій, товарів, компаній; поступовою синхронізацією національних циклів розвитку й формуванням глобального циклу; розвиток відбувається через каскад якісних стрибків та точок розгалуження (біфуркацій), що зумовлює необоротність еволюційних процесів.

Трансформаційні процеси, що охоплюють сучасні інноваційні системи, можна розглядати *на декількох ієрархічних рівнях*, які знаходяться в тісному взаємозв'язку та взаємообумовленості:

- *На глобальному рівні* трансформація НІС проявляється через посилення процесів їх інтеграції, що є об'єктивно обумовленим процесом, адже інформаційна природа сучасного етапу цивілізаційної еволюції та становлення п'ятого та шостого технологічних укладів зумовлюють ситуацію, коли жодна країна без входження у світовий інформаційний та науково-технологічний простір не може успішно конкурувати в секторах високих і середніх технологій не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринках [1, 5, 6].

- *На макрорівні* трансформаційні процеси проявляються у зміні змісту, форми й структури національної інноваційної політи-

ки. На сьогодні інноваційна політика повинна інтегрувати в собі багато напрямів регулювання соціально-економічних відносин, зокрема заходи в сфері розвитку освіти, регулювання конкуренції, міжнародної відкритості, прозорості, формування громадянського суспільства, розвитку науки та технологій тощо. В результаті цього вона охоплює широке коло суб'єктів а відтак включає в себе велику кількість політичних сфер, формуючи стратегічну базу для міністерств та відомств як на національному, так і на регіональному рівнях. Це потребує: з одного боку – проведення політики їх горизонтальної координації, конвергенції стратегій й політик; а з іншого – формування чіткої системи ієрархічного підпорядкування підсистем та елементів НІС.

- *На мезорівні* трансформація НІС проявляється у посиленні тенденцій локалізації інноваційної діяльності, яку можна визначити як процес концентрації всіх стадій інноваційного процесу в окремих національних регіонах, містах, локальних утвореннях. Результатом локалізації стає створення нових форм територіальної організації інноваційної діяльності: кластерів, РІС, інноваційних міст, науково-технологічних парків, тощо [4, 6]

- *На мікрорівні* трансформація НІС проявляється у змінах в моделі інноваційного процесу. Сучасні інновації вимагають поєднання різноманітних джерел знань і нових прийомів менеджменту, а поширення глобальних мереж і систем виробництва призводять до необхідності все частіше шукати партнерів по виробництву і просуванню його продуктів на ринках за кордоном. Зміни в інноваційній стратегії компаній, розвиток їх все більшої відкритості відзначив як тенденцію Г. Чесбро. Він і використовував термін «відкриті інновації», описує їх як різноспрямовані потоки знання, покликані активізувати внутрішні інновації і розширити ринок для зовнішнього застосування інноваційних результатів [3, 5]. Таким чином, сучасні НІС перебувають в процесі внутрішньосистемних (спрямованих на модернізацію наявних в системі соціально-економічних відносин та констатуючих елементів) та міжсистемних (спрямованих на модернізацію форми та змісту відносин між НІС різних країн) перетворень, які стосуються всіх їх складових елементів та всіх ієрархічних рівнів. Сучасні трансформаційні процеси в НІС призводять до суперечливих наслідків: з одного боку,

вони дозволяють більш ефективно використовувати наявні ресурси економіки, розширюють можливості обміну знаннями, інформацією та досвідом між компаніями та країнами, а з іншого – загострюють проблеми забезпечення міжнародної конкурентоспроможності та економічної безпеки країн, якісно змінюють модель і механізми державного регулювання інноваційних процесів.

### Література

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 864 с.
3. Chesbrough H. Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology. – Harvard Business School Publishing Corporation, 2003. – 272 p.
4. Fagerberg J., Mowery D., Nelson R. The Oxford Handbook on Innovation. – Oxford University Press, 2005. – 663 p.
5. OECD, Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier, 2009 – 264 p.
6. Wixted B., Innovation System Frontiers: Cluster Networks and Global Value, 2009 – 226 p.



### **СЕКЦИЯ 3. Оценка роли маркетинга в формировании экономического потенциала.**

**Jan W. Wiktor,**  
*rof. dr hab.*

*Cracow University of Economics*

#### **THE ARCHITECTURE OF MARKETING STRATEGIES BY POLISH EXPORTERS IN INTERNATIONAL MARKETS**

##### *Introduction*

The paper aims to assess the marketing activities carried out by Polish companies on international markets. Special attention is given to an assessment of the marketing strategies adopted by Polish exporters in their international and global operations. The paper comprises two parts. The first part presents the methodological foundations of the conducted research studies. The second part presents a synthetic analysis of the obtained results. The empirical study is the result of the Ministry of Science and Higher Education grant for a team of researchers from the Marketing Department of Cracow University of Economics. The Project entitled “Corporate Marketing Strategies on International Markets” (N N115 042937) was implemented under the author’s supervision in 2009-2011<sup>1</sup>.

##### *Research methodology*

This part of the paper discusses two issues: the identity of Polish exporters and the methodology of the research study.

Companies operating on the Polish market have different characteristics in terms of their business activities, legal and ownership status as well as capital and organizational structures. Poland is an open market as part of the EU’s internal market. It has no internal borders

---

<sup>1</sup> The concept and results of research are presented in the monograph entitled *The Marketing Strategies of Polish Companies in International Markets*, Edited by J.W Wiktor, and P. Chlipała, Polish Economics Publishers (PWE), Warsaw, 2012 The research team: P. Chlipała, A. Czubała, A. Jonas, T. Smoleń, J.W. Wiktor and A. Żbikowska.

and it is not protected by customs barriers in its interactions with Community member states. Moreover, it applies unified European regulation in the area of trade exchange and business activities. As an internal and unified market it is based on the four fundamental principles – the free movement of people, goods, services and capital. Poland's membership in the EU, the openness of the market to European and world capital (outside the EU) and a great potential for expanding in international markets constitute an interesting area for research and empirical studies.

Polish daughter companies of transnational corporations – as indicated by research studies and analyses – do not confine their operations to the Polish market and engage in international activities by implementing different forms of strategies. Their overseas activities – apart from their formal links with mother companies – are treated as operations carried out by Polish companies and, as such, have a formal impact on the "international activities (volume and structure of exports) of Polish companies". Companies with Polish capital also implement their development strategies by engaging in internationalization processes and active participation in business operations on overseas markets. Both categories of entities constitute a group of "Polish exporting companies" which implement their marketing strategies in international markets.

The other discussed issue concerns the methodology of the conducted research study. The entities analysed under the Project include a group of "Polish exporting companies". It is necessary to make a comment on the category of an "exporting company" and the term "export".

The formal and legal solutions and the principles of public statistics do not provide the possibility of establishing a data base that would comprise detailed information on exporting companies. Consequently, choosing a sample of "Polish exporters" turned out to be a major problem in the course of implementing the Project. The problem was finally resolved. Quantitative analyses were based on two samples.

The first sample was composed of the companies which featured *Polityka*'s ranking of 100 Polish largest exporting companies in 2005-2009 (group "E-100"). In the five-year period the sample in-

cluded 173 companies. Twenty-nine companies responded to the surveys conducted from November 2010 to May 2011 (17%).

The second sample was based on companies included in the data base of *Poland Export*'s portal. It is one of the major portals dedicated to Polish export, its problems, development conditions and prevailing trends. The portal has a base of approx. 20,000 Polish companies which, to varying degrees, sell their products outside the Polish territory<sup>2</sup>. On-line surveys in this group of companies were conducted from April 2011 to May 2011. Companies received e-mails (4 reminders), accompanied by a cover letter and a link to an electronic questionnaire. At the time of conducting the survey the website recorded 730 hits (3.7%) along with answers to some of the questions (in most cases general and selective information on company operations). Only 112 questionnaires were qualified for further analyses (0.6% of companies registered in *Poland Export*'s data base, group "E-P"). Quantitative analyses covered 141 companies which qualified as "Polish exporters".

#### *Results of the study*

Due to space limitations of the paper the author presents the results of general and basic empirical research studies. They refer to a synthetic assessment of export marketing strategies and do not focus on the area related to instruments and tools (4Ps). In accordance with the theoretical assumptions, international marketing strategies are classified as entry strategies and business presence strategies. Both components cover all the issues related to corporate missions and strategies as part of internationalization undertakings.

#### Entry strategies

In this area of strategic decisions the research studies focus on the following issues: the position of internationalization in the missions of Polish exporting companies, the motives of foreign market entry and internationalization, the scope and character of marketing research, various aspects of entry modes – organization, time, economics, and market space as well as specific entry modes, their motives and future possible undertakings.

#### Business presence strategies

---

<sup>2</sup>According to estimates, Polish exporters include some 140,000-160,000 enterprises, representing 8.5%-10.00%

The Project aimed to identify all the four components of business presence strategies which are described in literatures: 1) a general approach, 2) EPRG model, 3) market competitive strategies, and 4) strategies for servicing buyers. Only some of the objectives were achieved on the basis of the obtained responses. The results of the study provide a basis for general conclusions with regard to competitive and servicing strategies, while they are not satisfactory in terms of assessing the remaining strategies from the point of view of the methodology of scientific research.

### *Concluding remarks*

The presented results of the research study describe the architecture of marketing strategies adopted by Polish exporting companies on international markets.

The sample of the analysed Polish exporting companies constitutes an interesting area for cognitive and methodological research. However, it does not provide a basis for formulating generalised conclusions. The obtained results lead to some cautious conclusions concerning the foreign expansion of Polish companies, its motives and conditions. These conclusions are related to entry modes and business presence strategies implemented by Polish enterprises in international markets. Although they provide some insights into international marketing strategies, the social and economic challenges posed by international and global markets require further theoretical and empirical research. Such research can have a broad dimension and include the theoretical and methodological aspects of analysing internationalization models and processes and marketing strategies in contemporary international business. This statement may also encourage international academic centres to undertake studies based on unified methodological principles.

### **References**

1. Duliniec, E., (2009). *Marketing międzynarodowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
2. *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2011 r.* (2012). Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.
3. *Statistical Yearbook of Foreign Trade* (2010). Warszawa: GUS.

4. *The Marketing Strategies of Polish Companies in International Markets*, Edited by J.W Wiktor, and P. Chlipała, Polish Economics Publishers (PWE), Warsaw, 2012.

5. Wiktor, J. W. Oczkowska R., Żbikowska A., (2008). *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

**Мешков А.В.**

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства  
Донецького національного технічного університету  
м. Донецьк, Україна*

**Ментель О.Ю.**

*аспірант кафедри економіки підприємства  
Донецького національного технічного університету  
м. Донецьк, Україна*

## **ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

В сучасних умовах перехідної економіки будь-яка економічна діяльність спрямована в першу чергу на отримання прибутку, що неможливо без повернення інвестованих коштів, задоволення потреб споживачів товару або послуги, що, в свою чергу, обумовлює виробництво конкурентоздатної продукції. Важливою складовою досягнення прибутковості діяльності підприємства є дослідження вхідної інформації за економічними проектами: сегменту ринку, очікувань споживачів, можливостей конкурентів тощо. В той же час, обмеженість ресурсів та постійна боротьба за їх використання обумовлює пошук шляхів їх найбільш раціонального використання. Тому пошук, впровадження та використання маркетингових інструментів при здійсненні інноваційної діяльності набуває актуальності і виключної значимості.

Питання маркетингу інвестицій та інновацій досліджувались в працях Андреева Н., Базь М., Биконі О., Божкової В., Бондаренко Т., Виноградова О., Виноградової О., Вовчак О., Вой-

чак А., Гомольської В., Грамотнева В., Джокумсена Д., Дороговцевої Л., Зінченко О., Зозульова О., Ілляшенка С., Ільчука В., Калини Ю., Капітан І., Капітана Б., Квинн Б., Кльоби Л., Кучера В., Мартинюка О., Носенко В., Телишевської Л., Царьової Т., Чабан В. та інших.

Метою проведених досліджень є визначення впливу маркетингових інструментів активізації інноваційних процесів на діяльність підприємств в сучасних умовах господарювання в Україні.

Існуючі фактори та резерви активізації інвестиційних процесів функціонують на макрорівні (загальноекономічні) та мікрорівні (внутрішні).

До загальноекономічних факторів відносяться наступні:  
наявність в країні вільного капіталу для інвестування;  
гранична ефективність капіталу;  
умови трансформації накопичень в інвестиції;  
особливості законодавчо-нормативної бази;  
загальні економічні тенденції розвитку країни.

До внутрішніх факторів інвестиційного процесу можна віднести наступні:

технологічна специфіка і виробничі потужності підприємства;

джерела фінансування інвестицій;  
рівень прибутковості інвестицій;  
період окупності інвестицій;  
специфіка інвестиційного і інноваційного маркетингу.

Інструменти інвестиційного маркетингу представляють собою низку заходів, спрямованих на збільшення прибутків від інвестування та зменшення періоду окупності інвестиційного проекту. Основні маркетингові інструменти, які застосовуються протягом здійснення інвестиційного проекту, складаються з дослідження ринку, створення бренду та організації рекламних заходів (рис. 1).

Дослідження ринку проводяться в передінвестиційній стадії здійснення інвестиційного проекту і охоплюють аналіз статистичних даних, а саме кількісні та якісні дослідження, та аналіз конкурентів (бенчмаркінг).



*Рисунок 1. Комплекс маркетингових інструментів, що використовуються при здійсненні інвестиційного проекту*

Створення бренду здійснюється за допомогою таких маркетингових інструментів, як позиціонування, неймінг, брендбук. Позиціонування являє собою процес пошуку такої ринкової позиції для компанії, продукту чи послуги, яка буде вигідно відрізнити її від конкурентів.

Важливим маркетинговим інструментом, що також використовується при здійсненні інвестиційних проектів, є реклама. А саме: безпосереднє створення прямої реклами, BTL-акції (презентації товару і консультації споживачів, дегустації, роздача безкоштовних зразків), PR-акції (конференції і презентації товару для відображення в засобах масової інформації). Застосування наведених інструментів при здійсненні інвестиційного проекту призведе

до оптимізації витрат на маркетинг, зменшення ризиків, підвищення доходів та прискоренню часу окупності капіталовкладень.

Формування конкретного переліку і цілеспрямоване використання зазначених інструментів на підприємстві стає можливим на основі проведення широкого спектру елементів маркетингового аналізу. Маркетинговий аналіз інвестиційного проекту розпочинається загальною оцінкою ринку і закінчується визначенням ринкового потенціалу підприємства, тобто максимально можливого обсягу продажів, а також складанням прогнозів реалізації на заданий період часу. Зазначений прогноз є метою маркетингового аналізу, базисом всіх інвестиційних розрахунків. На підставі цього визначаються економічна доцільність проекту.

В загальному вигляді всі інвестиційні проекти містять три базові етапи, в ході яких реалізуються відповідні маркетингові функції. Перший етап – доінвестиційний: розробка бізнес-плану проекту, реалізація функцій стратегічного маркетингу для визначення ринкового потенціалу і побудови прогнозу продаж виробництва, конкурентоспроможності підприємства. Другий етап інвестиційного проекту – інвестиційний: реалізація функцій оперативного маркетингу. Третій етап інвестиційного проекту – експлуатаційний: отримання результатів інвестування, стимулювання збуту.

Особливе місце в широкій за своєю сутністю категорії інвестування займає категорія інновацій. Маркетинг інновацій як одна із складових інноваційного процесу є невід’ємною його частиною. Механізм інноваційного маркетингу здійснюється на базі реалізації трьох етапів:

1. Підготовка маркетингових досліджень інноваційного продукту.
2. Маркетингові дослідження.
3. Маркетингові заходи з реалізацій досліджень.

На першому етапі проводиться аналіз нововведення з позицій споживача (оцінка інноваційного продукту на новизну, безпечність, економічність, експлуатаційні характеристики), комплексні дослідження ринкового середовища (оцінка конкуренції, сегментація ринку, структура, тип та обсяг ринку) та аналіз потенційного споживача (передбачуваність та керованість споживача, рі-



вень доходів потенційних споживачів, визначення вимог споживачів до товару, структура споживчого попиту).

Другий етап представляє собою безпосередньо маркетингові дослідження, в результаті якого стає можливим здійснення третього етапу – проведення маркетингових заходів для розвитку інноваційного продукту. До таких заходів відноситься здійснення рекламної кампанії, проведення презентацій, організація пробного продажу, формування мережі продаж, сервісного і гарантійного обслуговування.

При здійсненні інноваційної діяльності важливі наступні принципи маркетингу:

1. Націленість на досягнення кінцевого практичного результату інновацій.
2. Захоплення певної частини ринку згідно з довгостроковою метою, яка поставлена перед інноваційним проектом.
3. Інтеграція дослідницької, виробничої та маркетингової діяльності в систему менеджменту підприємства.
4. Здійснення прогностичних досліджень та розробка на їх основі інновацій з метою орієнтації на довгострокову.
5. Активне пристосування до вимог потенційних споживачів інновації з одночасним цілеспрямованим впливом на їх інтереси.

На основі реалізації зазначених принципів підприємствам, які здійснюють інноваційну діяльність, необхідно впроваджувати наступний перелік заходів, що сприятимуть максимізації ефективності їх діяльності:

1. Проведення маркетингових досліджень ринку для виявлення незадоволених потреб споживачів на ринку і генерування ідеї інновації.
2. Підбір відповідних складових комплексу маркетингу для адаптації розробленої інновації до потреб ринку.
3. Активна збутова діяльність та просування нововведення на етапі виходу на ринок для формування ринкового попиту на нововведення.

Таким чином, застосування маркетингових інструментів при здійсненні інвестиційної та інноваційної діяльності дозволяє простежити, що їх впровадження в сучасних умовах розвитку

української економіки має великий недовикористаний потенціал і надає можливість в перспективі суттєво збільшити обсяг інвестицій і інновацій на підприємстві. Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні і впровадженні прогресивних маркетингових інструментів під час планування діяльності підприємства.

**Зинченко Э.С.,**

**Кучерявая С.**

*Ст. кафедри маркетинга и менеджмента ВЭД  
Харьковского национального университета  
имени В. Н. Каразина  
г. Харьков, Украина*

## **СОЗДАНИЕ УСПЕШНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В бизнесе создание качественной маркетинговой стратегии – это половина успеха. Рынок представляет собой поле боя, поэтому важно выбрать правильную тактику, разработать правильную стратегию, которая будет дополнять общую стратегию компании. Но проблема заключается в том, что тщательно разработанный план, как правило, проваливается, так как обстоятельства, для которых он был разработан, неизбежно изменятся, так как любое предприятие работает в турбулентной среде.

Такого понятия как идеальная, успешная маркетинговая стратегия в общем виде не существует. Все зависит от того, в какой отрасли и каким видом предприятия будет она использована.

КТО мы и ГДЕ находимся. Прежде всего, для создания успешной маркетинговой стратегии, предприятие должно ответить на главные вопросы о своем местонахождении в конкурентной маркетинговой среде и восприятии предприятия основными группами стейкхолдеров.

Без четкого понимания данного вопроса просто невозможно правильно двигаться дальше. Тут важно знать какое место мы занимаем на рынке, сколько у нас конкурентов, какая их доля

рынка, на что мы претендуем, какие прогнозируемые объемы продаж. Мы должны изучить внешнюю политико-правовую маркетинговую среду, а именно законодательную базу тех рынков, на которых мы работаем или собираемся работать, а так же органы регулирования, которым мы подконтрольны.

Это и является анализом рынка. Для этого мы обращаемся в маркетинговую компанию или проводим исследование самостоятельно, что зависит от финансовых возможностей компании и профессиональных навыков ее сотрудников. Однако если таких способностей, знаний и времени мы не имеем, следует пользоваться услугами внешних организаций, что обойдется нам в 6-7 тыс. грн.

КУДА мы движемся. Хорошие или плохие стратегии определяются тем, насколько они достигают поставленных целей. Вся стратегия компании, в том числе маркетинговая, обязательно должна преследовать одну цель, дополнять друг друга, создавая при этом эффект синергии. Когда наша деятельность не вызывает противоречий и предложение целостно и конкретно, мы можем уменьшить наши издержки.

Цели должны быть реальны и в то же время достижимы для нашего целевого сегмента и хорошо различимы. Для достижения нашей цели мы можем использовать широкую методологическую базу, зависящую от масштабов нашего предприятия и ресурсов, которые имеются для ее воплощения.

КОМУ мы будем продавать или какая наша целевая аудитория. Когда мы определились где мы и куда движемся, нужно определить нашу целевую аудиторию, то есть кому мы будем продавать.

Правильная целевая аудитория будет отвечать критериям HDAV, которые изложил Филипп Котлер в своей книге[1]. Целевая аудитория должна быть однородна (homogeneous), то есть иметь общие потребности, мотивации, схожим образом реагировать на предложения. Также она должна быть различимой (distinct) от других целевых аудиторий. Если наша целевая аудитория однородна и различима, но мы не можем ее идентифицировать или мы не можем до нее добраться, значит она не представляет интерес для нас. Поэтому третья характеристика – это доступность (access-

sible). Но если наш сегмент однородный, различимый и доступный, но не будет приносить прибыль, то он также не будет представлять для нас интерес, он будет не жизнеспособным (viable). Жизнеспособность и есть четвертым критерием целевой аудитории.

Если мы неявно определили нашу целевую аудиторию, это повлечет неверное определение объемов продаж, некорректное предложение для целевой аудитории. Например, позиция BMW соответствует выбранной ей сегментации. Компания определяет своей целевой аудиторией не просто на водителей-управленцев, а тех из них, кто получает эмоциональное наслаждение от вождения, отсюда и слоган рекламной компании «Идеальная машина для вождения».

ЧТО мы будем продавать. Предложение того, что мы будем продавать, должно соответствовать желаниям, потребностям нашей целевой аудитории. Наше предложение должно быть полным, целостным и достоверным. То есть, если мы хотим продавать диваны premium-класса, то должны помнить, что успех нашей стратегии зависит не только от качества продукции, обслуживания и профессионализма продавцов-консультантов.

Наша маркетинговая стратегия и наше предложение должны быть уникальными. Уникальными они становятся, когда целевая аудитория и предложение для нее отличаются от предложений конкурентов. Множество компаний утверждают, что их стратегия уникальна, не предоставляя никаких доказательств. При этом, не смотря на все заявления о различии, предлагается то же самое, тем же людям и тем же самым способом.

Так чем же можно достичь уникальности стратегии? Это может быть уникальный продукт по техническим характеристикам, дизайну или уникальная модернизация продукта. Если компании удастся создать уникальную стратегию, то вероятность, что она отвоюет себе долю рынка в соответствии с размером целевой аудитории и целостности предложения увеличится.

КАК мы будем продавать. Необходимо оценить свои сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Для этого зачастую используется, всем известные инструменты, например, SWOT-анализ.

С помощью него компания может использовать свои сильные стороны, приспособивая их к возможностям рынка и сводить до минимума влияние своих слабых сторон, что бы стать менее уязвимой к угрозам. Проводя SWOT-анализ, компания не должна концентрироваться только на себе. Анализ должен проводиться во взаимосвязи с основными конкурентами, их издержками и товарной номенклатурой. Так как сильной стороной будет являться то, что мы делаем лучше по сравнению с конкурентами, и соответственно слабой – то, что мы делаем хуже по сравнению с ними. И если в компании имеются слабые стороны, например, такие как дорогая цена, то имеет смысл уменьшить ее влияние, путем ориентации на целевую аудиторию, которая безразлична к цене.

При переходе угроз в возможности результат может быть не достигнут, что означает наличие ошибок в каком-то из пунктов. При этом следует провести фокус-группы для выявления причин, или даже глубинное интервью.

Для более точного представления об правильной маркетинговой стратегии разберем одну из успешных на примере Apple. Самой успешной маркетинговой стратегией компании можно назвать стратегию с 2007 года, когда на рынок был выпущен первый телефон iPhone. Сейчас компания является одним из лидеров на рынке смартфонов, планшетов и ПК.

За 4 квартал 2011 года доля планшетов Apple на базе операционной системы iOS составила 57,6%. По сравнению с предыдущим годом она сократилась на 10,6% из-за увеличения объемов продаж [4]. Каждый год появляются новинки, производимые компанией Apple. Что бы быть успешным в этой стратегии необходимо постоянно подстраивать свою политику под турбулентность среды, постоянно отслеживать действия конкурентов, что бы продукция и дальше оставалась лидирующей на рынке.

Как компания Apple смогла стать лидером? Понимая, что на рынке ПК есть много крупных конкурентов, с которыми в их производственном ассортименте бороться нет смысла, компания предложила рынку необычный, новый для него продукт, что позволило ей значительно вырваться вперед. Это была очень продуманная фланговая атака. Предложить рынку то, без чего потенциальные потребители потом не смогут.

Apple правильно выбрала свою целевую аудиторию. Ведь новую, удобную и недешевую продукцию будут покупать не просто молодежь или бизнесмены, а молодые, любопытные люди – «пионеры», которые ищут продукты облегчающие жизнь, ведение бизнеса. Это телефон, синоним которому «удобно», где не надо задумываться «как». И предложение для этой аудитории было тоже очень хорошо выбрано «Думай иначе».

Стратегия компании изначально была уникальна, так как предлагала продукт уникальный по техническим характеристикам, по дизайну, по новой целевой аудитории с уникальными потребностями.

Но даже обладая всеми этими характеристиками стратегии других компаний не всегда успешны. Почему? Может быть рынок еще не готов к новому товару, или товар предлагается не для тех людей и не тем способом, а может аудитория не видит никакой ценности в той новинке, которая компания предлагает, ведь самое главное убедить людей что товар им нужен, без него они не могут.

И как говорилось выше, не существует идеальной маркетинговой стратегии. Та, что является успешной сегодня, завтра может быть полностью недееспособной в результате изменений на рынке. Но если мы будем правильно отвечать на вопросы кто мы, где находимся, куда идем, для кого работаем и что предлагаем – это поможет нам снизить риски нашей воплощаемой маркетинговой стратегии.

### Литература

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2007. – 656 с.
2. Смит Б. Д. Как заставить маркетинг работать / Б. Д. Смит. – М. : Вершина, 2006. – 390 с.
3. Райс Э. Маркетинговые войны / Э. Райс, Д. Траут. – Питер : 2000. – 254 с.
4. Investor Relations [Electronic resource] / Apple Inc. // The official web-site. – Mode of access : <http://investor.apple.com>. – Title from the screen.

## **ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВ ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК ОСНОВА БУДУЩЕЙ МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ**

В современных условиях рынка покупатель чувствует себя слишком разбалованным, т.к. в 95% случаях при покупке у него есть несколько альтернатив. И одна из приоритетных задач маркетинга на данный момент – не только привлечь внимание потребителя, но еще и удержать его. Привлечь внимание относительно несложно, гораздо труднее обеспечить постпродажную поддержку на том уровне, как того хочет потребитель. И еще труднее – понять, почему потребитель «голосует ногами», т.е. уходит от одного поставщика/продавца/магазина к другому. В данной статье мы попытаемся выяснить причины такого поведения и в дальнейшем строить маркетинговую программу таким образом, чтобы еще в начале, предупреждать и пресекать возможные проблемы.

Данная проблема является актуальной, так как многие крупные компании, которые предлагают качественный товар и по доступной цене, теряют на рынке свои позиции по необъяснимым и иногда непонятным причинам, которые вызваны страхами покупателей.

В качестве базы для анализа поведения потребителей можно использовать модель, которая была предложена для обсуждения профессором Питером в 1996 году. Весь процесс потребления по этой модели, условно говоря, можно разделить на 5 этапов, а именно:

- определение потребности;
- поиск альтернатив;
- оценка альтернатив;
- решение о покупке;
- последующий анализ.

Нам важен второй этап, поскольку маркетинг ориентирован на человека, который уже определился с потребностью. Имен-

но на этапе «поиск альтернатив» потребитель усиленно преодолевает внутренний когнитивный диссонанс – противоречия, которые мешают ему сделать однозначный выбор в пользу того или иного товара/услуги. Но прежде чем начать выявлять страхи, необходимо ответить еще на один самый важный вопрос – а с той ли целевой аудиторией мы работаем? Ведь если она выбрана неверно, то даже самая идеальная маркетинговая программа вообще не даст результатов. В этом случае весьма полезно будет обратиться к демографии и социологии, которые ясно покажут структуру населения и уровень его жизни (например, нет смысла продвигать товары с высокой стоимостью в регионах, где люди в силу возраста или экономических причин просто не смогут его приобрести). После выбора целевой группы можно приступать к самому главному – анализу страхов потребителя или продумать финансовые аспекты решения этой проблемы (кредиты, акции и т.д.).

Как показывает практика продаж, 9 из 10 ушедших потребителей уйдут молча и в дальнейшем при анализе практически невозможно будет узнать истинную причину их ухода. И лишь 1 сможет четко назвать причину, по которой он решил уйти. Но это еще совершенно не означает, что предыдущие 9 ушли по той же причине. Поэтому политику маркетинга необходимо строить главным образом на предупреждении страхов, а не на их устранении. Хотя в мировой практике есть отличные примеры устранения страхов потребителей. Например в Японии и Китае в ресторанах еду готовят при клиенте, таким образом, клиент видит весь процесс приготовления, и уже не боится есть приготовленную пищу.

Существует масса способов выяснения страхов и недовольства потребителей. Один из вариантов – книга жалоб и предложений. В основном он используется в крупных супермаркетах, ресторанах и кафе. По эффективности этот метод стоит далеко не на самом первом месте. Почему? Как показывает анонимный опрос, потребителю просто не хочется тратить время на написание жалобы, искать саму книгу (поскольку чаще всего она находится не на виду) и он просто боится дальнейшего предвзятого отношения к нему при последующих посещениях. Гораздо проще просто промолчать и уйти. Результат уже понятен – потеря потребителя и оставшаяся в неизвестности причина. При этом с высокой долей вероятности сработает эффект «сарафанного радио» - когда недо-



вольный потребитель будет отговаривать своих знакомых от посещения этого места или совершения покупки. Как итог – книга жалоб и предложений поможет выявить локальную проблему в конкретном месте, но для чего-то более глобального она практически бесполезна.

Второй метод выявления страхов – это организация так называемой «горячей линии», или call-центра. Он уже эффективнее книги жалоб, но тут в дело вступают еще 2 фактора, которые перевешивают эффект анонимности звонящего. Это социophobia многих людей и предубеждение, что их звонок не принесет абсолютно никакой пользы. Был проведен тест в одном из известных гипермаркетов – при выявлении какой-либо проблемы в торговом зале социолог предлагал позвонить по телефону в центральный офис, чтобы сообщить о проблеме. Были взяты 10 человек. Из них 7 отказались сразу, мотивировав это тем, что «нет времени» или «это все равно без толку, какая им разница», 2-ое взяли номер телефона и продолжили делать покупки, и лишь 1 направился к стойке администрации. Подобный эксперимент подтверждает высказывание, написанное ранее, что 9 из 10 потребителей «проголосуют ногами». При проведении опроса среди знакомых (200 человек) подтвердилось, что люди не хотят звонить на «горячую линию» из-за:

нежелания тратить свое время (57%);

незнания о такой возможности или отсутствия анонимности (31%)

боязни, что из-за их жалобы у кого-то могут быть проблемы (6%)

другие незначительные причины (6%).

Третий способ выявления страхов – это использование Интернет-ресурсов. Считается одним из самых эффективных методов, поскольку Интернет гарантирует полную анонимность, свободу мысли и есть возможность сбора и хранения информации. Причем это может быть как анонимный электронный ящик, так и специализированный форум. Проблема этого метода состоит в том, что не все категории населения могут пользоваться Интернетом или, как уже было сказано раньше, просто не хотят. Данный метод очень хорошо используется как на стадии выявления проблем, так и на стадии формирования идеи бизнеса.

В качестве примера приведем такой способ выявления страхов. Сотрудник (обычно маркетолог) сети АЗС заходит на сайт, например, автолюбителей, регистрируется там, сначала просматривает темы, близкие по содержанию, а потом создает тему с примерно таким сообщением: «Народ, вчера заехал заправится на заправку «№», проехал буквально километров 10, как двигатель перестал нормально работать, обороты стали нестабильные, такое ощущение, что бензин разбавленный. Кто-нибудь заправлялся на этой заправке? И вообще, кто где предпочитает заправлять свои машины? Лично я после того случая на эту заправку больше не поеду!». И дальше просто следит за этой темой, со временем добавляя туда сообщения по смыслу. Этим способом решается сразу несколько проблем – выявляются скрытые проблемы на своей заправке, объясняется, почему люди ездят на другие заправки, в чем проблемы конкурентов и тому подобное. И в дальнейшем отдел маркетинга может использовать эту информацию в рекламе АЗС, делая акцент именно на том, что они исправили какие-то проблемы у себя. В примере с заправкой текст может быть примерно следующим: «Только у нас вы можете провести экспресс-тест качества топлива, заливаемого в Ваш бак! Всего 2 минуты – и Вы будете уверены в том, что в баке Вашего автомобиля только качественное топливо и ничего лишнего!». Была выявлена проблема (качество топлива), компания устранила страх (экспресс-тест) и в дальнейшем, при проведении комплекса мероприятий с учетом полученной информации, можно вполне рассчитывать на успех.

На стадии формирования все гораздо легче, поскольку ни бренд, ни тип предлагаемой услуги еще не известен. А благодаря вышеописанному методу очень легко выявляются скрытые страхи и в дальнейшем именно на них и можно сделать «изюминку» компании – то, чем она будет выгодно отличаться от остальных. Целевая аудитория, видя рекламу компании с таким подходом, будет подсознательно формировать у себя некую квоту доверия, видя такую «заботу» о себе. И среднесрочная задача компании – не давать о себе забывать, но ненавязчивыми методами. Например, возьмем молодую пару предпринимателей, которые захотели открыть агентство по услугам няни на дому. Вроде бы все отлично – но заказов почти нет. Почему? Благодаря «форумному» методу (легенда: молодая мама, загруженная работой, хочет нанять няню,

но бояться и просит совета) были выявлены следующие страхи целевой аудитории:

- няня может увести мужа;
- няня может плохо относиться к ребенку;
- мелкое воровство (наиболее популярная проблема);
- няня может слышать внутрисемейные дела;
- чувство вины, если няня по каким-то причинам не понравилась и пришлось от ее услуг отказаться;

Как итог, фирма заключила взаимовыгодный контракт с другой фирмой, по установке систем видеонаблюдения (эта фирма получит неплохую рекламу и эффект масштаба). Ведь главная задача – не ждать, пока потребитель скажет о своих страхах (чего чаще всего и не будет), а предугадать их и предложить вариант решения раньше! Теперь при подписании контракта агентство предлагает клиентам установку системы видеонаблюдения со скидкой 60%, чтобы они могли в любой момент зайти в интернет и на специальном хостинге проконтролировать, чем заняты в данный момент няня и ребенок (убрали страх воровства, неправильного поведения) и обязательным пунктом будет смена няни раз в неделю, т.е. клиент опробует услуги 2-3 нянь и сможет выбрать одну из них для дальнейшей работы (устранение чувства вины при отказе от услуг). Довольно простой и одновременно не слишком затратный маркетинговый ход – и цель достигнута.

Опытом по изучению страхов потребителя может поделиться известная компания по продаже брендовой одежды «Mark&Spencer»(M&S). M&S начали свою деятельность в Великобритании. И они ориентировались в основном на категорию людей среднего возраста. По статистике, в Великобритании пенсионеры составляют 35% населения и они являются самыми состоятельными людьми. По исследованиям, в магазины M&S ходило только 25% пенсионеров. Но 10% – весьма ощутимая часть, которая может принести неплохие доходы.

Для исследования данной ситуации, маркетолог M&S решила провести феноменальное исследование, которое сильно отличалось от других. Сам метод проведения и его результаты шокировали всех и помогли компании развиваться по всему миру. Исследование заключалось в том, что девушка на время сама решила стать пенсионеркой. Капала себе в глаза капли, чтобы хуже ви-

деть, гримировалась, одевала специальные перчатки, чтобы имитировать артрит, сильно напрягала мышцы, чтоб они так же болели. И под видом тайного покупателя ходила в магазины. И первой неприятностью стало то, что дверь слишком тугая. Т.е. обычному человеку ее легко открыть, но а пожилой женщине уже нет. А просить помощи неудобно (тут второй сигнал – 9 из 10 людей не скажут о своих проблемах, а просто помолчат и уйдут в соседний магазин). Вторая неприятность – обычно в продавцы нанимают молодых людей, и на этом моменте происходит "конфликт поколений". Не каждый молодой человек готов терпеливо стоять и объяснять пожилому человеку необходимую информацию, даже если она очевидна. Как показало исследование – продавцы попросту игнорировали пенсионеров. Вот такое необычное исследование помогло компании M&S увеличить аудиторию покупателей в Великобритании на 15%, и после этого расширить свою сеть по всему миру.

Если подводить итоги, то стоит сказать, что надо предугадывать потребности и страхи людей и решать их оперативно. При этом необходимо помнить, что 9 из 10 потребителей будут молчать. А чтобы получить наиболее полную информацию, нужно полностью «вживаться в роль» покупателя и устранять все проблемы, которые находятся в этом исследовании.

**Михалёва Е.П.**

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории  
Брянского государственного университета  
имени академика И.Г. Петровского,  
г. Брянск, Россия*

### **РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ИННОВАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ «ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ»**

В современных экономических условиях высокую конкурентоспособность экономики обеспечивают отрасли и направления, генерирующие новые технологии. Априорным является положение о том, что устойчивый экономический рост напрямую зависит от развития и эффективного функционирования инновационной составляющей экономики, ведь на долю НТП приходится от 70% до 95% прироста ВВП развитых стран [5, с. 55].

При переходе на инновационный путь развития важнейшую роль для хозяйствующих субъектов приобретают новые технические и организационные решения, способные не только увеличить прибыль, но и повысить технологическую конкурентоспособность.

Семь высокоразвитых стран владеют 46 из 50 макротехнологий, обеспечивающих лидерство на мировом рынке (США- 20-22 технологии, Германия – 8-10, Япония – 7, Англия и Франция – 3-5, Швеция, Норвегия, Италия, Швейцария – 1-2) [10, 360]. Макротехнологии в данном контексте понимаются как совокупность всех технологических процессов по созданию определенного вида продукции и доведению ее до потребителя. Отсутствие макротехнологий приводит к технологической деградации страны.

Инновация подразумевает развитие, поступательное движение, и рассматривать их феномен в рамках только статичных постулатов классической экономики не верно. Эволюционная экономика рассматривает динамику, развитие экономических процессов и институтов, но это не значит, что к ней не применим методологический аппарат классической экономической теории.

Применим в данном случае методологию эволюционной экономики. Основными положениями эволюционной экономики

являются [8, с. 74]: признание изменений спонтанными и необратимыми процессами, порожденными взаимодействием внешних и внутренних факторов, механизм развития рассматривается в контексте изменчивости, наследственности и отбора. На поведение хозяйствующих субъектов оказывают влияние институциональные факторы. По мнению Маевского В.И., «экономическая эволюция есть процесс роста многообразия, сложности и продуктивности экономики за счет периодически происходящей смены технологий, продуктов, организаций и институтов».

Основы теории эволюционной экономики (экономики синергетики) создавались Т. Вебленом, К. Фрименом, Й. Шумпетером, А. Алчианом, Р. Нельсоном, С. Уинтером, Дж. Доси, Ш. Перес. Значительный вклад в теорию эволюционной экономики был внесен В.И. Маевским, Л.И. Абалкиным, В.М. Полтеровичем.

Анализ работ указанных авторов позволил понять основные тенденции изучения категории инновации и сформировать теоретически положения, исследование которых представлено в данной статье.

Эволюционная экономика в качестве важного гносеологического источника опирается на теорию естественного отбора. В самом деле, процесс диффузии инноваций в обществе схож с процессом естественного отбора.

Базисные инновации влекут за собой изменение хозяйственного уклада всего общества, улучшающие инновации видоизменяют и дополняют базисные, а коммерциализация псевдоинноваций не всегда экономически выгодна. Инновационный процесс можно рассматривать как поток, являющийся частью воспроизводственного процесса – такой подход характерен для исследования А.Б. Николаева и М.Н. Осьмовой, на наш взгляд, справедливо рассматривать инновационный процесс и как запас, создающий базу для формирования и диффузии новых инновационных продуктов, т.е. речь идет о накоплении «критической массы инноваций», способствующей появлению нового диффузионного процесса.

Особое внимание в эволюционной экономике уделяется процессу инноваций – их появлению, распространению, диффузии, конкуренции как одному из факторов внедрения инноваций.

По нашему мнению, процесс диффузии инноваций описывается не классической S-кривой или моделью Мэнсфилда, а с

учетом смены технологических укладов будет иметь несколько участков – скрытый и явный. Латентный участок включает фазу открытия и фазу изобретения, а явный участок, состоит из фаз повышательного и понижательного прироста общей полезности от коммерциализации инноваций. Так как на каждом из рассматриваемых участках кривой происходит прирост полезности от внедряемого новшества, то разумно исследуемую кривую назвать кумулятивной кривой диффузии инноваций в рамках одного технологического пата.

В рамках одной кривой вновь появляющиеся инновации носят кумулятивный, накапливаемый характер, собирая в себе все возрастающие потребности общества, с течением времени скачок в уровне новизны уменьшается, уменьшается общественная эффективность инновации, кумулятивная кривая носит затухающий характер в рамках одного технологического пата. К факторам внедрения нововведений со стороны предпринимательского можно отнести следующее:

- используя нововведения, предприниматель получает дифференциальную экономическую ренту за счет использования данного нововведения, действие данного фактора ограничено во времени, т.к. при активной диффузии нововведения с течением времени размер дифференциальной ренты уменьшается

- используя нововведения, предприниматель может посредством усовершенствованных методов производства снизить цену единицы товара, а значит, и получить прибыль за счет снижения цены.

Рынок инноваций (инновационный рынок, рынок инновационной продукции) характеризуется следующими показателями:

1. масштабностью – удельный вес инновационной продукции валовом производстве

2. прогрессивностью – удельный вес базисных нововведений по отношению ко всему объему инновационной продукции

3. динамичностью – скорость освоения новых достижений науки, вновь созданных технологий, т.е. удельный вес технологий нового уклада по отношению ко всем применяемым технологиям.

4. интегрированностью – осуществление эффективного взаимодействия между научным сектором, производственным сектором и рынком – сферой коммерциализации инноваций

5. эффективностью – тот прирост ВВП, который обеспечивается за счет существования инновационной составляющей экономики.

Переход из области одного технологического пата в область другого объясняется противоречиями между потребностями и производственными возможностями. Данное противоречие имеет двоякую природу, т.к. переход на новую область технологического пата осуществляется либо из-за 1) значительно возросших потребностей и их несоответствия существующим возможностям либо из-за 2) диспропорции между возросшими производственными возможностями и отставанием потребностей общества

В первом случае значительно возросшие потребности общества не могут быть удовлетворены путем совершенствования существующих поколений техники, и как следствие, возникает противоречие между существующими потребностями и производственными возможностями, это противоречие находит свое разрешение в появлении новых товаров, услуг, рынков. Возрастает спрос и на конечные инновационные товары и на принципиально новые научно-технические решения – речь идет о спросе на первичном и вторичном инновационных рынках, в данном случае речь идет об эффективном спросе на инновационную продукцию. Другим фактором, способствующим качественному скачку из области одной S- кривой в область другой S- кривой являются противоречия между возросшими возможностями и отстающими потребностями. В этом случае происходит формирование новых потребностей у потребителей инновационной продукции, предложение в данном случае является эффективнее спроса в краткосрочной перспективе.

### Литература

1. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика – Издательство «Академия естествознания», 2011. – 246с.

2. Алчиан А. «Неопределенность, эволюция и экономическая теория» // альманах «Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса» / редкол.: Я.И. Кузьминов, В.С. Автономов, О.И. Ананьин и др.; Гос.ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 533с.



3. Анчишкин А.И. Наука-Техника – Экономика – М.: Экономика, 1986. – 384с.
4. Барютин Л.С. Управление техническими нововведениями в промышленности. Л.: Из-во ЛГУ, 1986. – 346 с.
5. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса – Москва: Экономика, 2010. – 255 с.
6. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2006. – 584 с.
7. Маевский В.И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Эволюционная экономика: проблемы и противоречия теории и практики (доклады и выступления участников международного симпозиума) М., 2000. – С. 74
8. Медведев В.А. Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. – М.: Альпина Паблицер, 2003. – 440 с.
9. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / рук. автор. колл. Д.С. Львов. М.: ОАО Издательство "Экономика", 1999. – 733 с.

**Shevchenko O.O.**

*k.e.n, Associate Professor of Economics*

*Donbass State Engineering Academy*

*Kramatorsk, Ukraine*

## **THEORY OF NATIONAL ECONOMY: METHODOLOGICAL ASPECTS**

The problem of economic development was and remains one of the most important in economic theory. In the national economy were certain difficulties selection criteria of growth and socio-economic priorities. In connection with this theory, composition and growth patterns at the center of scientific debate, and their rationale revealed conflicting opinions and conflicting approaches.

Having disputed assessments, forecasts and methods of economic growth requires excursion into the domain of world economic thought, a synthesis of theoretical and modeling principles of economic development.

At the beginning of the XXI century economics is quite abeyance on the issue of long-term forecast of social changes taking place in society, and explanations of the economic policy of the current government in the economic development of the national economy. This situation suggests that economic science, which should explain the reality offer consequences of certain events and making the most rational development options, a number of subordinate problems in reasoning and predicting the long-term trajectory of economic development. This is primarily due to the absence of a complete theory of economic development, which should be understood by adequate theoretical generalizations used to develop new paradigms of economic development and effective decisions.

There is a need to improve existing ideas about the development and raises the question of substantial modernization categorical foundations of the doctrine of development.

Much of the economic development depends on the ability to review the current model of economic development based on global integration in the world community. Modern economic reality shows that prospects, growth and overall vector of socio-economic development is determined, to some extent, globalization processes and the ability of national economies confront global challenges. There is a need to assess the impact of the global crisis of the XXI century and study ways of modernizing economic development taking into account the evolution of theories of economic transformation, system recessions and globalized environment.

The issue of economic development are constantly under review by both foreign and domestic researchers is the subject of much scientific debate. The study of economic development has been the object of attention even in classical political economy. Some aspects of the problem highlighted W. Petty, Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx.

Recent studies of economic development based on empirical reality, summarize individual processes and categorical hierarchy which reflects the original concept development and at the same time

creates a possible theoretical framework of research in this category. They considered the economic development of a systematic approach, synergy, as the process of changing, resulting in a new state of the economic system [1, p. 123, 2, p. 711, 3, p. 215].

General theoretical and methodological aspects of economic development highlights the works of Volchek, W. Majewski, R. Nelson, R. Nureyeva, V. Tarasevich and other scientists.

The nature and dynamics of economic development, structural changes that accompany this process, as well as technical and technological parameters that determine these changes were the focus of such prominent foreign scientists theorists as S. Glazyev, G. Still, M. Kaletsky, M. Kondratiev, S. Kuznets, Schumpeter, J. Yakovets and others.

Features institutionalization of socio-economic development deals in the works of the socio-institutional economic thought in D. Bell, Veblen, Galbraith J., G. Myrdal, Rostow, E. Toffler, J. Hodgson and other authors.

Institutional analysis of economic development is in the works of Bodrov, V. Geytsa, Gritsenko, V. Dementieva, V. Novitsky, D. North, A. Nosov, R. Nureyeva, Y. Petrun Reshetylo V., A. Chukhno and others.

In recent decades, the domestic economic science actively conducted research components of technological development, innovation of the mechanisms in the works of Bazylevych, Yeshchenko P., Semynozhenko V., L. Fedulova.

Methodological basis for the study of theories of globalization, sustainable development became scientific papers O.Bilorus, M. Blaug, A. Galchynskogo, L. Dmytrychenko, M. Yermoshenko, G. Zadorozhniy, D. Lukyanenko, Y. Pakhomov.

However, despite the obvious achievements of economic science in the study of scientific problems outlined devoted to structural development of the national economy and a lot of questions at this time remain even in the theoretical and methodological aspects. Therefore, it is necessary conceptual understanding and systematic study of theories of economic development and the formation of a new doctrine of development in specific historical conditions of the modern transformation of the national economy.

Changing views on the problems of economic development in economic science, the need to build such a doctrine of economic development, which will be able to pull the economy out of crisis.

Economic crisis has always been a prerequisite for theoretical breakthroughs in economic science. The crisis has exacerbated all the contradictions, identifies weaknesses in front of people's consciousness of the diversity of economic forms, thus creating opportunities for a deeper understanding of the essence of economic phenomena and processes. Mainstream as a leading current economic theory, was not ready to give adequate answers to the challenges of time [4, p. 12, 5, p. 218].

Now many researchers attributed the outcome of the critical state in economic science with the development of evolutionary economics, and interdisciplinary concepts (theory of complexity, synergy, ekonofizyks).

A sufficient number of unsuccessful attempts to predict economic conditions leads to a significant modification needs classical methods for evaluating economic development [6, p. 878, 7, p. 311].

Accordingly points globalization needs for theoretical and practical bases of economic development is the urgent problem of determination of the trajectory of the national economy. It is necessary, in the opinion of the author, further research elements of cycling with the delimitation of static and economic processes in economic systems that give the opportunity to create an adequate modern paradigm of economic development based on contradictions among countries in a single globalized space.

### **Literature**

1. Ostrom, Elinor. Governing the commons. The Evolution of institutions for collective action. – NY : Cambridge University Press, 1990. – 181 p.

2. Rhodes, R. A. W., Binder, Sarah A., Rockman Bert A. The Oxford handbook of political institutions; Oxford handbooks of political science (T. 2). – NY: Oxford University Press, 2006. – 816 p.

3. Steinmo, S. et al. (eds) Structuring politics. Historical institutionnalism in comparative analysis. – NY: Cambridge University Press, 1992. – 703 p.

4. Stigler, George J. The process and progress of economics / George J. Stigler // Nobel Memorial Lecture by Graduate School of Business, University of Chicago. – 8 December, 1982. – 20 p.

5. The new institution economics : a collection of articals from the Jurnal of institution & theoretical economics / introd.and ed. Eirik G.Furubotn and Rudolf Richter. – Tubingen : Mohr. 1991. – 372 p.

6. Weber, Max. Economy and Society. – Berkeley: University of California Press, 1978. – 1470 p.

7. Williamson, Oliver E. / The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead / Oliver E.Williamson // Journal of Economic Literature. – 2000. – No.38(3). – P. 595.

**Зухба Д.С.**

*МВА, к.э.н., доц. кафедры Внешнеэкономической  
деятельности предприятий  
Донецкого национального технического университета  
г. Донецк, Украина*

## **ДИЛЕММА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТОВАРОВ**

В экономической науке существует глубоко разработанные концепции, объясняющие сущность ценообразования традиционных товаров [1]. Можно выделить следующие три подхода к ценообразованию: сравнительный анализ цен конкурентов (Competitive analysis); ценообразование на основе себестоимости (Cost-based pricing); ценообразование на основе покупательной способности (Price-based costing). Они носят характер в определенной степени конкурирующих друг с другом и применимых для различных обстоятельств подходов. В тоже время в рамках важнейших парадигм, школ экономической теории они логично обоснованы с фундаментальными базовыми принципами таких теорий. Определенную сложность представляют собой попытки конструирования концепций ценообразования инновационных товаров [2]. Еще более актуальной представляется проблема противоречивости долгосрочной стратегии ценообразования на инновационные товары,

носящие характер подрывных изменений (как продуктовых, так и технологических) в экономической системе.

В развитых экономических системах современного общества роль инноваций становится все более определяющей не только текущую конкурентоспособность, но и перспективы долгосрочной жизнеспособности всей хозяйственной системы. В начале 21 века по существующим оценкам наукоемкие производства стали основными двигателями прироста мирового продукта, их доля в этом показателе составила 85% [3, с.13]. Понимание этого факта носит характер практически аксиомы. В тоже время, мотивы инвестирования в принципиально новые товары, так называемые подрывные инновации, имеющие существенные качественные отличия в сравнении с ранее существовавшими товарами, и развитие технологий их производства зачастую малы именно в крупных и успешных предприятиях. Как указывает Кристенсен [4, с.16], предубеждение зрелых компаний в том, что интенсивное инвестирование в подрывные технологии не является рациональным технологическим (и экономическим – Д.З.) решением, имеет три причины. Первая причина состоит в относительной простоте, дешевизне и, как следствие, низкой прибыльности подрывных инноваций. Вторая – в их возникновении на новых и ограниченных по размерам первоначальных рынках. Третья – основным традиционным потребителям, приносящим большую часть дохода компаний, поначалу подрывные продукты вовсе не нужны. У них просто ограничены или отсутствуют возможности применять их. В терминах экономической теории это означает ограниченность для них потребительной стоимости подрывных инноваций или вовсе не имеют ее.

В этих условиях возникают две модели поведения компаний, которые создают обманчивое впечатление текущей стабильности именно потому, что они же в долгосрочном стратегическом плане подрывают все перспективы развития инноваций и тем самым предоставляют относительно более динамичным и зачастую маленьким по экономическим масштабам конкурентам существенные конкурентные, в том числе и ценовые, преимущества. Эти два сценария уменьшение или сокращение объема исследований, а также неспособность использования инноваций, несмотря на проводимые исследования. Более подробный анализ этих сценариев

поведения компаний приведен в исследовании Стефик М., Стефик Б. [5, с.14-16].

В этом аспекте инвестирование исследований и инноваций для каждого бизнеса представляет собой рискованную тактику, при которой полный отказ от нее создает угрозу стратегическому будущему, а излишнее использование – уменьшение текущей располагаемой прибыли и неопределенные результаты, которыми не всегда удается воспользоваться в будущем. Цена продукции при последнем подходе может увеличиться сразу же, а при первом – в отдаленной перспективе. В тоже время никто не может с полной уверенностью сиюминутно утверждать, какие именно затраты обоснованы точки зрения будущих перспектив.

Подрывные инновации изменяют понимание ценности на рынке. Первоначально такое изменение происходит в ограниченных масштабах. Как правило, они имеют не самые лучшие традиционные характеристики, ценившиеся уже существующими клиентами, но обладают принципиально новыми свойствами, особо ценными для периферийных клиентов. Тем самым возникают новые потребительские стоимости и новые рынки. Й. Шумпетер демонстрировал, что в момент появления инновации на рынке «...общее количество производственных услуг, которым располагает народное хозяйство, разумеется, не возрастает, но возникает новый спрос, который поднимает цены на производственные услуги и таким образом частично ослабляет спрос, существовавший до последнего времени. Именно так и происходит “изъятие благ из привычных областей их применения” и их использование в новых областях...» [6, с. 219]. В свою очередь, такие процессы приводят к формированию новой стоимости. Причем это формирование происходит не одномоментно, а в процессе некоторой распространенной во времени эволюционной динамики, в процессе которой происходит оценка потребительских свойств и совершенствование технологии производства инновации [7]. В процессе инновационной деятельности «...сталкиваясь с экзогенными изменениями и испытывая новые технологии и варианты политики, фирмы располагают ограниченной базой для суждения о том, какая альтернатива работает лучше. Им, возможно, будет даже трудно очертить круг приемлемых вариантов, подлежащих рассмотрению» [8, с. 495]. Сложившиеся рутины принятия решений относительно идентификации стоимости не срабатывают – не отлажена техноло-

гия, не определен объем производства на зрелой стадии жизненного цикла товара, не выявлены в полной мере основные потребительские качества товара. Участникам обменных сделок, предметом которых выступает инновация, приходится продвигаться во многом «на ощупь» определяя его стоимость. При этом правильные решения не заданы и их можно получить только по результатам реакции рынка на принятые не самые оптимальные решения. «Со временем наименее удовлетворительные реакции (с точки зрения реагирующих организаций) будут исключаться, а хорошие реакции – более широко применяться» [7, с. 496]. Постепенно это приведет к формированию общепринятого уровня стоимости данного товара.

Особо стоит отметить, что в процессе формирования стоимости действуют не прямые и даже не функциональные зависимости, а, как правило, корреляционные и вероятностные. То есть, не существует однозначно заданной траектории: если сделано и использовано в производстве такое-то изобретение, то его стоимость будет меняться таким-то образом, по такой-то траектории и через некоторое время она будет составлять такую-то величину. Принципиальная возможность принятия различных и непредсказуемых полностью реакций хозяйственными субъектами создает принципиальную невозможность описания заранее всех нюансов формирования стоимости инновации.

Выводом из проведенного исследования является существование дилеммы в ценообразовании «подрывных» инновационных товаров. Эта дилемма создает перспективы развития некоторых инноваций, которые смогут в процессе эволюционного приспособления к конъюнктуре рынка и формирования ценности и стоимости нововведений создать новую категорию потребителей, заинтересованных в их активном использовании. В тоже время этот процесс приводит к обесценению ранее существовавших традиционных товаров.

### Литература

1. Дейли Дж. Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества. – М.: Вильямс, 2003. – 304 с.
2. Похлебкин Д. Цена инноваций Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/1363018/>.



3. Изменение глобального экономического ландшафта: проблем и поиск решений – М.: ВШЭ, 2011. – 395с.
4. Кристенсен Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании – М.: Альпина, 2004. – С. 16.
5. Стефік М. , Стефік Б. Прориви: Історії та стратегіїрадикальних інновації / Пер. з англ.. Д.Конарева, Л.Савіцька – К.: Вид. Олексія Капусти (підрозділ Агенції «Стандарт»), 2005. – 276 с.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
7. Зухба Д.С. Эволюционное формирование стоимости и перераспределение ресурсов в инновационной экономике. / Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение: Вторая Международная конференция; Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 22-24 апреля 2009 г. Сборник статей: Том 1 / Под ред. В.П.Колесова, Л.А.Тугова. – М.: Экономический факультет МГУ им. М.В.Ломоносова; ТЕИС, 2009. – С. 45-48.
8. Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

**Зухба О.М.**

*к.е.н., доцент кафедри Економічної теорії  
та державного управління  
Донецького національного технічного університету  
м. Донецьк, Україна*

## **РИНОК ОСВІТИ І РИНОК ПРАЦІ: ІНСТИТУЦІЙНІ ОБМЕЖЕННЯ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПОГОДЖЕННЯ**

Світова економіка поступово відновлюється після недавньої фінансово-економічної кризи, однак, її наслідки відчуються дотепер. При цьому існують проблеми зі здатністю урядів керувати темпами відновлення, а рівень державного боргу і безробіття залишається високим. Безпрецедентними є темпи і масштаби глобалізації, характерними рисами якої є поглиблення економічної інтеграції, зростання міжнародної торгівлі, обширна географічна фрагментація виробничих процесів. Забезпечити стійку конкурен-

тоспроможність України в кризовий та найближчий посткризовий період може її інноваційно-орієнтований розвиток та інтеграція в світовий економічний простір. Багато в чому це буде визначатися рівнем інноваційності її наукової та освітньої системи.

Інноваційний розвиток передбачає формування адекватного інституційного середовища. Найвища концентрація науково-технічного та інноваційного потенціалу звичайно формується в наукомістких комплексах. Однак інноваційна продукція вітчизняних виробників в області високих технологій в основному неконкурентоспроможна на міжнародних ринках, та й на внутрішньому ринку тенденції негативні. Так, питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні знизилася майже вдвічі: з 1,36% у 1996 році до 0,8 у 2011 р, так само знизилася питома вага реалізованої продукції в обсязі промислової: з 6,8% у 2000 р. до 3,8 у 2011 р.[1] Розрізненість цілей, відсутність єдиної стратегії інноваційного розвитку призводять до низьких показників конкурентоспроможності України на світовому рівні. Факт інформаційно-інноваційної нездатності України підтверджує доповідь, оприлюднена за результатами дослідження конкурентоспроможності в сфері інформаційних технологій (ІТ). В 2008 році Україна зайняла 57-е місце в світі по індексу конкурентоспроможності в сфері ІТ (з 66 можливих), погіршивши свій результат 2007 року (56 місце) [2, с. 55]. Тому дослідження чинників забезпечення інноваційного розвитку України нагальні та актуальні.

Певним індикатором економічного становища всієї соціально-економічної системи країни постає стан ринку праці. Інноваційна економіка генерує попит на нові професії та спеціальності, детермінує зростання вимог до якості робочої сили. Проблема низької затребуваності ринком праці кваліфікованих випускників є дуже актуальною: в Україна частка не працевлаштованих після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації становить більше 18% (2000 р. – 18,3%, 2011 р. – 18,7%) [3].

Формування інноваційної складової освіти в контексті проблеми відтворення людського капіталу та ефективної зайнятості в Україні, його інтеграції в світові процеси об'єктивно вимагає перегляду підходу до попиту на робочу силу в розрізі професій та рівня кваліфікації. Одна група дослідників (насамперед це представники рекрутських агенцій та служби зайнятості) вважає, що

сьогодні є найбільш затребуваними та будуть такими ще довго менеджери по продажам, спеціалісти технічного профілю, робітники різних спеціальностей, бухгалтери нижчої ланки та продавці. Однак, така структура зайнятості в більшій мірі відповідає потребами економіки екстенсивного типу та не має нічого спільного зі стратегією інноваційного розвитку. Інша група спеціалістів (представники Міністерства освіти та науки) підкреслює надлишок дипломованих юристів, економістів, гуманітаріїв іншого профілю. який сформувався за роки вільного ринкового підприємництва в сфері освіти і заявляє про необхідність значного збільшення підготовки фізиків, хіміків, інженерів, спеціалістів інших технічних напрямків. Але більшість з них, отримавши безоплатну освіту, намагаються отримати другу вищу освіту, як правило, економічну або юридичну, що забезпечує їм доступ до інноваційних та більш високооплачуваних видів економічної діяльності. Третя група дослідників найбільш перспективних напрямків підготовки робочої сили (представники консалтингових фірм) називає спеціалістів з комерціалізації наукових розробок, які володіють нанотехнологіями, біотехнологіями, фарміндустрією, молекулярною медициною, телекомунікаціями тощо, які найчастіше взагалі відсутні в номенклатурі спеціальностей.

Склався певний парадокс, коли з одного боку необхідно підвищення освітнього рівня населення принципово нового профілю, а з іншого – є значна надлишкова кількість робітників, необхідних для певного рівня фактичних робіт, затребуваними є професії для виробництва, що реально існує, і це стає суттєвим обмеженням інноваційної перебудови економіки. Тому вирішення проблеми створення умов інноваційного відтворення людського потенціалу на всіх рівнях (домогосподарства, підприємства, регіону, країни, світу) стає головною умовою структурної перебудови економіки.

Проблема загострюється ще й тим, що ринок освітніх послуг реагує на запитання ринку праці з певним часовим лагом, якій визначається необхідністю витрат часу на підготовку спеціаліста, його працевлаштування та адаптацію до конкретного виробництва. В розвинутих країнах світу ще з середини 80-х років активізувалася робота з узгодження ринку освіти з тенденціями розвитку ринку праці.

В зарубіжній практиці накопичений чималий позитивний досвід вирішення проблем в цій сфері. Так, в Данії починаючи з третього курсу впроваджується вузька професійна спеціалізація,

яка сприяє працевлаштуванню випускників. Німеччина використовує різні варіанти первинної професіоналізації: освіта на робочому місці, модель «трудоного року», яка передбачає роботу в межах соціальних проєктів; широке залучення зовнішньої трудової міграції. Ще одним важливим інструментом формування оптимальної структури німецького ринку праці є концентрація професійно-технічної освіти за територіальним принципом – окружні (центральної) та земельні (місцеві) центри.

Успішну інституційну систему регулювання ринків праці та освіти розробила Шотландія, яка створила незалежну недержавну організацію - Шотландське кваліфікаційне управління, що консолідує діяльність посередницьких структур на ринку праці, експертів та роботодавців з метою узгодження освітньої політики та політики зайнятості. Аналогічну інституцію створила Велика Британія, де створена мережа Галузевих рад з розвитку професійних навичок, в рамках якої співпрацюють роботодавці, заклади освіти, кадрові агентства та служба зайнятості. Асоціація Національних рад з професійних профілів, створена в Нідерландах у 1954 році, виконує аналогічні функції: разом з соціальними партнерами визначає зміст освіти та випускні кваліфікації, виступає як методичні центри з проблем освіти та працевлаштування.

Лідером у розробці прогнозів професійно-кваліфікаційного попиту на робочу силу з 60-х років ХХ століття є Сполучені Штати Америки. В США діє Федеральна урядова програма «Технічна підготовка робочої сили», регіональні програми й аналітичні центри в окремих штатах, центри працевлаштування при університетах. В рамках Національної ради зі стандартизації навичок розробляються стандарти та оціночні процедури для п'ятнадцяти секторів економіки США. З 1980-х років створена міжвідомча комісія з питань професійних вмінь, до складу якої входять лідери бізнесу, представники сфери праці, освіти та урядових структур.

В Сінгапурі створено низка двосторонніх технічних інститутів з Німеччиною, Японією, Францією, заснований Фонд підвищення кваліфікації для фінансування підвищення кваліфікації робітників і розвитку здібностей роботодавців в сфері професійно-технічної освіти.

Питаннями узгодження розвитку сфери освіти та ринку праці в Індії займається Комісія з планування підготовки кадрів, метою якої є розширення інфраструктури освіти за рахунок ство-

рення Міністерством труда та зайнятості інститутів і центрів індустріальної підготовки. З такою ж метою функціонує Федеральний Центр сприяння зайнятості учнівської молоді Росії, якій координує більше 90% ВНЗ Росії та майже 60% навчальних закладів середнього рівня підготовки. Розроблена Міжвідомча програма сприяння працевлаштуванню та адаптації випускників до вимог ринку.

Республіка Корея створила державну систему професійної підготовки при Міністерстві праці з метою збільшення кількості кваліфікованих робочих і ремісників, а в Законі про спеціальні заходи в сфері професійної підготовки наказано всім підприємствам з чисельністю робітників понад 500 чоловік щорічно навчати не менше 15% їх робочої сили.

Одним з міжнародних інститутів вирішення проблем співвідношення вимог ринку праці та підготовки кваліфікованої робочої сили є міжнародна організація праці (МОП), яка підкреслює, що держави повинні сприяти навчанню і підготовці кадрів на підприємствах і брати участь у підготовці кадрів з необхідними компетенціями спільно з закладами освіти.

Ефективними інструментами узгодження ринків освітніх послуг та праці в усьому світі, насамперед у Західній Європі та країнах СНД, є академічні бюро кар'єри та центри працевлаштування випускників при університетах. Взаємодія роботодавців і закладів освіти відбувається також у формі галузевих кластерів.

Таким чином, аналіз світового досвіду погодження освітньої діяльності та ринку праці показав широкий спектр можливих інструментів їх регулювання, які доцільно використовувати і в Україні.

### Література

1. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт. / Держкомстат України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бобков А.М., Каптуренко Н.Г., Тульку Я.И., Бобров Е.Ю. Кто мы в современном мире? (Украина в международных сравнениях). – Донецк: МСПСБ-Пресс, 2010 – 122с.
3. Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2000-2011 рр. / Держкомстат України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## **СЕКЦИЯ 5. Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленности, АПК и сельского хозяйства, строительства, транспорта, связи и информатики, сферы услуг)**

**Варава Л.М.**

*д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування ДВНЗ «Криворізький національний університет» м. Кривий Ріг, Україна*

**Крутов Г.В.**

*к.т.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування ДВНЗ «Криворізький національний університет» м. Кривий Ріг, Україна*

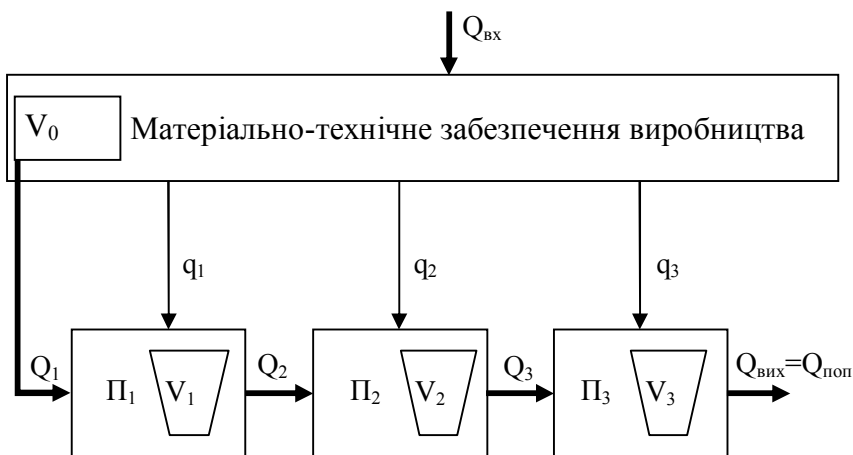
### **ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ БАГАТОЛАНКОВОГО ПОТОКОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

Сучасні економічні умови створюють необхідність корінної зміни методів господарювання підприємств у напрямку економного ставлення до обмежених ресурсів. При управлінні ресурсозбереженням підприємство повинно враховувати, з одного боку, попит на продукцію, а з іншого – необхідність ефективного використання трудових, сировинних, технічних, фінансових і інших ресурсів, що залучаються до виробництва.

Характерною рисою сучасного ринку є змінний характер попиту на продукцію підприємств. Це обумовлено високою ціновою конкуренцією на ринку більшості товарів, високим рівнем спеціалізації сучасного виробництва, використанням різних цінових стратегій на різних етапах життєвого циклу продукції і т.і. Нерівномірність руху матеріального потоку підсилюється недовілками в організації виробництва, незадовільною роботою менеджерів.

На рис.1 наведено схему багатоланкового потокового виробництва, за якою організовано більшість технологій самих різних галузей: гірничодобувної, хімічної, металургійної, машино-

будівної та інших. Для спрощення виробництво представлено трьохланковою структурою, на вхід якої надходить основний матеріальний потік з продуктивністю  $Q_1$ . Цей потік надходить із складських запасів підприємства  $V_0$  (запаси сирової руди, хімічної сировини, залізорудної сировини, поковок для механічної обробки і т. і.), які поповнюються ззовні на умовах контрактів на поставання ( $Q_{вх}$ ). Кожна виробнича ланка представлена виробничою дільницею, яка має номінальну продуктивність  $\Pi$  і складською дільницею, яка має максимальний об'єм  $V$ . Остання за ланцюжком складська дільниця  $V_3$  виконує функцію складу готової продукції підприємства.



*Рис. 1. Блок-схема багатоланкової виробничої системи*

На вхід кожної ланки також поступає додатковий матеріальний потік  $q$  (витратні матеріали, комплектуючі, енергоресурси і ін.) для забезпечення виробництва. Цей додатковий матеріальний потік в умовах конкретної технології синхронізується із матеріальним потоком  $Q_i$ .

Імітаційне моделювання має безперечні переваги в порівнянні з аналітичними методами досліджень. Імітаційна модель формалізовано описує об'єкт й імітує його поведінку [1, с. 654]. Але суттєвим недоліком є те, що результати моделювання завжди мають поодинокий характер при фіксованих значеннях вихідних

умов. Тому для узагальнення результатів, виявлення закономірностей функціонування системи результати, отримані за допомогою імітаційної моделі, необхідно обробити методами кореляційно-регресійного аналізу.

Імітаційна модель, структура якої представлена на рис. 2, розроблена з метою оцінки впливу параметрів виробничої системи, в тому числі і фактору оптимізації управління, на ефективність роботи системи.

Оптимізація управління передбачає наскрізне (скоординоване) управління ланками системи із одночасним згладжуванням нерівномірності попиту. В якості незалежних змінних моделі приймалися: математичне очікування попиту  $M_Q$ ; середньоквадратичне відхилення (показник варіації) попиту  $\sigma_{non.}$ ; коефіцієнт автокореляції попиту  $r_{non.}$ ; наявність або відсутність режиму оптимізації управління.

З урахуванням ймовірнісного характеру попиту на готову продукцію випадкові значення поточного попиту задавалися за допомогою генератора випадкових нормально розподілених чисел (ГВЧ). Унормовані значення ГВЧ (нульове математичне очікування, одиничне середньоквадратичне відхилення і відсутність автокореляції) перетворювались моделлю в випадкові величини попиту із змінними параметрами  $M_Q, \sigma_{non.}, r_{non.}$

$$Q_{non. nom.} = M_Q + X_j;$$

де  $Q_{non. nom.}$  – випадкове значення поточного попиту;

$X_j$  – часовий ряд корельованих значень випадкової функції з нульовим математичним очікуванням і показником варіації  $\sigma_{non.}$ .

$$X_j = r_{non.} X_{j-1} \sqrt{1 - r_{non.}^2} \sigma_{non.} Y_j,$$

де  $Y_j$  – часовий ряд унормованих значень ГВЧ.

Для кожної реалізації режиму, що імітувався, визначались статистичні показники ефективності. За умов багаторазового повторювання імітаційного експерименту формувалася вихідний масив показників ефективності, який аналізувався з метою виявлення ступеню впливу факторів, в тому числі і оптимізації управління. В якості залежних параметрів визначались показники резерву продуктивності  $k_{pez.i}$  ланок і резерву складських запасів  $V_i$ .



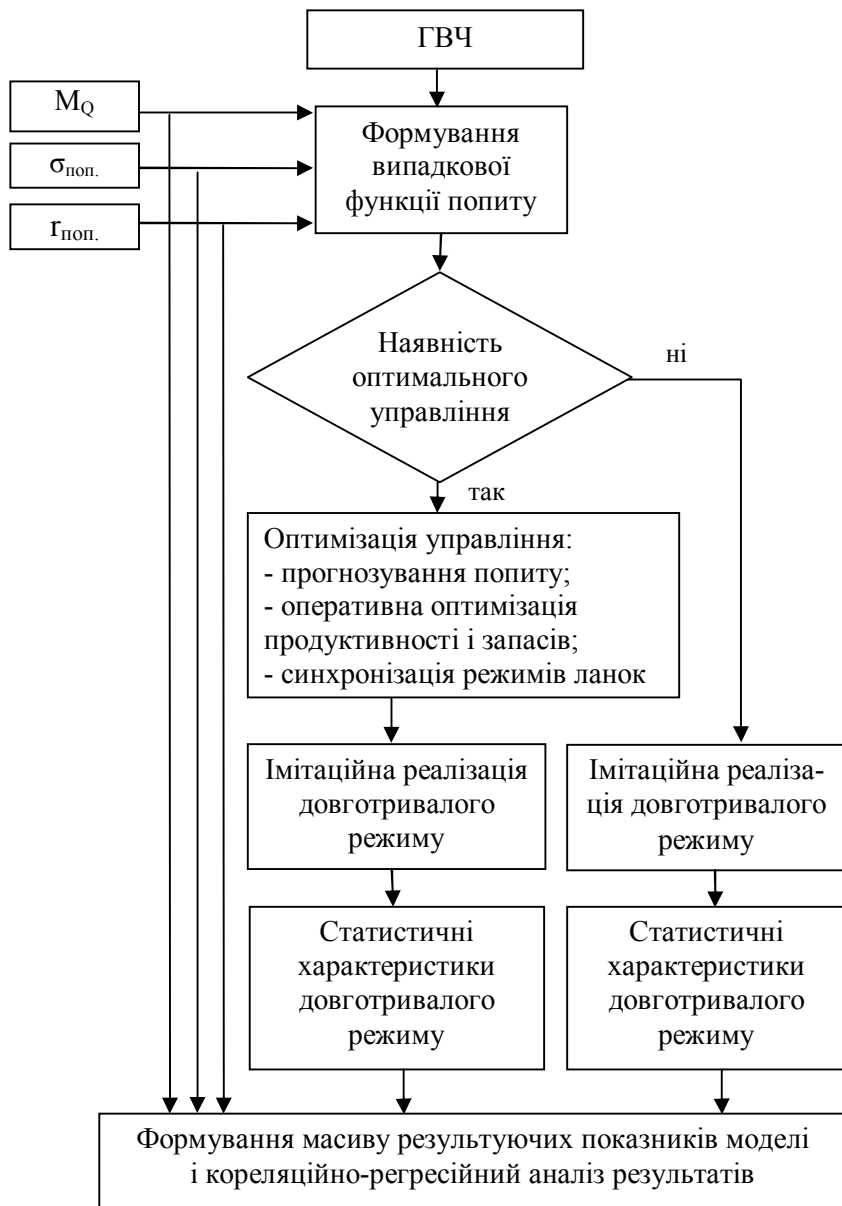


Рис. 2. Укрупнена структура імітаційної моделі управління виробничою системою

Результати імітаційного моделювання процесу управління дозволили зробити наступні висновки:

1. Оптимізація управління виробничою системою є ефективною при обмежених резервах потужностей і складських об'ємів, що характерно для вимог мінімізації капітальних витрат і підвищення коефіцієнту завантаження обладнання. В діапазоні значень коефіцієнта резерву продуктивності  $k_{рез.} = 1,12-1,34$  при складських резервах  $V_i = 3,2-3,5$  оптимізація управління на 9-11% підвищує пропускну спроможність системи.

2. Для значень резерву продуктивності  $k_{рез.} < 1,12$  при відповідних складських резервах  $V_i < 3,2$  спостерігається різке зменшення пропускну спроможності виробничої системи і оптимізація управління не виводить ланку системи із стану «вузького місця».

3. При збільшенні нерівномірності попиту ефективність режиму оптимізації управління підвищується. Оптимізація управління стабілізує рівень пропускну спроможності системи при зростанні нерівномірності попиту.

4. Ефективність управління збільшується при підвищенні автокореляції попиту. Автокореляція погіршує умови пропускну спроможності, але в меншій мірі, ніж зростання загального рівня і варіації попиту.

5. Діапазон зміни обсягів складських запасів проміжних ланок виробничої системи за умов скоординованого управління незначний (8-10% від діапазону змін запасів готової продукції). Цей діапазон обумовлений лише похибками прогнозування і реалізації керуючого впливу оптимального управління.

6. Оптимізація управління виробничою системою дозволяє розширити «вузькі місця» системи саме за умов обмежених виробничих і складських потужностей, що еквівалентно економії капітальних вкладень.

Таким чином, оптимізація управління багатоланковим потоковим виробництвом забезпечує максимальну стабілізацію режиму виробництва шляхом згладжування нерівномірності попиту. За обмежених виробничих фондів зростання пропускну спроможності адекватно збільшує продуктивність виробництва, а за умов нарощування виробничих потужностей оптимізація управління призводить до відповідної економії капітальних витрат.

Ці заходи для умов гірничозбагачувального виробництва ПАО «Північний ГЗК», м. Кривий Ріг дозволяють в середньому на 7-9% підвищити пропускну спроможність виробничої системи комбінату.

### **Література**

1. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник / За ред. О.Т. Івашука. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. – 704 с.

**Троц І.В.**

*аспірант кафедри обліку і аудиту  
Хмельницького національного університету  
м. Хмельницький, Україна*

## **ДІАГНОСТИКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА**

Для успішного функціонування всі суб'єкти господарювання повинні враховувати можливі та наявні фактори дестабілізації їх діяльності. Сучасні умови господарювання характеризуються такими особливостями як нестабільність політичного, правового та економічного поля для діяльності підприємств. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність в прогнозуванні подальшої діяльності підприємства та максимальне виявлення всіх можливих загроз, що провокують появу кризи та як наслідок – банкрутство.

У перекладі з грецької «діагностика» трактується як розпізнавання, визначення. Загалом, діагностика являє собою систему, що складається з комплексу дослідницьких процедур для визначення стану об'єкта чи явища та виявлення в них «вузьких» місць. Тому, за сучасних нестабільних умов господарювання для підприємств дуже важливо вчасно виявити «хворобу», установити правильний діагноз, зрозуміти причини негараздів та їх можливі наслідки. Саме діагностика може точно вказати чи зможе підприємство розрахуватися у встановлений термін за своїми зобов'язаннями, викрити причини наявного стану, розробити та реалізувати заходи

з питань виходу підприємства з кризи. Під діагностикою банкрутства розуміють своєчасне розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві [1, с. 201].

Діагностика кризи розвитку підприємства – це система ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу, спрямованого на виявлення ознак кризового стану підприємства, оцінку загрози банкрутства та подолання кризи. Діагностика кризи визначається одним з необхідних етапів процесу антикризового управління, оскільки саме її результати дають змогу визначити ступінь розвитку кризи, її масштаби, реальність та очікуваний час виникнення ситуації банкрутства, обґрунтувати заходи, необхідні для її подолання, оцінити можливості підприємства щодо подолання кризи та прогнозування наслідків подальшого розвитку ситуації [1, с. 166].

Діагностика банкрутства підприємства залежно від цілей і методів здійснення підрозділяється на дві основні системи:

- 1) система експрес-діагностики банкрутства;
- 2) система фундаментальної діагностики банкрутства.

Експрес-діагностика являє собою миттєвий погляд на господарську ситуацію, коротке дослідження різних аспектів діяльності підприємства з метою виявлення проблемних сфер в управлінні і отримання попередніх оцінок поточного стану [4, с.182]. Система експрес-діагностики забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства і дозволяє вчасно прийняти оперативні заходи з їх нейтралізації.

При глибокій фінансовій кризі або фінансовій катастрофі система експрес-діагностики повинна доповнюватися системою фундаментальної діагностики так як саме на основі її результатів проводиться активне антикризове управління. Внаслідок проведення такої діагностики банкрутства відбувається: поглиблення результатів проведеної оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, підтвердження отриманої попередньої оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства, прогнозування можливих негативних наслідків та оцінка здатності підприємства нейтралізувати загрозу банкрутства за рахунок власного ресурсного потенціалу. Отже, фундаментальна діагностика

банкрутства дозволяє обрати ефективні методи майбутнього фінансового оздоровлення підприємства [2, с. 49].

Крім того, комплексна діагностика дає змогу визначити поточний стан справ і оцінити інноваційний потенціал підприємства, детально вивчити проблеми, окреслені на етапі експрес-діагностики, і виявити причини їхнього виникнення [4, с. 183].

Кожна із запропонованих методик є ефективною та використовується залежно від цілей та завдань, що на неї покладаються: експрес-діагностика – коротке і швидке дослідження найбільш інформативних показників діяльності підприємства; фундаментальна діагностика – повна і глибока діагностика діяльності підприємства.

Процес діагностики банкрутства підприємства можна умовно поділити на певні послідовні етапи її проведення. Скібіцький О.М. виокремлює наступні загальні етапи проведення діагностики кризового стану підприємства:

1. Створення інформаційної бази дослідження.
2. Діагностика кризового стану і загрози банкрутства.
3. Прогнозування наслідків виникнення ситуації банкрутства.
4. Дослідження й оцінка потенціалу виживання підприємства.
5. Узагальнення результатів діагностики кризи [5, с. 155].

В свою чергу, Данілов О.Д. і Пасєнко Т.В. більш детально конкретизують етапи діагностики банкрутства, серед яких:

1. Систематизація основних факторів, що обумовлюють кризовий фінансовий розвиток підприємства.
2. Проведення комплексного аналізу з використанням спеціальних методів оцінки впливу окремих факторів на кризовий фінансовий розвиток підприємства.
3. Прогнозування розвитку кризового фінансового стану підприємства під негативним впливом окремих факторів.
4. Прогнозування здатності підприємства до нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішнього потенціалу.
5. Остаточне визначення масштабів кризового фінансового стану підприємства [3].

Діагностика стану банкрутства підприємства здійснюється за допомогою проведення комплексного аналізу його фінансово-господарської діяльності.

В Україні розроблено методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій, затверджену Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій (у новій редакції від 26.10.2010 р. №1361).

Методичні рекомендації розроблено з метою визначення однозначних підходів під час аналізу фінансово-господарського стану підприємств на предмет виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства; своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для вжиття заходів щодо запобігання банкрутству підприємств, а також виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємств шляхом їх санації.

Відповідно до наведених рекомендацій діагностика банкрутства передбачає своєчасне виявлення неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування, низької ділової активності. У зв'язку з цим в класичних моделях діагностики банкрутства використовують показники прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності.

Таким чином, підсумовуючи результати дослідження, можемо зробити наступні висновки:

1. Діагностика ймовірності банкрутства передбачає поглиблений аналіз діяльності підприємства з метою виявлення кризових тенденцій розвитку, їх нейтралізації та стабілізації діяльності для подальшого розвитку підприємства.

2. Безсумнівною перевагою застосування діагностики є не лише виявлення кризових умов розвитку підприємства, а й визначення можливостей їх подолання. Тобто, діагностика являє собою глибоке дослідження діяльності суб'єкта господарювання з подальшою розробкою заходів нейтралізації кризових явищ.

3. Діагностика є базою для впровадження антикризових заходів. Оскільки діагностика, відстежуючи і оцінюючи ключові сфери діяльності підприємства – аналізуючи тим самим його

фінансовий стан, беззбитковість, матеріальні і фінансові потоки оцінює ризик виникнення банкрутства й можливості його подолання.

### Література

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. / О.Я. Базилінська. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.

2. Гук О.В. Особливості діагностики банкрутства підприємств / О.В. Гук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка». – 2003. – № 484. – С. 45-49.

3. Данілов О.Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. [Електронний ресурс] / О.Д. Данілов, Т.В. Паєнко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 256 с. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/16680328/finans1>.

4. Коваленко О. Сучасні підходи та інструментарій діагностики загрози банкрутства промислових підприємств / О. Коваленко. // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – №5-1. – С.176-185.

5. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: навч. посіб. / О.М. Скібіцький. – К.: ЦУЛ, 2009. – 568 с.

**Антонова В.А.**

*к.е.н., доцент кафедри готельної і ресторанної справи  
Донецького національного університету економіки і  
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського  
м. Донецьк. Україна*

## **СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ЗАВДАННЯ**

Радикальні перетворення у всіх сферах діяльності обумовлюють подолання економічної диспропорції між розвитком виробничої сфери і сфери послуг. Оптимізація управління стратегічним

розвитком припускає виявлення тенденцій динаміки процесів розвитку і їхнього впливу на стійкість і ефективність системи як такої. Тому оцінка не тільки прогнозних параметрів, але і здійснення аналізу сформованих пріоритетних напрямків розвитку як країни, так і окремих її галузей і регіонів, з метою коректування самих пріоритетних напрямків, а також розроблених і розроблювальних документів по стратегічному розвитку на всіх рівнях керування в сучасних умовах виступає актуальним і необхідним елементом формування діючої стратегії розвитку окремих галузей і країни в цілому.

У контексті світового досвіду значення для суспільства стратегічного розвитку підприємств ресторанного бізнесу очевидна. Стає можливим вивільнення певної кількості позаробочого часу споживачів і направлення їхніх зусиль на саморозвиток і самовдосконалення, більш повну реалізацію і використання науково-технічного потенціалу країни, що сприяє ефективному подоланню кризових явищ в економіці.

У кожній сфері діяльності і регіонах протягом останніх років розроблена достатня кількість самостійних короткострокових, середньострокових і довгострокових Програм розвитку [1,2,3]. Аналіз цих документів дозволяє виявити факт того, що ресторанному бізнесу в них приділена вкрай незначна увага, а в багатьох - ця сфера діяльності так і не знайшла відображення, а, відповідно, не вважається пріоритетним напрямком, який повинен одержати активний розвиток у майбутньому поряд з іншими.

Окремі позитивні тенденції, що намітилися, у розвитку ресторанного бізнесу, проте, вказують на проблеми, що зберігаються, і не вирішені завдання в даній галузі:

- недостатньо розвинута мережа підприємств харчування, які б відповідали сучасним вимогам дизайну, технологічного оснащення, прогресивним методам обслуговування;

- є певні видимі "перекуси" в територіальному розміщенні підприємств харчування;

- не розвинута мережа "адресних" підприємств, яка була б орієнтована на різні шари споживачів, а також підприємств швидкого обслуговування і т. ін.



В сучасних несталих умовах та умовах непередбачуваності факторів зовнішнього середовища зростає потреба у формуванні довгострокових конкурентних переваг шляхом впровадження стратегічного управління та планування.

Однією з головних труднощів під час освоєння процесу розробки стратегії є те, що на більшості підприємств ресторанного бізнесу процес прийняття попередніх рішень знаходиться в певній щільній залежності від структури влади. Стратегія вносить певний елемент раціоналізму, який руйнує на підприємстві тип взаємовідносин, що склався. Все це може викликати природну реакцію протидії перед руйнуванням існуючих достатньо довго традицій. Впровадження стратегічного планування викликає “конфлікти” між попередніми видами діяльності, які забезпечували прибуток, та новими.

Таким чином на перший план сьогодні висуваються інші питання, серед яких повинні бути наступні:

- необхідність постійного аналізу змін факторів зовнішнього середовища пристосовно до конкретного підприємства ресторанного бізнесу, що обумовлює створення якісно нового механізму прийняття та реалізації управлінських рішень;

- обов'язкове залучення висококваліфікованих кадрів управлінської ланки, які спроможні підвищити ефективність діяльності підприємства в умовах несталості ринкових відносин.

### Література

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.largis.org.ua/largis2/ukraine/component/ukrstatestrategy\\_2013.htm](http://www.largis.org.ua/largis2/ukraine/component/ukrstatestrategy_2013.htm).

2. «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» (1602-14): [Закон Украины] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.donoda.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/1650/spravka\\_2008\\_svod.doc](http://www.donoda.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/1650/spravka_2008_svod.doc).

3. «Украинский прорыв: для людей, а не для политиков» Программа деятельности Кабинета Министров Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tymoshenko.com.ua/rus/mews/first/4792>.

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ЭТАПЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ**

Одним из самых сложных и важнейших звеньев народного хозяйства страны является водохозяйственный комплекс, который представляет собой сложное межотраслевое, естественно-хозяйственное образование. Водохозяйственный комплекс включает в себя все водные объекты, водопользователей, органы управления и контроля и характеризуется определенной функциональной, территориальной и отраслевой структурой. На сегодняшний день в стране сложился сложный комплекс многоотраслевого хозяйства. В результате этого на ее территории сформировались сложные региональные водохозяйственные комплексы, в каждом из которых присутствуют различные виды водопользования, обуславливающие многовариантность организации комплекса [1, с. 77].

Учитывая, что управление водопользованием - сложный комплекс мероприятий, в котором тесно переплетаются правовые, административные, экономические, экологические, психологические, этические, этнические и другие аспекты, важным для этого процесса является учет интересов субъектов водопользования местного, регионального, национального, континентального, глобального уровней [2, с. 87].

Эффективное функционирование водохозяйственного комплекса способствует снижению или ликвидации негативного влияния действий человека на окружающую среду. В результате уменьшается водоемкость производства единицы продукции и появляется возможность кроме экологических эффектов, получить ряд экономических и социальных результатов [3, с. 371].

Поскольку эффективное водопользование должна базироваться на рациональном использовании и охране водных ресурсов, то можно выделить следующие основные его принципы[4]:

- оптимальное распределение водных ресурсов как по территории, так и между отраслями народного хозяйства и максимальное обеспечение каждой из них водой;

- разработка и внедрение научно обоснованной системы управления водными ресурсами и водохозяйственными комплексами в бассейнах рек, и особенно их качеством, которое бы учло глобальные и региональные закономерности формирования водных экосистем;

- внедрение научно обоснованной системы водопользования и водопотребления, которая, с одной стороны, максимально обеспечивала бы все отрасли народного хозяйства водой, а с другой - не допускала таких изменений в водных экосистемах, которые в будущем могли привести к деградации и истощения;

- разработка и внедрение методов регулирования стока с поверхности водозаборных бассейнов, искусственного пополнения подземных вод и водного режима почв;

- разработка и внедрение наиболее совершенных методов защиты водных ресурсов страны от эвтрофикации;

- создание водоохраных комплексов в местах чрезмерной концентрации загрязнителей водных объектов и внедрение автоматизированных систем управления водоохраными комплексами;

- разработка и внедрение комплексных систем водоснабжения и канализации и водоохраных мероприятий в масштабах промышленных регионов и целых речных бассейнов;

- разработка и внедрение безотходных и безводных технологий, перевод промышленных предприятий на оборотное водопотребление, строительство очистных сооружений, применение новых методов деминерализации шахтных вод;

- разработка и внедрение технически совершенных мелиоративных систем с очень высоким коэффициентом полезного действия, а также оросительных и поливных норм, которые бы обеспечивали сельскохозяйственные культуры влагой и предотвращали чрезмерную фильтрацию воды, заболоченности, подтопления, затопления, засоления земель;

- разработка и внедрение эколого-экономической оценки водных ресурсов, ее использование при планировании водопотребления, водопользования и осуществление водоохраных мероприятий;

- рациональное размещение производительных сил с учетом водного фактора, научно обоснованное размещение водоемких отраслей народного хозяйства, избежание чрезмерной концентрации промышленных предприятий, потребляющих большое количество воды, в маловодных и безводных районах.

С точки зрения сегодняшнего дня добиться выполнения этих принципов можно в три этапа [5]:

Первый этап предусматривает, что структурная перестройка экономики осуществляться в условиях ограниченных инвестиций и неотложности проблемы преодоления острой экологической ситуации на водных объектах и в системах водопользования и водоснабжения.

Поэтому важнейшими задачами этого этапа является внедрение бассейнового принципа управления водопользованием, охраной и воссозданием водных ресурсов, создание условий для сохранения окружающей среды, в том числе предотвращения загрязнения и истощения водных ресурсов; реализация первоочередных мер, направленных на достижение гарантированного питьевого водоснабжения, прежде всего за счет подземных вод, совершенствование развития мелиорации земель, их защита от водной эрозии и подтопления, противопаводковую защиту территорий; возрождения малых рек и внедрения первоочередных мер, предусмотренных Национальной программой экологического оздоровления бассейна Днепра и улучшения качества питьевой воды, комплексное использование Днепровского каскада и других водохранилищ, полное использование гидроэнергетического потенциала и увеличение доли высокоманевренных мощностей.

На втором этапе будут реализовываться разработаны приоритетные проекты, ориентированные на достижение баланса между спросом на воду и восстановительной способностью водных объектов.

Главными задачами этого этапа являются оптимизация территориально-отраслевой структуры водопользования на основе приоритетности водоошадливых технологий производства; реализация водоохраных проектов, обеспечивающих повышение экологической эффективности функционирования водохозяйственного комплекса; обработки стандартов определения границы устойчивости водных объектов к антропогенным и техногенным нагрузкам.

кам и определение параметров сбалансированности использования и воспроизведения водно-ресурсного потенциала.

На этой основе предполагается введение лимитов водопользования и установления адекватных направлений развития систем водоснабжения субъектов хозяйственной деятельности, разработка и внедрение аналитических методов оценки и определения риска негативного влияния факторов водохозяйственной деятельности на здоровье и продолжительность жизни людей.

На третьем этапе планируется решение проблемы гармонизации социально-экономического развития и функционирования водных систем. Достигнутый ранее уровень эколого-экономической регламентации режимов хозяйственной деятельности будет способствовать восстановлению природных свойств водных объектов и обеспечит экономически целесообразные и экологически необходимые уровни спроса на воду коммунального, промышленного и сельскохозяйственного секторов экономики.

Построение водопользования на принципах экологической безопасности позволит достичь сбалансированного и оптимального использования водных ресурсов и их восстановления, преодолеть проблему качественного питьевого водоснабжения населения и изменить суть взаимоотношений человека с природой, а следовательно обеспечить сбалансированное развитие государства.

### **Литература**

1. Захлинюк М.С. Реформування водогосподарського комплексу регіону / Захлинюк М.С. // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Збірник наукових праць. – 2010. – № 4. – С. 77-82.

2. Яроцька О.В. Оцінка ефективності управління водогосподарським комплексом в умовах трансформації економіки / Яроцька О.В. // Економіка природокористування і охорони довкілля. Збірник наукових праць. – 2008. – С. 234-238.

3. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: Підручник / За ред. Л.Г. Мельника, М.К. Шапочки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 759 с.

4. Кордюм А.Б. Основні напрями вдосконалення принципів управління водними ресурсами / А.Б. Кордюм // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 1. – С. 48-53.

5. Постанова Верховної ради України «Про Концепцію розвитку водного господарства України» від 14.01.2000 р. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-14>. - Назва з екрану.

**Федишин М.П.**

*асистент кафедри грошового обігу і кредиту,  
Буковинського державного  
фінансово-економічного університету,  
м. Чернівці, Україна*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Набуття Україною конкурентоспроможності у сучасному світі нерозривно пов'язане із модернізацією її економіки. Як засвідчує міжнародний досвід, важливою складовою мобілізації інституційних чинників зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є стабільний розвиток підприємств.

Розширення структури пропозицій на внутрішньому ринку товарів та послуг, створення ефективного конкурентного середовища, стимулювання інноваційного розвитку, відродження підприємницької ініціативи населення, створення додаткових робочих місць та підвищення гнучкості зайнятості, зміцнення регіональних економік – це далеко не всі, але дуже важливі завдання, що стоять на сучасному етапі розвитку перед вітчизняними підприємствами України, у тому числі і Чернівецької області.

Харчова промисловість є гарантом продовольчої безпеки країни. Зниження купівельної спроможності населення внаслідок впливу різного роду зовнішніх і внутрішніх факторів, нестача оборотних коштів для закупівлі сировини, падіння рівня прибутковості переробних підприємств та збитковість сільського господарства, поширення цінової диспропорції між харчовою промисло-

вістю та сільським господарством, яка спровокувала розрив зв'язків, є чинниками, які негативно впливають на розвиток галузі.

Загострення ситуації на світовому продовольчому ринку, лібералізація зовнішньоторговельних відносин, зростання цін на продовольство, як в світі так і в країні, посилюють завдання підвищення ефективності розвитку галузі, зокрема, в умовах Європейської інтеграції, які спрямовані на забезпечення соціальної стабільності та підвищення добробуту населення.

Тому, необхідність адаптації підприємств харчової промисловості до змін у зовнішньому середовищі і його прямого впливу на їх господарську діяльність та економічну ефективність підвищує актуальність дослідження.

На Буковині сформований розвинений промисловий комплекс, до його складу входять підприємства харчової промисловості, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, машинобудування, легкої промисловості, металургії та обробки металу, виробництва деревини та виробів з деревини та ін. Так, зокрема, в області станом на 01.01.2012 року здійснюють діяльність 17665 підприємств, що на 377 підприємств більше, ніж у 2010 році, на 870 підприємств більше у порівнянні з 2009 роком та на 2967 підприємств більше у порівнянні з 2007 роком. Не дивлячись на те, що кількість підприємств зростає, складні економічні умови вимагають в першу чергу підвищення ролі та значення якісних характеристик розвитку та значення сучасних підприємств [1].

Охарактеризуємо структуру промислових суб'єктів ЄДР-ПОУ. З усієї кількості підприємств області - 3755 підприємств, що надають комунальні та індивідуальні послуги, здійснюють діяльність у сфері культури та спорту, їх частка складає 21,3% від загальної кількості, 2907 підприємств торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку або 16,5%, підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном, надають послуги підприємцям, в тому числі пов'язані з орендою, інжинірингом складають 10,8% (1919 підприємств), підприємства промисловості, сільського господарства, мисливства, рибальства, рибництва, лісового господарства займають 19,9% та налічують 3516 підприємств. Підприємств переробної промисловості, у тому числі ті, що займаються виробництвом продуктів харчування, налічується 1694 або 9,6% у загальній кількості.

Частка переробних підприємств складає 93% всіх промислових підприємств, яких станом на 01.01.2012 налічується 1822 одиниці. З них підприємств добувної промисловості налічується 73 господарюючі одиниці, їх частка в загальній кількості промислових підприємств складає всього 4%, решту – 3% (55 суб'єктів господарювання) займають підприємства з виробництва і розподілення електроенергії, газу, води [1].

На Буковині є всі об'єктивні передумови для створення високорозвиненої індустрії продуктів харчування, спроможної задовольнити внутрішні потреби в продовольстві та забезпечити значні валютні надходження від його реалізації на світовому ринку. Харчовими переробними підприємствами АПК області за 2010 рік вироблено товарної продукції на суму 765493 тис.грн., що на 25,6 відсотків більше, ніж за 2009 рік. Зі значним збільшенням обсягів виробництва спрацювали м'ясопереробна, консервна, молокопереробна, спиртова та хлібопекарська галузі (табл.1).

*Таблиця 1*

*Обсяг реалізованої продукції, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів підприємствами Чернівецької області, тис.грн*

№ п/п	Роки	Обсяг реалізації	у % до підсумку
1	2007	651633,3	25,2
2	2008	801460,6	23,1
3	2009	765493	25,6
4	2010	807097,4	25,5
5	2011	898841,4	22,9

Узагальнено автором за даними [1].

Відбувається поступове зростання обсягу реалізації продукції, виробництва харчових продуктів, напоїв. Зокрема, у 2011 році на 91744 тис.грн, або на 11% у порівнянні з 2010 роком, у 2010 році на 41604 тис.грн у порівнянні з 2009 роком, або 25,5%, у 2009 році обсяг склав 25,6% у порівнянні з 2008 роком, у 2008 році на 149827,3 тис.грн у порівнянні з 2007 роком загальнообласного обсягу реалізованої промислової продукції (див. табл.1).



Так як, харчова промисловість є основною переробною ланкою агропромислового комплексу, вона тісно пов'язана з сільським господарством виробничими зв'язками. Стабільне та ефективне функціонування підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв безпосередньо залежить від своєчасного та стабільного завантаження їхніх виробничих потужностей, що в свою чергу залежить від обсягів вироблення сільськогосподарської продукції.

Таким чином, харчова промисловість області являється не тільки складовою частиною промисловості України, яка представляє собою важливу частину народного господарства країни, а й займає провідну роль: вносить рішучий вклад в створення матеріально – технічної бази усього суспільного виробництва регіону, а також виготовляє більшу частину матеріальних цінностей, призначених для задоволення потреб населення.

Розвиток харчової промисловості має важливе соціально-економічне значення для Чернівецької області і є одним з основних видів економічної діяльності в регіоні. Виробництво харчових продуктів, напоїв є не тільки завершальною ланкою виробництва харчових продуктів, а й інтегратором ефективного функціонування всього продовольчого комплексу. Від рівня економічного розвитку, стабільності функціонування залежить стан економіки, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, соціальний захист і наповненість споживчого ринку в області.

Харчова промисловість є одним з системоутворюючих елементів економіки України. Роль галузі в повноцінному забезпеченні населення країни продовольчими товарами, тісний зв'язок з сільським господарством, участь у формуванні експортного потенціалу визначають її стратегічне значення. Ефективна, високопродуктивна, динамічно зростаюча харчова промисловість є пріоритетом в забезпеченні економічної безпеки будь-якої держави і досягненні високої національної конкурентноздатності на міжнародному рівні.

### Література

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua>.

## **ЕЛЕКТРОННІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПЛОЩАДКИ В МЕТАЛУРГІЇ: ОБҐРУНТОВАНИЙ ВИБІР**

Активне використання у світовій практиці інформаційних і торговельних систем у збутовій діяльності промислових підприємств стає основою підвищення ефективності їх функціонування. Збутова діяльність має безпосередній вплив на економічний ефект діяльності підприємства в цілому, тісний взаємозв'язок з виробництвом. Орієнтація виробництва на задоволення споживчого попиту вимагає вдосконалення управління збутом продукції підприємств з урахуванням тенденцій розвитку вітчизняної економіки, з одного боку, і особливостей конкретного виробництва, з іншого. Вирішення проблеми пошуку споживачів своєї продукції потребує комплексного підходу, одним із напрямків якого є використання електронних торговельних площадок.

У світовій практиці металургійні підприємства є лідерами за кількістю та функціональними можливостями електронних торговельних площадок, але недосконалість існуючих бізнес-моделей, втрата довіри інвесторів, опір з боку постачальників і торговців металопродукцією, збільшення конкуренції і втрати частини ринку, технологічна незрілість Internet-проектів, відсутність фінансових ресурсів, недостатня прозорість каналів поставок перешкоджають достатньому розвитку і призводять до неефективного використання нових інструментів збуту.

Різні аспекти управління підприємствами та забезпечення їх конкурентоспроможності з використанням нових інструментів мережі Internet досліджували А. Білохвостиков [1], Н. Меджибовська [2], О. Оліфіров, К. Маковейчук [3], О. Шутаєва [4], І. Ярова [5]. Незважаючи на наявність значної кількості науково-практичних досліджень вітчизняних і зарубіжних учених, присвячених означеним проблемам управління підприємством, сучасний стан цієї тематики є невичерпним. Потребують подальшого дослідження питання пошуку напрямків вдосконалення збутового про-

цесу шляхом використання інформаційних технологій, що є умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств, розширення ринків збуту та збільшення прибутку.

Найпоширенішою формою електронної торгівлі, що використовується металургійними підприємствами у збутовій діяльності, є електронні торговельні площадки (ЕТП). Зниження рівня збутових та транзакційних витрат, підвищення оперативності у придбанні сировини і реалізації продукції, зниження рівня складських запасів і звільнення додаткового обігового капіталу, створення об'єктивних умов прийняття раціональних управлінських рішень, можливості розширення ринку й залучення нових клієнтів, недоступних при використанні традиційних каналів збуту, поліпшення якості надаваних послуг за рахунок оперативності, широкого спектра пропозицій і забезпечення прозорості угод підвищують конкурентоспроможність металургійних підприємств є перевагами здійснення збутової діяльності з використанням ЕТП.

Враховуючи велику кількість ЕТП, що функціонують в металургії, постає питання її обґрунтованого вибору. На підставі проведеного аналізу особливостей функціонування ЕТП в металургії для цього доцільно використовувати матричну модель вибору ЕТП, яка відбиває позицію торговельної площадки залежно від комбінації таких двох ключових параметрів, як відвідуваність та обсяги продажів.

Вибір цих параметрів обумовлений твердженнями про необхідність розуміння джерел трафіка, оцінювання зацікавленості аудиторії матеріалами або пропозиціями ЕТП, а також результатами діяльності ЕТП.

Показник відвідуваності характеризує ступінь популярності ЕТП, ефективність її маркетингу, рівень взаємодії продавців і покупців, зручність інтерфейсу ЕТП, а обсяги продажів – платоспроможність учасників електронної торгівлі й можливості одержання доходу від збуту через ЕТП (рис. 1).

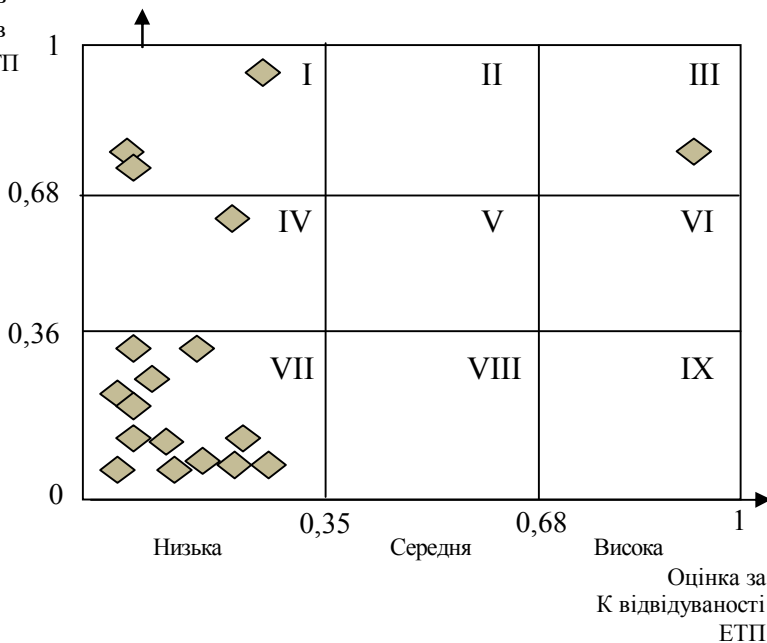
Як видно на рис. 1 комбінація зазначених характеристик дозволяє в загальному плані оцінити різні ЕТП і забезпечити обґрунтований вибір найбільш ефективної ЕТП з точки зору розміщення пропозицій і формування замовлень для підприємств.

Оцінка за  
К обсягів  
продажів  
через ЕТП

Висока

Середня

Низька



*Рис. 1. Матрична модель вибору ЕТП металургійними підприємствами на основі ключових параметрів: відвідуваності й обсягів продажів*

Використовуючи дані ключових параметрів діяльності 18 функціонуючих у світі ЕТП, які спеціалізуються на торгівлі металопродукцією [6], можна визначити їхні позиції в матриці.

Аналіз позиції кожної ЕТП у матриці дозволить прийняти рішення щодо позитивного вибору певної ЕТП. Кількісне обґрунтування меж квадрантів проведене з використанням формули Стерджесса.

Оцінка ефективності ЕТП визначається шляхом розрахунків коефіцієнтів обсягів продажів через ЕТП і відвідуваності ЕТП, відношенням фактичних даних досліджуваної ЕТП до показників ЕТП із їх максимальним значенням. Позиція досліджуваної ЕТП у квадрантах матриці прямо обумовлена комбінацією зазна-

чених параметрів. Загальна оцінка проводиться шляхом визначення інтегрального коефіцієнта як середньої геометричної з добутку двох часткових коефіцієнтів і може варіювати від 0 до 1.

Для ЕТП першого квадранта характерними є високі вхідні бар'єри, учасники – крупні підприємства, ринок чітко сегментований. Такі ЕТП визначаються як ефективні відносно закритого типу. Другий квадрант містить ефективні ЕТП з достатньо розвинутою системою комунікацій та системою збуту. Для ЕТП третього квадранта характерний високий рівень залучення клієнтів, що призводить до високих продажів. Такі ЕТП визначаються як ефективні. ЕТП, які позиційовані в четвертому квадранті, відрізняються неефективною системою комунікацій, непривабливістю для клієнтів, але ймовірною довірою для підприємств-учасників торгів. ЕТП п'ятого квадранта – потенційно ефективні і мають стійку позицію на ринку за умов використання нових ринків збуту та залучення нових клієнтів. Ефективні ЕТП з розвинутою системою комунікацій та привабливі для клієнтів за рахунок клієнтоорієнтованої політики представлені в шостому квадранті. Для ЕТП сьомого квадранта характерними є низький рівень залучення клієнтів, непривабливий інтерфейс, нераціональний маркетинг ЕТП та незручність у використанні. Такі ЕТП визначаються як неефективні. ЕТП, які позиційовані у восьмому квадранті, характеризуються неефективною системою збуту, але відносно привабливим інтерфейсом та системою комунікацій. Дев'ятий квадрант представлений частково неефективними ЕТП. Високий рівень залучення не призводить до зростання продажів на таких ЕТП, існують недоліки в оформленні та виконанні замовлень. Після вибору ЕТП необхідно здійснити перспективну оцінку платоспроможного попиту, а також оцінити прогностні обсяги продажів продукції через обрану ЕТП. Реалізація запропонованої матричної моделі управління збутом через ЕТП дозволяє забезпечити підприємствам зростання ефективності збуту продукції шляхом здійснення раціонального вибору ЕТП.

Не зважаючи на широкі можливості, засоби Internet поки що не зайняли достойного місця в структурі економічних відносин в сучасній Україні. Усвідомлення необхідності використовувати в діяльності підприємств інструментів Internet відбувається повільно

і досить складно. Така ситуація пояснюється недостатнім для сьогоднішнього рівнем розвитку культури використання Internet-можливостей у загальному комплексі маркетингових дій підприємства.

### Література

1.Белохвостиков А. Особенности управления цепочками поставок в динамических условиях металлургического рынка / А. Белохвостиков // Металлоснабжение и сбыт. – 2009. – № 10. – С. 88-90.

2.Меджибовская Н. Материально-техническое снабжение промышленных предприятий с использованием Интернет-технологий / Н. Меджибовская // Экономика Украины. – 2006. – № 10. – С 59-65.

3.Оліфіров О.В. Проблеми інноваційної діяльності підприємств в Україні у сфері підвищення енергоефективності / О.В. Оліфіров К.О. Маковейчук // Науковий вісник НЛТУ: Україна: Схід-Захід – проблеми сталого розвитку. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2011. – Вип. 21.19. – 324 с. – С. 8-12.

4.Шутаєва О. Реалізація експортного потенціалу металургійного комплексу України в контексті розвитку світового ринку металів / О. Шутаєва // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2011. – Т. 24 (63). – № 1. – С. 246-257.

5.Яровая И. Интернет как инструмент продвижения продукции промышленных предприятий / И. Яровая // Экономика Украины. – 2006. – № 12. – С. 48-53.

6.Social Media and E-Marketplaces. Directory of Electronic Marketplaces [Електронний ресурс] / Режим доступа: [http://www.emarketservices.com/start/eMarket\\_Directory/index.html](http://www.emarketservices.com/start/eMarket_Directory/index.html).

**Галушка В.В.**

*асистент кафедри менеджменту організації  
Горлівського автомобільнодорозного інституту ДОННТУ  
м. Горлівка, Україна*

**Антоненко В.М.**

*к. е. н., доцент кафедри фінансів і банківської справи  
Донецького національного технічного університету  
м. Донецьк, Україна*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

В сучасних умовах господарювання аналіз фінансово-економічного стану підприємств є однією з головних функцій менеджерів, виступає базою для інтерпретації отриманих тенденцій розвитку підприємств і є підґрунтям для прийняття управлінських рішень.

Фінансові результати діяльності підприємства і його фінансовий стан формуються під впливом цілої системи економічних факторів (обсяги виробничих ресурсів та ефективність їх використання, ціни на ці ресурси та товари, що реалізуються, та інш.), які фіксуються як економічні показники [1]. На рис. 1 представлені різні показники діяльності підприємства, що впливають на чистий прибуток як кінцевий результат його діяльності.

Опрацювання теоретико-методичної інформації [2] за цим напрямком дослідження дозволило сформувати факторні моделі фінансово-економічних результатів через модель товарної продукції - і далі – через показники екстенсивного (кількісного) і інтенсивного (якісного) використання усіх виробничих ресурсів:

$$\begin{cases} TP_n = PT \cdot Ч ; \\ TP_n = FO \cdot OF ; \\ TP_n = MO \cdot MZ ; \end{cases} \quad (1)$$

де  $TP_n$  - товарна продукція, од.;

$PT$  - рівень продуктивності праці, од./люд.;

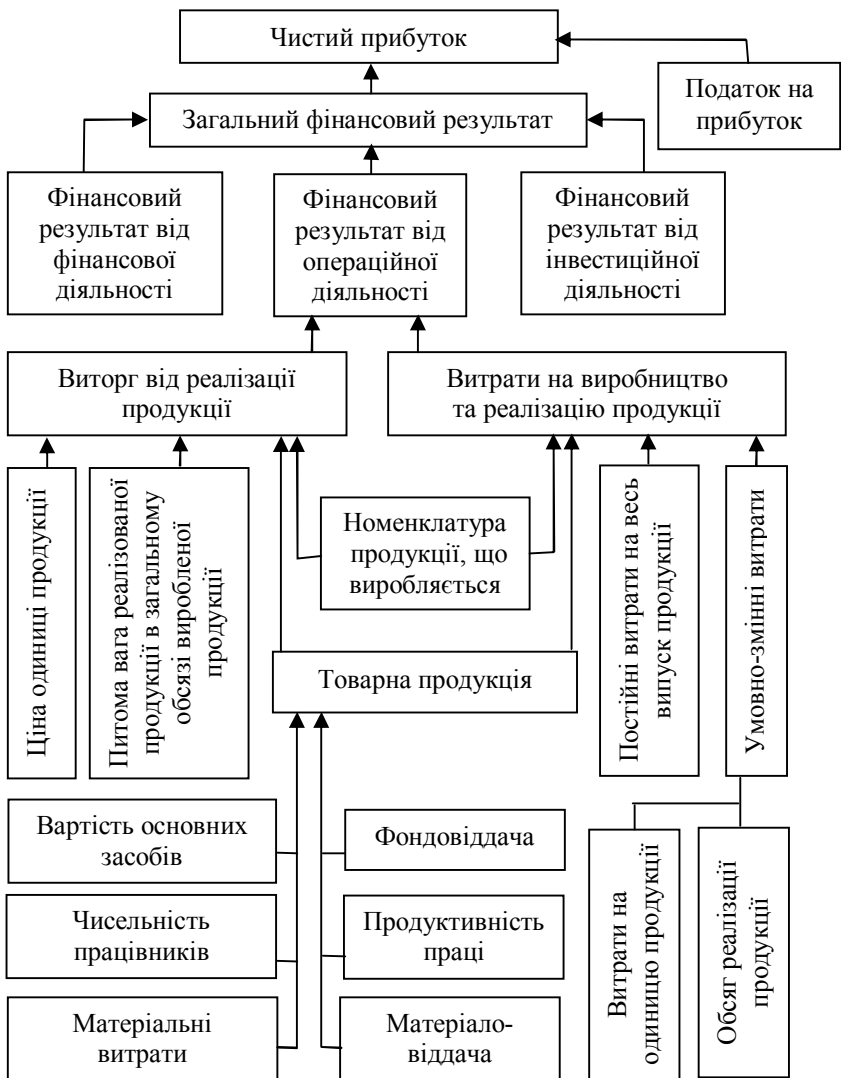
$Ч$  - чисельність працівників, людей;

$FO$  - фондівіддача основних засобів, грн./грн.

$OF$  - вартість основних засобів, грн.;

$MO$  - матеріаловіддача, грн./грн.

$MZ$  - матеріальні витрати, грн.



*Рисунок 1. Структурно-логічна (факторна) модель чистого прибутку*

Слід зазначити, що такі комбінації показників у формулах 1 дозволяють з різних сторін і з погляду різних ресурсів підприєм-



ства оцінити рівень товарної продукції і вплив кожного ресурсу на її обсяги. Але, на нашу думку, така система факторних моделей не достатньо відповідає завданням управління виробничими ресурсами з метою інтенсивності їх інтенсифікації.

Досліджуючи вказану систему факторних моделей, треба визначитися із деякими обмеженнями стосовно наведених в ній факторів. Такими обмеженнями мають бути:

$$\begin{cases} \Pi \geq 0, \mathcal{C} \geq 0, \Phi \geq 0, \mathcal{O}\Phi \geq 0, M \geq 0, \mathcal{M} \geq 0; \\ \Pi \cdot \mathcal{C} = \Phi \cdot \mathcal{O}\Phi = \mathcal{M} \cdot M. \end{cases} \quad (2)$$

Підвищення ефективності виробництва (а саме збільшення інтенсивних факторів у формулах 1) об'єктивно призводить до відповідного зменшення екстенсивних факторів (до вивільнення виробничих ресурсів: трудових, основних засобів, матеріальних). За умови повного і інтенсивного використання цих ресурсів і з урахуванням другого рівняння у системі обмежень 2 маємо:

$$\Pi_{\text{н}} = \frac{1}{3} \cdot (\Pi \cdot \mathcal{C} + \Phi \cdot \mathcal{O}\Phi + M \cdot \mathcal{M}). \quad (3)$$

Для ефективного управління наявними виробничими ресурсами підприємства пропонується використання коефіцієнта забезпечення збалансованості виробничих ресурсів, який раніше не використовувався в аналізі діяльності підприємств. Його економічна сутність полягає в визначенні планової потреби необхідного рівня певного ресурсу в кожному із трьох виробничих ресурсів підприємства для досягнення запланованого обсягу товарної продукції за умови впровадження резервів інтенсивного використання вказаних виробничих ресурсів. Він дозволяє враховувати таке поєднання ресурсів, коли їх віддача буде максимальною ( $k_m$ ):

$$k_m = \frac{\lambda_m}{\lambda_m^1} \rightarrow 1, \quad (4)$$

де  $\lambda_m$  - величина m-го ресурсу, обсяг якого необхідний при його інтенсивному використанні для досягнення запланованого обсягу товарної продукції;

$\lambda_m^1$  - величина m-го ресурсу, що є у підприємства в наявності.

Використання цього коефіцієнта в факторних моделях дозволяє підприємству маневрувати наявними ресурсами при плану-

ванні та здійсненні контролю їх використання. Це формалізується у наступний спосіб:

$$\Pi_n = \frac{1}{3} \cdot (\Pi \cdot k_{\text{ч}} \cdot \text{Ч} + \Phi \text{О} \cdot k_{\text{оф}} \cdot \text{ОФ} + k_{\text{мз}} \cdot \text{МЗ} \cdot \text{МО}). \quad (5)$$

З урахуванням викладеного, модель чистого прибутку є такою:

$$\begin{aligned} \text{ЧП} = & \left( \sum_{i=1}^n \left( \frac{1}{3} \cdot (\Pi \cdot k_{\text{ч}} \cdot \text{Ч} + \Phi \text{О} \cdot k_{\text{оф}} \cdot \text{ОФ} + k_{\text{мз}} \cdot \text{МЗ} \cdot \text{МО}) \right) \cdot \right. \\ & \left. \cdot \text{УД}_i \right) \cdot \sum_{i=1}^n (P_i \cdot d^{\text{осм}} - V_i) - F + \Phi P_{\text{ф}} + \Phi P_{\text{іо}} \cdot (1 - C_n), \end{aligned} \quad (6)$$

де  $k_{\text{оф}}$ ,  $k_{\text{ч}}$ ,  $k_{\text{мз}}$  - коефіцієнти забезпечення збалансованості основних засобів, трудових і матеріальних ресурсів підприємства відповідно;

$d^{\text{осм}}$  - залишки нереалізованої продукції, од.;

$P_i$  - ціна за одиницю  $i$ -го виду продукції;

$\text{УД}_i$  - питомі ваги реалізованої продукції  $i$ -го виду в загальному обсязі їх реалізації, в частках;

$F$  - постійні витрати підприємства, грн.;

$V_i$  - змінні витрати підприємства на одиницю продукції  $i$ -го виду, грн.;

$\Phi P_{\text{ф}}$ ,  $\Phi P_{\text{іо}}$  - фінансовий результат до оподаткування від фінансової та інвестиційної діяльності відповідно, грн.;

$C_n$  - ставка податку на прибуток, в частках.

Розроблена факторна модель дозволяє визначити взаємозв'язок між економічними показниками діяльності підприємства і показником чистого прибутку і встановити структурно-логічні залежності між ними при плануванні та проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Її застосування в управлінні підприємствами дозволить планувати підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і реалізувати невикористані резерви господарської діяльності підприємств.

## Література

1. Галушка В.В. Использование экономических показателей в формировании факторных моделей финансовых результатов / В.В. Галушка, В.Н. Антоненко // Економіка: проблеми теорії і

практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Вип. 243: В 4 т. – Т.І. – 276 с. – С.168 – 177.

2. Галушка В.В. Фінансово-економічний аналіз: історія, сучасні проблеми та перспективи розвитку / В.В. Галушка, В.М. Антоненко // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”. – 2007. – Вип. 14. – 294 с. – С. 208 – 215.

**Качан С.М.**

*асистент кафедри економічної теорії  
і державного управління*

*Донецького національного технічного університету  
м. Донецьк, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВПОРЯДКУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

За умов економічної, політичної та соціальної нестабільності в Україні питання впорядкування національного господарства потребує першочергового розгляду. Світовий досвід розвитку національних систем привідних країн світу, зокрема Німеччини, приводить до висновку про необхідність дослідження феномену економічного порядку, як базису та визначального чинника стратегічного розвитку національного господарства будь-якої держави, у тому числі й української, в сучасних глобальних умовах.

Сучасне національне господарство України вимагає формування механізму упорядкування, що дозволив би досягти оптимального економічного порядку. З погляду розуміння сутності економічного порядку як сукупності реальних форм і механізмів взаємодії економічних суб'єктів, які реалізуються в певних правилах, нормах господарювання й формуються за допомогою господарського механізму й інституційної структури, державне регулювання економіки є основою творчим базисом для національного господарства України.

На сьогоднішній день у світі з понад 200 країн з упорядкуванням ринкового типу, близько 30 можна віднести до країн із соціально-орієнтованою ринковою економікою (СОРЕ) [1, с. 202]. Визнаючи факт ринкової орієнтації розвитку сучасної України,

слід зазначити, що існуючий економічний порядок повинен бути конкурентним й погодженим із державними інституціями.

Нажаль, в Україні існує підпорядкованість державної політики приватним інтересам, суперечливим цілям соціально-економічного розвитку [4, с. 131]. В національному господарстві достатньо поширені негативні форми адаптації різних груп населення до існуючих умов, які найбільше яскраво проявляють себе в такому явищі як тіньова економіка. За оцінками Держкомстату України тіньова економіка в Україні охоплює близько 25% ВВП, за даними податкових органів - 40%, а за експертними оцінками українських економістів - до 60% ВВП. Припустимий рівень частки тіньової економіки у ВВП за критерієм загрози національної безпеки не повинен перевищувати 10-30%, а за критерієм відносного добробуту економіки - 5-10% [1, с. 267].

Негативний вплив нелегального бізнесу на економіку виражається в зниженні продуктивності, скороченні інвестицій, уповільненні технічного прогресу, низької ефективності податкового й іншого напрямків макроекономічної політики [2, с. 17]. Таким чином, надмірна тіньова активність консервує нестабільний стан української економіки.

Для оцінки й виявлення існуючих соціально-економічних проблем та визначення перспектив розвитку країни на шляху до упорядкування соціально орієнтованого національного господарства необхідно провести аналіз за наступними критеріями: показниками добробуту, макропропорційності, нерівності в доходах та якісними характеристиками соціальної орієнтації.

До основних проблем, що спричиняють низький рівень добробуту українських громадян, відносяться: незадовільна структура виробництва, у недостатній мері орієнтована на потреби споживання; якість, що погіршується, і доступність, що знижується, суспільних благ (освіти, охорони здоров'я); недостатня забезпеченість житлом і житлово-комунальними послугами та низький рівень доходів більшості населення.

За оцінками Всесвітнього банку показник нерівності доходів в Україні становив 23,3 рази – ці дані підтверджують високу диференціацію, оскільки граничним вважається показник рівний 8 [3].

Крім загального показника нерівності – нерівності в доходах – є показник нерівності в оплаті праці, на яку доводиться близько 2/3 від всіх доходів українських громадян. Середня заро-

бітна плата в українській промисловості в 5-7 разів нижче допомоги по безробіттю, виплачуваного в країнах СОРЕ, а на один долар США український середньостатистичний працівник виробляє в 3 рази більше кінцевої продукції, чим аналогічний працівник в Америці [4, с. 112].

Про низький ступінь соціальної орієнтації української економіки свідчить і показник національного доходу на душу населення, розрахований згідно з методологією Світового банку. Так згідно з класифікацією 2012 року Україна хоча і відноситься до країн із середнім рівнем доходу на душу населення, проте знаходиться на 122 місці з 195 країн світу [3].

Варто зазначити, що у світовому економічному просторі Україна міцно зайняла нішу прикордонних, сировинних економік: країна практично не виробляє готову продукцію, конкурентну на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тому життєздатність національного господарства повністю залежить від обсягів зовнішнього кредитування, зовнішньоекономічної кон'юнктури, податкової мобілізації та рівня соціальних виплат. У силу цього уряд змушений в ручному режимі забезпечувати своєчасну наповнюваність державного бюджету з метою забезпечення соціальної платоспроможності держави [1, с. 76].

Регулювання національного господарства здійснюється адміністративними заходами, а уряд, намагаючись зберегти соціальний і кон'юнктурний баланс, фактично заморожує реформу ринкової інфраструктури. Як наслідок, в Україні не відбулося чіткого розмежування між економічним інтересом приватного капіталу, бюрократичної природою держави і суспільними інтересами.

Таким чином, із усього різноманіття оцінок ефективності сучасного упорядкування національного господарства, можна виділити кілька базових характеристик:

- невизначеність у ціннісних орієнтирах, світоглядних установках і мотиваціях розвитку суспільства;
- недосконалість і суперечливість законодавчо-правової бази, як наслідок, невизначеність правил прийняття господарських рішень;
- прояв негативних форм адаптації різних груп населення до умов господарювання та падіння життєвого рівня основної маси населення країни;

- погіршення фінансового, економічного й політичного положення української держави в загальносвітовій системі господарювання.

Враховуючи всі зазначені проблемні аспекти функціонування національного господарства, терміново необхідним є проведення структурних трансформацій в Україні і перехід на нову платформу соціально-орієнтованого упорядкування господарства. Такі трансформації можливі лише за умови активної політики з боку держави, основними передумовами якої можуть виступати: об'єктивні умови розвитку світового господарства в напрямку гуманізації й індивідуалізації праці; прагнення до упорядкування, яке має забезпечити ефективне господарювання; національні традиції, відповідно до яких українське суспільство тяжіє до високої соціальної організованості; необхідність забезпечення економічної й соціальної безпеки.

Сьогодні в Україні необхідно створення налагодженої багатоступеневої системи упорядкування народного господарства, яка б розглядала економічну систему в єдності взаємозалежних її сторін на народногосподарському, галузевому рівнях і на рівні підприємства. За таких умов основними функціями української держави щодо забезпечення соціально-орієнтованого економічного розвитку вітчизняного господарства мають стати:

- забезпечення й підтримка конкурентного середовища ринку (за рахунок посилення контролю за умов дотримання відповідного законодавства; за рахунок створення режиму конкуренції при організації закупівель для державних потреб і при наданні державної допомоги; за рахунок забезпечення рівних умов для реалізації підприємницьких альтернатив; за рахунок забезпечення стабільності й захисту прав власності);

- стимулювання розвитку суспільних інститутів, що формують відносини соціального партнерства й досягнення соціального миру (за рахунок надання активної й системної підтримки інститутам цивільного суспільства; сприяння посиленню профспілкового руху; активізації співробітництва держави з неурядовими організаціями на принципах субсидування, солідарності, децентралізації й соціальної відповідальності);

- здійснення основних соціальних зобов'язань, що включають поряд із соціальною допомогою й соціальний перерозподіл (за рахунок вирівнювання соціального податкового навантаження

між працівниками й роботодавцями; за рахунок впровадження принципу адресної соціальної допомоги й закріплення критеріїв її надання);

- сприяння інноваційному розвитку виробництва, науково-технічному прогресу й у цілому модернізації економіки (за рахунок індикативного планування, реалізацію галузевих національних програм, активної державної інвестиційної політики і технологічної перебудови промисловості на основі розвитку ресурсозберігаючих технологій).

Зазначенні відповідні інструменти державного регулювання відповідають законодавчо реалізованим державою заходам з підтримки конкурентного середовища ринку, проте залишається невирішеною проблема жорсткості контролю за дотриманням відповідних правових норм.

Сформоване вітчизняне господарство можна охарактеризувати як псевдоринкове, оскільки воно сьогодні функціонує за законами, що відрізняється від законів нормальної ринкової економіки та нагально потребує впорядкування. Насамперед впорядкування державними інституціями, як запоруки дієвості, зі збереженням соціальної орієнтації на шляху до майбутнього заможного та розвинутого національного господарства України.

## Література

1. Горник В.Г. Державна політика забезпечення конкурентоспро-можності національної економіки: умови, важелі та механізми: моногр. / В. Г. Горник. - Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 400 с.

2. Кирилюк.Є.М. Еволюція національних економічних систем в умовах постіндустріальної трансформації та глобалізації // Формування ринкових відносин в Україні, 2011. – №7-8. – С. 12-19.

3. Рейтинг стран и территорий по размеру валового национального дохода на душу населения. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>.

4. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: моногр. / О.І. Амоша, С.С. Аптекар та ін. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.

**Карапетян А.О.**

*аспирант кафедры социологии управления  
Донецкого государственного университета управления,  
г. Донецк, Украина*

### **EUROPEAN EXPERIENCE OF BOLOGNA PROCESS IMPLEMENTATION AS A FACTOR OF IMPROVEMENT OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM REFORM IN UKRAINE**

The experience of reforming the higher education system in European countries is very important for Ukraine, taking into account the focus of the country on European integration. Understanding and critical analysis of this experience will make it possible for Ukraine as a participant of the Bologna process to avoid mistakes connected with the Bologna process implementation in the higher education system of Ukraine and make adequate governance decisions.

Therefore we find it essential to analyze the Experience of Bologna Process Implementation in the higher education systems in European countries in order:

- 1) to reveal factors which were conducive to reforming the higher education systems in European countries;
- 2) to understand the main principle lying behind the Bologna process, namely correlation between investments in education and research and their returns in terms of employment and innovation;
- 3) to describe the new methods and mechanisms of higher education system governance appearing as a result of strong market influence;
- 4) to reveal the possibility of using the European experience in the process of reforming the higher education system in Ukraine.

It is popular to claim that higher education systems and higher education governance in particular have significantly changed recently largely due to policy initiative at the national and regional levels. The analysis of literature on this issue points to the broad reforms in Western and Eastern Europe and an acceleration in rate of the reform in the



late 1990s [7, p. 527-528]. Nevertheless, according to the researchers, policy initiatives a national and local level do not give the full picture. Three deeper driving forces influence the change in higher education systems: economic, socio-demographic and technological forces [7, p. 528]. They provide a context at which political and policy decisions at the European, national and local levels were made.

As a result of factors mentioned above there appeared a need for new methods and mechanisms of higher education governance. Instead of governance via hierarchy, in combination with academic self-governance, continental Europe has seen the gradual introduction of systems of governance where elements of market and network play the role [1; 2, p.553; 6]. Nation states have been delegating some of their powers to different levels of governments, and did it in three directions [2; 3; 7]:

1. *An upward shift to the supranational level* – as policy agendas and strategic choices are increasingly influenced by authorities such as European Commission and international agreements.

2. *A downward shift* – as provinces, local governments and individual higher education institutions themselves are granted greater operating autonomy by their national authorities.

3. *An outward shift* where traditional tasks of the state are moved to the periphery such as national agencies or even private organizations (e.g. accreditation, advisory councils, competition watchdogs) [2, pp. 553-554].

Thus a conclusion can be made that not only has governance become more complex and dynamic, but also many actors participate in higher education policies. Apart from that, higher education governance becomes more complex due to the fact that education, research and innovation are increasingly interconnected and constitute a «knowledge triangle» [3].

In this dynamic playing field, states have introduced market-type instruments – prices, contracts, competition to achieve realization of the public goals – access, quality, efficiency [2, p.554]. According to Donahue and Nye, this market-based governance encompasses not just the delegation of authorities from governmental actors to private entities, but also introduction into public organizations of market-style management approaches and mechanisms of accountability [4].

Thus, Bologna process presupposed the development of new methods and mechanisms of governance, namely:

1. *The development of new organizational tools:*

- reorganization of Human Resources administration as a result of implementation of new forms of governance;
- diversification of financial resources which was at first a pragmatic way to counterbalance the reduction of government contribution per student, but later on more emphasis was placed on a better fit between supply of higher education to demand;
- budgeting (itemized budgets have been substituted by lump-sum funding and global budgeting at the university level);
- cost accounting and internal auditing (shifting to cost accounting and ex post control of each individual university as a whole complemented by internal and external audit and assessment systems);
- real estate and equipment matters (all real estate has been devolved to universities or are in the process to be) [8,pp.576-579].

2. *Reforming governance tools (shifting from administrative bodies to strategic actors):*

- new funding tools, new allocation models (in all countries there is the development of public competitive centralized basic funding);
- indicators (they aim at providing visibility and accountability of universities in terms of costs, performance and efficiency, increasing transparency) [8; pp.579-582].

3. *organizing events (forums, conferences)*, aimed at analyzing current state of Bologna process implementation, eliciting existing problems, formulating aims for the new term [5].

On the basis of the analysis of the European countries experience of reforming higher education systems the question is bound to arise: is this experience applicable to the Ukrainian practice?

It should be stressed, that joining Bologna process meant that Ukrainian system of higher education had to undergo major changes, among which are implementation of ECTS, adaptation of assessment scale, development of the methodology of transference of the learning material into credits, adaptation of some of higher education documents in accordance with the requirements. Apart from that, the register of Bachelor programs for higher education establishments was developed.

So, Ukraine already has positive achievements in modernizing the system of higher education. Nevertheless, in comparison with 2007, the speed of reforming has decreased because of insufficient funding, absence of methodological and HR potential, the situation is being deteriorated by the delays in adoption of the law «About the education», which aims at changing the law system in accordance with the requirements of the Bologna process. Thus, adequate governance actions on the part of the state are necessary to overcome these obstacles. Development of efficient state mechanism of higher education governance will allow increasing the efficiency of reforms in the higher education system of Ukraine.

### **Literature**

1. Bell S., Hindmoor A. Rethinking Governance. The centrality of the state in modern society.- Cambridge: University Press, 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://books.google.com.ua/>.

2. De Boer H., Jongbloed B. A Cross-National Comparison of Higher Education Markets in Western Europe // European Higher Education at the Crossroad. pp.553-571. – 2012. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.springerlink.com/content/978-94-007-3937-6#section=1049194&page=3&locus=83>.

3. De Boer H., File J. Higher Education Governance Reforms across Europe// European centre for Strategic Management of Universities. – 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.utwente.nl/mb/cheps/publications/publications%202009/c9hdb101%20modern%20project%20report.pdf>.

4. Donahue J.D. , Nye J.S. Market-based Governance: Supply Side, Demand Side, Upside, and Downside.- Washington, DC: Brookings Institution Press, 2002.- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://books.google.com.ua/books/about/Market\\_based\\_Governance\\_Supply\\_Side\\_Dema.html?id=pGvPWUgKn5cC&redir\\_esc=y](http://books.google.com.ua/books/about/Market_based_Governance_Supply_Side_Dema.html?id=pGvPWUgKn5cC&redir_esc=y).

5. The European Higher Education Area in 2012: Bologna Process Implementation Report. – 2012. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ehea.info/Uploads/\(1\)/Bologna%20Process%20Implementation%20Report.pdf](http://www.ehea.info/Uploads/(1)/Bologna%20Process%20Implementation%20Report.pdf).

6. Keating M. Who rules? How government retains control in a privatized economy.- Sydney: FederationPress, 2004. – [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://books.google.com.ua/>.

7. Middlehurst R., Teixeira P.N. Governance within the ENEA: Dynamic Trends, Common Challenges, and National Particularities // European Higher Education at the Crossroads,pp.527-551.– 2012. - [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://www.springerlink.com/content/978-94-007-3937-6#section=1049194&page=3&locus=83>.

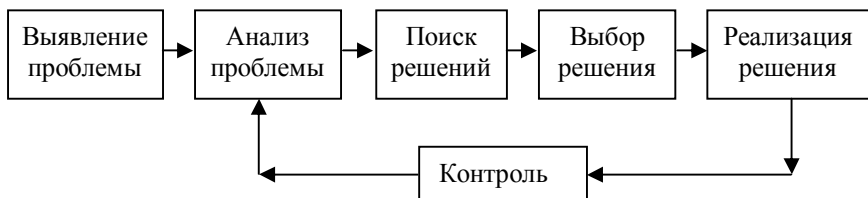
8. Paradeise C. Tools and Implementation for a New Governance of Universities: Understanding Variability Between and Within Countries // European Higher Education at the Crossroads, pp.573-598.– 2012. - [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://www.springerlink.com/content/978-94-007-3937-6#section=1049194&page=3&locus=83>.

**Шевченко В.В.**

*к.э.н, доцент. кафедры общенаучных дисциплин  
Донецкого национального технического университета  
г. Донецк, Украина*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «ПАРАДОКСА АЛЛЕ» ПРИ ИЗМЕНЕНИИ КРИТЕРИЕВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Вопросам адаптации предприятий к условиям рынка в научной литературе всегда уделялось большое внимание [2-5]. Однако до настоящего времени не сложилась единая концепция, которая в достаточно полном объёме поясняла бы причины и условия, при которых возникает необходимость изменять уже принятые решения и/или принимать новые. Большинство авторов, изучающих процессы принятия решений в экономике [2-5], пользуются достаточно простой схемой принятия решения, представленной на рис. 1.



*Рисунок 1. Схема принятия решения  
в экономической системе*

Представленный выше алгоритм основывается на предположении о первичном характере (презумпции) проблемы: сначала появляется (или выявляется) проблема – потом происходит её разрешение. Однако такой подход следует считать односторонним. На практике часто возникают ситуации, когда изменение ранее принятых решений связано не с появлением (или выявлением) новых проблем, а, наоборот, с появлением новых перспективных возможностей в деятельности предприятия или организации. В этом случае стандартная последовательность действий руководителей при принятии решений изменяется. Чтобы принятое решение не носило интуитивный характер, руководитель (менеджер) предприятия или организации должен иметь достаточный методический инструментарий для обоснования целесообразности принятого решения.

Целью данной статьи является изучение возможных причин изменения критериев принятия решения, которыми могут пользоваться как отдельные лица, так и руководители предприятий и организаций.

Проблема формализации механизма управления с обратной связью может быть продемонстрирована на примере «парадокса Алле», который часто рассматривается при анализе проблемы принятия решений [6, 8]. Сущность парадокса Алле можно проиллюстрировать следующим примером: рассматривается два варианта (примера) «лотерей», для которых проводится математический анализ возможного размера ожидаемого выигрыша и реальные предпочтения людей (респондентов) (табл. 1-2). При этом варианты лотерей отличаются только тем, что в первом варианте рассма-

тривается случай гарантированного получения выигрыша («беспроигрышная лотерея»).

Таблица 1.

*Предпочтения индивидов для первого варианта выбора*

Вариант решения	Выигрыш / вероятность			Вероятный ожидаемый выигрыш	Предпочтения между решениями
А	1 млн.			1 млн.	Более предпочтительный вариант
	100 %				
В	5 млн.	1 млн.	0 млн.	1,39 млн.	Менее предпочтительный вариант
	10%	89%	1%		

Анализ вариантов, представленных в табл. 1-2, позволяет сделать вывод, что в отдельных случаях индивид стремится достичь максимальной ожидаемой прибыли (2-й вариант), а в других случаях индивид предпочтёт максимальный уровень надёжности (1-й вариант) [1, с. 203-204].

Таблица 2.

*Предпочтения индивидов для второго варианта выбора*

Вариант решения	Выигрыш / вероятность		Вероятный ожидаемый выигрыш	Предпочтения между решениями
С	5 млн.	0 млн.	0,5 млн.	Более предпочтительный вариант
	10%	90%		
Д	1 млн.	0 млн.	0,11 млн.	Менее предпочтительный вариант
	11%	89%		

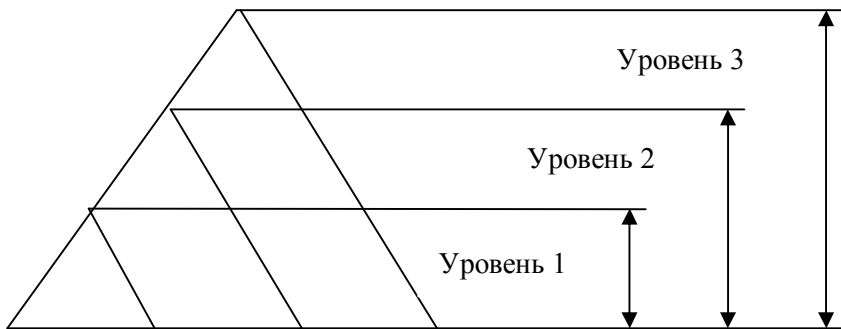
Можно попытаться разрешить парадокс Алле с использованием данных опроса индивидов, которые с той или иной степенью условности можно отнести к «среднему классу». Итак, почему был выбран тот или иной вариант решения? Для примера 1 существует следующее возможное обоснование для выбора варианта А: выбор гарантированного получения 1 млн. франков переводит лицо, принявшее данное решение, в категорию «миллионеров», т.е. в

данной ситуации индивид действует по принципу «лучше синица в руке, чем журавль в небе». При этом гарантированная возможность кардинально увеличить уровень своих доходов для индивида гораздо важнее, чем высоковероятный вариант стать ещё богаче. Для примера 2 оба варианта решения носят вероятностный характер, и уровень риска для рассматриваемых вариантов решения отличаются незначительно. Поэтому при принятии решения о выборе эффективного варианта респондент будет пользоваться стандартными методами вероятностной оценки возможных будущих доходов.

Таким образом, проблема выбора критерия принятия решения напрямую связана с проблемой приоритетности тех или иных задач, стоящих перед отдельным индивидом или перед организацией. При этом целесообразно использовать подход, предложенный автором при модификации метода иерархий потребностей Маслоу [9, с. 50-55]. Модификация данного метода заключается в том, что стандартная иерархия потребностей Маслоу может быть представлена как многоуровневая система. В этой системе каждый отдельный уровень удовлетворения потребностей (физиологические потребности, потребность в безопасности и защищённости, социальные потребности, потребность в уважении и потребность в самовыражении) может быть разбит на отдельные подуровни (рис. 2). Основная гипотеза (идея) данного подхода заключается в том, что индивид, который находится на определённом уровне дохода, будет считать переход на более высокий уровень дохода (прибыли) наиболее приоритетным. В этом случае «парадокс Алле» может быть объяснён следующим образом:

1. В тех случаях, когда альтернативные решения находятся на одном уровне (вариант 2, табл.2), предпочтение будет отдано решению, которому соответствует максимальное значение вероятной ожидаемой прибыли (дохода). Данный подход соответствует выбору варианта С.

2. Если альтернативные решения находятся на разных уровнях предпочтений (вариант 1, табл.1), то предпочтение будет отдано решению, которое соответствует более высокому уровню предпочтений, даже в ущерб возможной ожидаемой прибыли. Данный подход соответствует выбору варианта А.



*Рисунок 2. Модифицированный подход определения приоритетности при принятии решения*

3. Если перед индивидом задача выбора в варианте 1 будет повторяться многократно, то у него не будет необходимости перехода на новый уровень приоритета. Поэтому его предпочтения могут измениться, и наиболее целесообразным станет выбор варианта решения В.

### **Литература**

1. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика. Энциклопедический словарь / [автор-составитель Л.Л. Васина]. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. – 336 с.
2. Растрингин Л.А. Адаптация сложных систем / Растрингин Л.А. – Рига: Зинатне, 1981. – 375 с.
3. Скубенко В.П. Условия и формы адаптации предприятия к рыночным отношениям / Скубенко В.П. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 224 с.
4. Соколова Л.В. Теорія та практика адаптації підприємств до мінливого бізнес-середовища / Соколова Л.В. – Харків: ХНУРЕ, 2004. – 288 с.
5. Одягайло Б.М. Генеза та глобалізацій на адаптивність економічної системи / Одягайло Б.М. – Львів: «Магнолія плюс», 2006. – 376 с.
6. Сапир Ж. Новые подходы теории индивидуальных предпочтений и её следствия / Сапир Ж. [пер. с франц.] // Экономический журнал ВШЭ. - 2005. - № 3. – С.325-360.



7. Алле М. Условия эффективности в экономике / Алле М.; [пер. с франц. Л.Б. Азимова, А.В. Белянина, И.А. Егорова, Н.М. Калмыковой]. - М.: Научно-издательский центр «Наука для общества», 1998. – 304 с.

8. Allais M. Le comportement de l'homme rationnel devant le risqué. Critique des postulats de l'école américaine / M. Allais // *Econometrica*. – 1953. – Vol. 21. – P. 503-546.

9. Шевченко В.В. Модификация метода иерархии потребностей Маслоу / Качан И.В., Шевченко В.В., Гадецкий В.Г. // *Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Вып. 65.* – Донецк: ДонНТУ, 2003. – С.50-55.

**Варава А.А.**

*аспірант ДВНЗ «Криворізький національний університет»  
м. Кривий Ріг, Україна*

## **ОЦІНКА ЯКОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ПРИ ПРИЙНЯТТІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

Підвищення ефективності інформаційного забезпечення є ключовим завданням при удосконаленні процесу стратегічного управління на сучасних підприємствах. До інформації, на основі якої приймаються найбільш відповідальні стратегічні управлінські рішення (СУР), пред'являється ряд важливих вимог. Згідно з цими вимогами інформація повинна:

– бути своєчасною, містити правильні дані, що адекватно відображають стан результуючих показників реалізації стратегії та контрольованих процесів;

– бути достовірною, тобто містити точний час її отримання і точний час, до якого вона відноситься.

– містити значення показників або стан процесів за певні діапазони часу для цілей стратегічного прогнозування і формування їх динаміки за минулі періоди та можливостей екстраполяції у майбутньому;

– містити складові ризику щодо невиконання намічених результатів реалізації СУР, що треба передбачати при його прийнятті;

– мати цільове призначення – важливе для прийняття рішення (наприклад, кон’юнктура ринку родукції є інформацією для підприємства настільки, наскільки вона потрібна під час прийняття певного рішення).

Стратегічні рішення впливають на всі сфери діяльності підприємства. Вони стосуються фінансової, виробничої, маркетингової, кадрової, соціальної області, тобто, за своєю суттю є багато-профільними. В контексті даного дослідження СУР – це сукупність планових, організаційних, мотиваційних, контрольних, впливів на об’єкт управління з метою отримання конкретного результату у довгостроковій перспективі, що характеризується слабкою визначеністю інформаційних джерел та урахуванням прогнозуємих змін у зовнішньому середовищі.

СУР часто приймаються в умовах наявності обмеженої інформації загального характеру. Завданням є формування більш повної, достовірної, цінної та насиченої інформації для потреб стратегічного управління.

На кожному підприємстві виробляються власні методики класифікації, добору, сортування та систематизації інформації згідно потреб у ній при прийнятті управлінських рішень. Зазвичай, в основі таких методик покладено завдання визначення якісних характеристик інформації. На підприємствах можливо вирішувати це завдання з урахуванням впливу ряду якісних факторів, тобто достовірності, цінності, насиченості та своєчасності [1, с. 192].

На основі цих факторів можна запропонувати показник, що характеризує якість інформації та використовується при прийнятті управлінських рішень. Зазначимо фактори, які можна представити у кількісному виразі (у частках від відсотка) як коефіцієнти вагомості. Тоді коефіцієнт якості інформації, що надходить з різних джерел, для прийняття управлінських рішень ( $v_{я}$ ) можна розрахувати як середню геометричну досліджуваних величин

$$v_{я} = \sqrt[4]{n_o \cdot n_{ц} \cdot n_{нс} \cdot n_{сч}}$$

де  $n_d$ ,  $n_u$ ,  $n_{nc}$ ,  $n_{сч}$  – відповідно коефіцієнти вагомості інформації, що використовується, за факторами достовірності, цінності, насиченості та своєчасності.

Коефіцієнти вагомості змінюються в таких межах:

$n_d = 1$  – абсолютна інформація;  $n_u = 1$  – висока цінність;

$0,8 \leq n_d < 1$  - довірча інформація;

$0,5 \leq n_u < 1$  - середня цінність;

$n_d < 0,8$  - негативна інформація;

$0 \leq n_u < 0,5$  - мала цінність (або нульова);

$0,8 \leq n_{nc} \leq 1$  - висока насиченість;

$n_{сч} = 0$  - несвоєчасна інформація;

$0,5 \leq n_{nc} < 0,8$  - нормативна насиченість;

$n_{сч} = 1$  - своєчасна інформація;

$n_{nc} < 0,5$  - низька насиченість.

Таким чином, при найбільшій якості інформації  $v_y = 1$ , при допустимій якості інформації при прийнятті управлінських рішень  $v_y = 0,67-0,75$ . При нижчих величинах  $v_y$  інформація непридатна для використання в управлінській діяльності під час прийняття рішень любого рівня.

На відміну від оперативної інформації, яка в більшому ступені ґрунтується на внутрішній обліковій звітності, стратегічну інформацію, що надходить з великої кількості джерел, необхідно систематизувати особливо старанно. За багатьма напрямками прийняття СУР доцільно формувати бази стратегічних даних (БСД), які повинні містити різноманітну інформацію, систематизовану згідно з зазначеними якісними факторами за змістовними елементами. Ці елементи характеризують сутність певної якісної чи кількісної інформації: аналізу змін показників за окремі періоди часу, прогнозні дані, відомості про можливі ризики тощо.

При прийнятті рішення необхідно спланувати результативний показник, а для цього важливо мати всю необхідну інформацію, яка характеризується належним ступенем якості. Незважаючи на те, що стратегічні цілі мають якісний вираз, результати СУР часто характеризуються розрахунковими значеннями ( $P_p$ ). Зазвичай  $P_p$  має кількісний вираз, за величину якого і здійснюється контроль з боку керівництва підприємства щодо реалізації стратегії.

Тому, при прийнятті СУР треба урахувувати якомога більше чинників, що впливають на отримання обраного результативного показника. Характеристика впливу цих чинників на результуючий показник теж повинна входити до інформаційної складової прийнятого рішення.

Ефективність прийняття і реалізації СУР ( $e_{СУР}$ ) можна визначити наступним чином:

$$e_{СУР} = \frac{P_p}{B_3} = \frac{P_p}{(B'_n \cdot T_p + K_{СУР}) + (e_{із} + t_{СУР})},$$

$$B_3 = B_{np} + B_{СУР} = (B'_n \cdot T_p + K_{СУР}) + (e_{із} + t_{СУР}),$$

де  $P_p$  – результуючий показник, що отримується після реалізації СУР, грн.(ч. од.);

$B_3$  – загальні витрати на прийняття і реалізацію СУР, грн.;

$B'_n$  – річні поточні витрати з реалізації СУР, грн.;

$T_p$  – запланований період часу реалізації СУР, роки;

$K_{СУР}$  – капітальні вкладення на реалізацію СУР, грн.;

$e_{із}$  – витрати на інформаційне забезпечення прийняття СУР,

грн.;

$t_{СУР}$  – трудові витрати менеджерів вищої ланки підприємства на прийняття СУР, грн.;

$B_{np}$  – приведені витрати з реалізації СУР, грн.;

$B_{СУР}$  – витрати з прийняття СУР.

Інформація повинна бути обґрунтованою (доцільною) та своєчасною. Від цих характеристик безпосередньо та об'єктивно залежить ефективність прийняття СУР. З цією метою введемо поняття «стратегічна інформація» (СІ), під яким слід розуміти організовану сукупність баз стратегічних даних, які сформовані фахівцями підприємства щодо відповідності прийняття рішень за певним напрямом, пройшли аналітичну обробку і підготовлені до багаторазового використання в процесі стратегічної управлінської діяльності. При цьому, чим вищі якісні та кількісні характеристики інформації, що надходять, тобто чим вона цінніша, тим реальніше досягнення цілей.

В процесі дослідження виявлено ключові аспекти цінності інформації. Для цього розглянемо інформаційно-вартісну ємність ( $i_e$ ), яка визначається таким чином:

$$i_c = \frac{\theta_i}{F_3}, \text{ грн./кБ}$$

де  $\theta_i$  – витрати на збирання та обробку інформації, грн.;

$F_3$  – загальна кількість інформації, що надходить за певним напрямом (для прийняття одного або декількох СУР).

Зайва кількість отриманої інформації може призвести до нестачі часу на її обробку, неповного аналізу компонентів та невірного прийняття управлінських рішень.

Отже, для підвищення ефективності реалізації стратегії та отримання запланованих перспективних результатів необхідно сформувавши в інформаційно-управлінській системі підприємства багатопрофільну стратегічну інформацію, що відповідає всім зазначеним факторам якості.

### Література

1. Економіка підприємства/ [Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Кулішов В.В. та ін.]; під ред. Й.М. Петровича. – Львів: Вид-во «Магнолія плюс», 2004. – 680 с.

**Дудукало Г.О.**

*Асистент кафедри менеджменту*

*Національній технічній університеті України «КПІ»*

*м. Київ, Україна*

## **ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Загострення конкуренції на світовому і внутрішніх ринках викликало до життя особливу тактику і стратегію промислових підприємств, для яких накопичення, резервування і своєчасне використання інновацій стало первинним знаряддям у боротьбі за певні сегменти ринку. Відсутність здатності підприємства пристосуватися до цих змін призводить до низького рівня ефективності діяльності. Це викликано відсутністю реального механізму адаптації до цих умов і формальних підходів до оптимізації діяльності на вітчизняних підприємствах. Названі умови загострюють існую-

че протиріччя в практиці діяльності господарських суб'єктів. Проблема оптимізації бізнес-процесів комплексна і включає такі складові як методичне забезпечення, фінансове забезпечення, матеріальне забезпечення, тощо.

Необхідно досліджувати нові методи розвитку промислових організацій, які будуть зосереджені на стику гуманітарного і інженерного підходів, що дозволить отримати синергетичний ефект від їх взаємодії. Цей підхід базується на сучасних досягненнях інформаційних, а саме когнітивних технологій вдосконалення промислової організації.

Значні структурні зміни підприємства в ході оптимізації бізнес-процесів і перехід на нові принципи побудови організації, вимагають розробки і виконання спеціального проекту і створення відповідних командних робіт [5].

Технологія опису і оптимізації бізнес-процесів дозволяє вирішити наступні завдання:

- підвищити прозорість, контрольованість і керованість бізнесу, навести порядок, реалізувати стратегії, підтримати зростання;

- побудувати ефективну організаційну структуру;
- спроектувати нові бізнес-напрями і бізнес-процеси;
- правильний підбір персоналу та його мотивація;
- регламентація; вивільнення часу керівників; підвищення

відповідальності і ефективності роботи персоналу;

- розрахувати фінансові показники. (розрахунок собівартості, управлінський облік, бюджетування);

- підвищити ринкову вартість, інвестиційну привабливість, імідж, забезпечити вихід на нові ринки.

Досвід показує, що основні проблеми впровадження нових продуктів і технологій пов'язані з людським, організаційним і інформаційним капіталом. Коли людський, інформаційний і організаційний капітал приведені у відповідність із стратегією, промислове підприємство готове до змін: воно має можливість мобілізувати наявні ресурси на виконання стратегії. Щоб підготувати промислову організацію до змін, необхідно запустити цілий комплекс програм.

Одним з найважливіших завдань є оптимізація витрат, або досягнення такого їх рівня, який забезпечить необхідний фінансо-

вий результат за умови виконання виробничих планів підприємства. Серед існуючих інструментів оптимізації витрат основними є інструменти регулярного управління витратами, до яких відносяться планування, облік, контроль і програма заходів по зниженню витрат. Підходи до організації планування, обліку і контролю витрат очевидні. Перш за все, необхідно визначити підрозділи – центри відповідальності за витрати і виконувати стандартний набір управлінських процедур: формувати плани витрат, звітність про їх виконання, проводити аналіз витрат і вживати заходи, що мотивують підрозділи до виконання планів. Незважаючи на видимо простоту підходів, керівництво підприємства стикається з труднощами, пов'язаними з недостатньою точністю оцінки, прозорістю і контрольованістю витрат [3, с. 48].

У ринкових умовах господарювання підприємство вимушене розробляти стратегію, що безпосередньо відбиває цілі, принципи і завдання розвитку. Неконкретність, відсутність взаємозв'язку із вживаними на підприємстві методами планування, обліку і контролю – головні причини того, що стратегія не завжди стає дієвим інструментом управління. У свою чергу, без зв'язку із стратегією процес управління витратами стає схожий швидше на несистемну витрату засобів і «латання дір» у бюджеті, ніж на розподіл засобів по найбільш пріоритетних напрямках [1, с. 132].

Наступним ключовим питанням оптимізації бізнес-процесів управління підприємством є оптимізація джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства, а саме співвідношення власного і позикового капіталу. Це зумовлює пошук менеджерами нових альтернативних видів фінансування, що могли б покращити структуру капіталу підприємства. До відносно нових видів фінансування, які рідко використовуються в Україні, можна віднести залучення субординованих кредитів і кредитів з правом участі у прибутку компанії, негласна участь, фінансування з використанням привілейованих акцій, конвертованих облігацій або облігацій з опціонами/варіантами.

За таких видів фінансування інвестор надає засоби на умовах боргу, але при цьому не виключається можливість його участі у статутному капіталі підприємства на визначених умовах у майбутньому шляхом використання ряду фінансових інструментів. Як правило, цей борг є субординованим (тобто підпорядкованим від-

носно всіх інших боргових зобов'язань підприємства) та незабезпеченим (у традиційному розумінні забезпеченості кредиту).

Підвищити ефективність та оптимізувати процес управління дозволяє застосування інженерного підходу, ІТ, моделювання у наступних технологіях менеджменту: місія і бачення - кодифіковане визначення бізнесу компанії, цілей, підходів і бажаної позиції в майбутньому. Збалансована система показників ефективності діяльності переводить місію і бачення в кількісні виміри і відслідковує, чи добивається менеджмент запланованих результатів. Управління знаннями розвиток систем і процесів для ідентифікації і поширення інтелектуальних активів компанії. Скорочення витрат часу – зменшує загальний час від створення концепції до готовності продукту і процесу. Аналіз можливостей зміни ринкових тенденцій виявляє ранні сигнали можливої зміни ринкових тенденцій і нові технології, що можуть перевернути ринкову ситуацію. Сценарне планування потребує визначення кількох варіантів майбутнього для підготовки стратегічних рішень.

Всі вище перелічені технології менеджменту можна акумулювати у сучасному напрямку в управлінні підприємствами – реінжиніринг бізнес-процесів.

Реінжиніринг бізнес-процесів дає замовникам поліпшення таких найважливіших параметрів як скорочення терміну виконання замовлення, покращення якості товарів, робіт і послуг і поліпшення рівня обслуговування. З погляду підприємства успішне проведення реінжинірингу бізнес-процесів може спричинити за собою скорочення витрат, збільшення продуктивності, підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства і, як наслідок, посилення позицій підприємства на ринку. Головне, що забезпечує реінжиніринг – це спосіб досягнення цілей, які довгий час вважалися теоретично досяжними, але насправді в більшості організацій не вистачало ні технологій, ні здатності досягти їх [4].

Оптимізація технологічної структури передбачає: зміну існуючих технологій реалізації бізнес – процесів до рівня раціональних технологій; різке зниження витрат часу на виконання виробничих функцій; знищення функцій, що дублюються, оптимальну децентралізацію; автоматизація трудових процесів; прискорене просування нових технологій; сучасність матеріально-технічної бази; відповідне оснащення складського господарства; природ-



ність, багатоваріантність бізнес-процесів; вигідне місце розташування підприємства; ефективне використання площ [2].

Ефективне управління вимагає рішення низки завдань: оптимізація організаційної структури підприємства; гнучкість реакції системи управління на зміни зовнішнього середовища; інноваційний характер управлінської діяльності; наявність системи інформаційної підтримки управління конкурентоспроможністю; координування дій за рахунок швидкого доступу до необхідної інформації в межах компанії; визначення дійсної ефективності роботи конкретних підрозділів; облік повної вартості управлінських функцій.

Орієнтація підприємства на оптимізацію бізнес-процесів нададуть можливість реалізувати стратегічні цілі підприємства та сформувати відповідний ефективний механізм управління підприємством. Це дозволить скоротити витрати, тривалість та кількість помилок у кожному з бізнес-процесів; сформувати у персоналу підприємства чітке розуміння того, як, коли, хто, та що має робити для досягнення поставлених цілей; надати можливість підготовки надійної системи інформаційного забезпечення управління підприємством; підвищити інвестиційну привабливість підприємства.

### Література

1. Друри К. Управленческий учёт для бизнес-решений : [пер. с англ.] / К. Друри. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
2. Захарченко В. И. Организационные изменения в украинском бизнесе и новая экономика / В. И. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. – 2009. – Т.12. – Вип. 28. – С. 6-16.
3. Петрович Й.М. Організація виробництва: [підручник] / Й.М. Петрович, Г.М. Захарчин. – Львів : Магнолія плюс, 2004. – 400с.
4. Абдикеев Н.М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса / Н. Абдикеев, А. Киселев. – М. : Инфа-М, 2010. – 382 с.
5. Козаченко А.В. Управление крупным предприятием: [монография] / А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, И.Ю. Ладко. – К.: Либра, 2006. – 384 с.

**Р. С. Квасницька**  
*к. е. н., доцент, докторант*  
*Університет банківської справи НБУ (м. Київ)*  
*м. Київ, Україна*  
**О. М. Дерикот**  
*аспірант, викладач*  
*кафедри фінансів та банківської справи,*  
*Хмельницький національний університет*  
*м. Хмельницький, Україна*

## **МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ: ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прийняття управлінських рішень є основою діяльності будь-якого підприємства, що забезпечує підвищення його ефективності та конкурентоспроможності в жорстких економічних умовах. Зважаючи на це розробка інструментарію прийняття управлінських рішень є важливим напрямком дослідження в економічній науці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій за проблемою. Методами до прийняття управлінських рішень займалися вітчизняні та зарубіжні науковці. Зокрема, серед них можна виділити Приймак В.М. [1], Бусел В.Т. [2], Задворна О.В. [3], Мошек Г.Є. [4], Гевко І.Б. [5], Мала Н.Т. та Процик І.С. [6]. Незважаючи на увагу з боку науковців до даного питання, виявленні напрацювання у даному напрямку потребують систематизації та узагальнення.

*Мета дослідження.* Обґрунтування сутності поняття «метод», аналіз основних методів прийняття управлінських рішень та їх класифікаційне ранжування.

Виклад основного матеріалу. Процес прийняття управлінських рішень є, по суті, процесом постійного пошуку та адаптації методів до умов функціонування організації і специфіки прогнозування цілей. У даному контексті надзвичайно важливим є творчий потенціал методів рішень, що виражається у вірогідності вироблення ефективного рішення [1, с. 90].

Говорячи про методи прийняття управлінських рішень, зупинимось на визначенні даного самого поняття «метод». Так, у Великому тлумачному словнику сучасної української мови зазначено, що метод – це:

1) спосіб пізнання явищ природи та суспільного життя;

2) прийом або система прийомів, що застосовується в якій-небудь галузі діяльності [2, с. 664].

Отже, виходячи із визначення дефініції «метод», можемо сказати, що його найважливішою ознакою є те, що він є засобом для пізнання певного явища та, зокрема, основою для прийняття управлінських рішень.

Аналіз робіт науковців, присвячених дослідженню методів прийняття управлінських рішень, дозволяє виокремити із усієї сукупності таких методів три групи (рис.1):

- перша група - евристичні методи, що представляють собою сукупність логічних прийомів, методичних правил дослідження, пошуку істини, способів реалізації творчого потенціалу особистості. Ці методи активізують та інтегрують мислення, знання, ерудицію, творчі здібності, тому їх називають активізуючими [3, с. 82]. До них ми можемо віднести: метод «мозкової атаки», інверсії, номінальної групи, «ключових питань», синетики, Дельфі, Меттчета, сценарію, комісії, «365», експертних оцінок тощо [4, с. 318];

- друга група - формалізовані методи, що базуються на використанні математичних, економіко-математичних методів і моделей управління [1, с. 92]. Сюди варто зарахувати такі методи як: традиційні методи економічного аналізу (балансовий метод, ланцюгових підстановок, аналізу ефективності інвестицій, графічні методи тощо), методи математичного програмування, статистичні методи, економічна кібернетика, аналіз Парето, метод Зайверта, функціонально-вартісний аналіз та ін. [5, с. 82-94];

- третя група - комплексні методи, що сформовані шляхом інтеграції експертних і формалізованих методів. До них відносяться: комбінаторика, ситуативне моделювання, топологія, графо семіотика, методи дослідження інформаційних потоків тощо [1, с. 92].

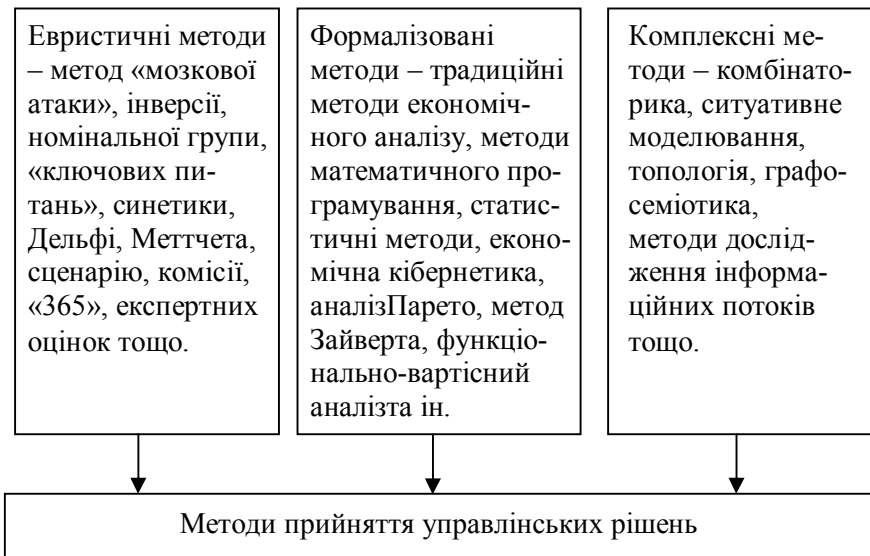
Підтримуючи думку Малої Н.Т., Процик І.С., ми вважаємо доцільним поділ усіх зазначені вище методів на методи індивідуальної роботи та методи групової роботи. Такий поділ, зумовлений тим, що відмінності між індивідуальними та груповими (колегіальними) рішеннями є досить вагомими, адже:

– колегіальні рішення є менш суб'єктивними, більш раціональними, оскільки обговорення проблеми з працівниками дає

змогу краще і повніше оцінити альтернативи та обрати ефективнішу;

– колегіальні рішення є демократичними, тому що, спільно приймаючи рішення, працівники поділяють між собою відповідність за його виконання;

– колегіальний принцип прийняття рішень підвищує ймовірність його виконання, оскільки більшість працівників намагається реалізувати власне рішення [6, с. 347].



*Рис. 1. Методи прийняття управлінських рішень*

Висновки та перспективи подальших досліджень в цьому напрямку. Отже, для забезпечення раціонального та обґрунтованого прийняття конкретного управлінського рішення, необхідним є варіативне використання різних методів. Саме правильність вибору застосування того чи іншого методу прийняття управлінських рішень виступає чільною ланкою формування організаційних, економічних, технологічних та соціальних заходів, що спрямовані на досягнення мети та цілей діяльності підприємства, тобто на виконання його місії.

## Література

1. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень: Навчальний посібник / В.М. Приймак. – К.: Атіка, 2008. – 240 с.
2. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТБ «Перун», 2005. – 1728 с.
3. Задворна О. В. Теоретико-методичні основи адаптації механізму впливу управлінського рішення на діяльність вищих навчальних закладів України / О.В. Задворна // Вісник Донецького національного університету, Сер. В.: Економіка і право. – 2010. – №1. – С.80-84.
4. Мошек Г.Є. Особливості вибору методів розробки і прийняття рішень в управлінні торговельними організаціями / Г.Є. Мошек // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 682. – С. 317-321.
5. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень: Підручник / І.Б. Гевко. – К.: Кондор, 2009. – 187 с.
6. Мала Н.Т., Процик І.С. Мистецтво прийняття управлінського рішення / Мала Н.Т., Процик І.С. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 20.14. – С. 345-351.

**Жильченкова В.В.**

*к. э. н., доцент кафедри менеджмента  
и хозяйственного права*

*Донецкого национального технического университета*

*г. Донецк, Украина*

**Карнаухова И.И.**

*магистр кафедры менеджмента и хозяйственного права*

*Донецкого национального технического университета*

*г. Донецк, Украина*

## **ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В условиях глобализации, развития международной торговли эффективность деятельности предприятий на внешнем и

внутреннем рынке полностью зависит от того, насколько их продукция или услуги отвечают стандартам качества, поэтому проблема обеспечения и увеличения качества продукции актуальна для всех предприятий. Качество продукции относится к числу важнейших критериев функционирования предприятия в условиях относительно насыщенного рынка и преобладающей неценовой конкуренции. Повышение технического уровня и качества продукции определяет темпы научно - технического прогресса и рост эффективности производства в целом, оказывает существенное влияние на интенсификацию экономики, конкурентоспособность отечественных товаров и жизненный уровень населения страны.

Рост технического уровня и качества выпускаемой продукции является в настоящее время наиболее характерной чертой работы предприятий в промышленно развитых странах.

Украинские предприятия пока отстают в сфере использования современных методов менеджмента качества. Наряду с этим повышение качества несёт колоссальные возможности. Но повышение качества невозможно без изменения отношения к качеству на всех уровнях. Повышение качества невозможно, если руководители разных уровней не будут относиться к качеству как к образу жизни [1].

Множество экономической литературы посвящено рассмотрению проблем управления качеством. Существенный вклад в исследование указанных вопросов внесли такие учёные, как Новицкий М.И., Хачатуров А.Е., Шаповал М.И., Бычковский Р., Орлов П., Воронин А.Е. и другие.

Цель статьи – исследование внедрения системы управления качеством продукции на предприятии, определение влияния системы управления качеством на эффективность деятельности предприятия.

В условиях глобализации рынка проблема управления качеством является актуальной для всех стран. На современном этапе развития система управления качеством приобретает все большее значение для дальнейшего повышения эффективности деятельности предприятия и усиления интенсификации производства.

В Украине развитие сферы управления качеством можно определить как неудовлетворительное, продукция многих украин-

ских предприятий не является конкурентоспособной на мировом рынке именно из-за качества [2, с. 162-166].

В настоящее время большинство предприятий, занимающихся у себя внедрением системы качества или уже внедривших систему качества в соответствии с требованиями стандарта ISO 9001:2008 «Системы менеджмента качества. Требования», преследуют цели поставок изготавливаемой продукции за рубеж. Часто именно от зарубежного партнера приходит первый иницирующий импульс внедрения на украинском предприятии системы качества. Поскольку Украина относится к странам с нестабильной экономикой, естественно, что зарубежный партнер стремится получить гарантии того, что данное Украинское предприятие-поставщик будет способно обеспечить стабильность характеристик поставляемого продукта на протяжении длительного времени. Одним из подтверждений гарантии поставок качественной продукции является сертификат на систему качества.

Кроме того, на внешнем рынке большое количество зарубежных предприятий уже имеют сертификаты на системы качества. И если украинское предприятие планирует самостоятельно выйти на зарубежный рынок со своей продукцией, то ему придется участвовать в конкурентной борьбе с сертифицированными предприятиями. Наличие сертификата значительно способствовало бы победе нашего предприятия.

В указанных случаях цель внедрения системы качества, главным образом, заключается в получении сертификата, подтверждающего соответствие внедренной системы качества требованиям ISO 9001:2008.

Следует отметить, что в последнее время в Украине на государственном уровне начались процессы осознанного практического внедрения современных подходов для совершенствования собственной деятельности в местных и районных администрациях. В Украине уже внедрены международные стандарты серии ISO 9000 как национальные (ДСТУ ISO 9000-2001).

Такое состояние дел объясняется двумя основными положениями: разработка, внедрение и сертификация систем управления качеством является исключительно добровольным решением руководства предприятия; достаточно большой объем финансовых затрат предприятия на эту работу.

Основным стимулом для внедрения систем управления качеством на украинских предприятиях является конкуренция на внутреннем и внешних рынках и, как следствие, необходимость повышения конкурентоспособности продукции собственного производства [3, с. 17].

Использование систем управления качеством на предприятиях дает возможность структурировать и упорядочивать процессы, стабилизировать и улучшить деятельность предприятия.

Эффективность внедрения систем управления качеством должно оцениваться по внутренним и внешним факторам.

Внутренние факторы включают в себя: документооборот, принятие управленческих и производственных решений, контроль деятельности в сфере использования системы, планирование работ.

Внешние факторы включают в себя: конкурентоспособность продукции, экспортный потенциал, взаимодействие с контролирующими органами, взаимодействие с потребителями.

Опыт показывает, что внедрение системы управления качеством ограничивается не только высокими требованиями к организации материально-технического снабжения, финансирования, программного обеспечения, но и препятствиями социально-психологического характера, вызванными стереотипами старого мышления. Предприятия, внедряющие стандарты, сталкиваются с непониманием необходимости осуществления этой работы в существующих условиях. Условия, принципы и требования, закрепленные в уже переработанных стандартах, на практике выполняются не в полном объеме, что противоречит системному подходу в решении задач качества. Причины невыполнения состоят в нестабильности производственных, сбытовых, экономических процессов, происходящих на предприятии. Большую трудность представляет организация маркетинговой деятельности и осуществление прогноза необходимого уровня качества изделия.

Поэтому решить задачу достижения и поддержания качества продукции на уровне, обеспечивающем постоянное удовлетворение установленных или предлагаемых требований потребителя на внутреннем рынке, пока достаточно сложно. Кроме того, большинство промышленных предприятий Украины на сегодняшний момент не могут обеспечить потребителю уверенность в том,



что намеченное качество поставляемой продукции достигается или будет достигнуто[4, с. 433-435]

Таким образом, можно утверждать, что внедрение систем управления качеством позитивно влияет на внутренние факторы деятельности предприятий и предоставляет преимущества, касающиеся, в первую очередь улучшения принятия управленческих и производственных решений и усиление уровня контроля деятельности в сфере использования системы управления.

Кроме этого, внедрение систем управления качеством позитивно влияет на внешние факторы деятельности предприятия, такие, как: повышение конкурентоспособности предприятия или увеличение уровня удовлетворенности потребителей.

### **Литература**

1. Бичківський Р. Управління якістю. – Л.: ДУ «Львівська політехніка», 2000. – С. 329.

2. Жильченкова В.В. Проблеми підвищення якості продукції на підприємстві // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 36-1.– Донецк, ДонНТУ, 2009. – С. 162-166.

3. Орлов П. Экономические аспекты внедрения системы качества на предприятии // П. Орлов. К.: Экономика Украины. – 2008. – №2. – С. 17.

4. Воронин А.Е. Система управления качеством продукции на предприятии как показатель эффективности его деятельности // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34). – С. 433-435.

**Мельник К.М.**

*асистент кафедри менеджменту*

*Київського національного університету України «КПІ»,*

*м. Київ, Україна*

## **ІНСТРУМЕНТИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Необхідною умовою ефективного функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств є їх спроможність до своєчасної реакції на постійні зміни зовнішнього середовища. Відповідна

реакція підприємства забезпечується шляхом приведення у відповідність стану внутрішнього середовища до змін, що відбуваються у зовнішньому.

Внутрішнє середовище підприємства доцільно розглядати як цілісну систему взаємопов'язаних між собою складових – матеріальних, трудових, фінансових, виробничих технологічних, інформаційних та інших, що взаємодіють із зовнішнім середовищем та направлені на досягнення єдиних цілей. Сучасні методи управління мають забезпечувати оперативний зв'язок між всіма рівнями та складовими підприємства. Вирішення цього завдання можливе за рахунок впровадження адаптивного управління підприємством.

Під адаптивним управлінням підприємством розуміємо процес цілеспрямованої зміни параметрів, структури і властивостей будь-якого об'єкта у відповідь на зміни, що відбуваються як у зовнішньому середовищі діяльності об'єкта, так і в середині нього [3, с. 43]. Впровадження адаптивного управління дозволяє здійснювати моніторинг ключових показників діяльності підприємства та приймати управлінські рішення в залежності від реальних потреб конкретної ситуації.

Система управління підприємством, основана на принципах адаптивності, відображає адекватний стан організації та її середовища. Це відбувається за рахунок постійної взаємодії із референтними групами, тобто із представниками оточуючого середовища, що певним чином пов'язані та взаємодіють із підприємством [4, с. 35]. В залежності від джерела походження референтні групи доцільно розподіляти на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх референтних груп належать група споживачів, функціональна, нормативна та дифузна групи. До внутрішніх референтних груп - персонал підприємства, внутрішній споживач, внутрішня дифузна (до якої належать внутрішні профспілки, комісії, комітети тощо) та нормативна (рада директорів, акціонери тощо) групи. Кожна із зазначених референтних груп може провокувати певні зміни на підприємстві. Достовірне визначення чи прогнозування характеру цих змін практично неможливе через значну кількість варіантів розвитку подій. Саме тому управління підприємством має забезпечити необхідну реакцію на будь-які зміни по відношенню до нього, при якому будуть максимально задоволені потреби референтних груп та досягнуті цілі підприємства.

Адаптивне управління взаємодією підприємства із референтними групами здійснюється за допомогою наступних інструментів:

- інструментів прогнозування за допомогою яких здійснюється оперативна оцінка результатів можливої взаємодії;
- інструменти коректування поточних планів, коли середовище змінюється і вони втрачають свою актуальність;
- інструменти зворотного зв'язку між підприємством та середовищем.

В процесі взаємодії із референтними аудиторіями підприємство або не відслідковує важливих по відношенню до нього змін, або не надає необхідний зворотній зв'язок представникам референтних. Для того, щоб забезпечити зв'язок підприємства із середовищем, кожний елемент системи управління має здійснювати певну взаємодію із референтними групами. Підвищення ефективності взаємодії із зовнішніми референтними групами можливе за рахунок наступних заходів:

- забезпечення комплексного задоволення потреб споживачів шляхом надання додаткових послуг та сервісу;
- впровадження інноваційних продуктів;
- оптимізація роботи із підрядними організаціями, використання аутсорсингу для неосновних видів діяльності;
- проведення соціальних заходів, направлених на формування суспільної думки (підтримка місцевих громад, дитячих організацій, спортивних заходів тощо);

До заходів, направлених на забезпечення взаємодії із внутрішніми референтними групами, можемо виділити наступні:

- формування єдиної інформаційної інфраструктури всередині підприємства;
- впровадження проектної форми роботи між представниками різних підрозділів підприємства;
- розвиток внутрішньої клієнторієнтованості;
- формування кадрового резерву через проектне залучення перспективних співробітників до вирішення нетипових задач
- стимулювання активності працівників у підвищенні ефективності діяльності підприємства через розвиток корпоративної культури, впровадження внутрішніх змагань, систем заохочення тощо.

Отже, сучасні методи управління підприємством мають забезпечувати оперативну та адекватну реакцію на постійні зміни ринкового середовища. Використання інструментів адаптивного управління дозволить підприємствам швидко реагувати на зміни, зберігати оптимальне співвідношення між внутрішніми можливостями підприємства та зовнішніми умовами, приймати адекватні управлінські рішення, направлені на досягнення цілей підприємства.

### **Література**

1. Грэм Даулинг. Репутация фирмы. Создание, управление и оценка эффективности / Г.Даулинг. – М.: Издательский Дом «Инфра-М», 2003. – 368.
2. Денисов В.Т. Управление адаптивным развитием промышленных предприятий / В.Т. Денисов, О.В. Грищенко, А.В. Слюсарев; [науч. ред. А.И. Амоша]; НАН Украины, Ин-т экон. пром-сти. Донецк, 2007. – 275 с.
3. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монографияю – К.: Либра, 2003. – 280 с.
4. Кунявский М.Е. Управление маркетингом промышленного предприятия / М.Е. Кунявский, И.М. Кублин, К.О. Распоров. – М.: Междунар. отношения, 2004. – 370 с.

**Никифорчин М.Д.,**

*здобувач кафедри менеджменту*

*ДВНЗ “Київський національний економічний університет”*

*ім. Вадима Гетьмана м.Київ, Україна*

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Нові економічні умови, з якими зіткнувся бізнес в результаті кризи, привели до переосмислення підходів до ведення бізнесу в багатьох галузях економіки. Якщо раніше основний акцент

робився на максимально швидке зростання бізнесу, то зараз на перше місце вийшли завдання підвищення клієнтоорієнтованості, контрольованості та ефективності бізнесу. Зростання конкуренції та підвищення вимогливості клієнтів диктує необхідність постійного пошуку нових резервів для підвищення операційної ефективності. У цьому зв'язку, набувають актуальності внутрішні проекти з підвищення операційної ефективності.

Операційна ефективність – це організація діяльності підприємства найбільш оптимальним чином в рамках існуючої стратегії. Операційна ефективність - підвищення якості продукції (послуги) при одночасному зниженні загальних витрат[10, с.18]:

1. Якість продукції (послуги) - оцінка споживачем ступеня відповідності сукупності притаманних характеристик призначенням продукції;

2. Загальні витрати - необхідні витрати для виробництва продукції (послуги), що складаються з суми змінних витрат і постійних витрат, необхідних для певного обсягу випуску продукції

Для забезпечення ефективного функціонування підприємства, вітчизняним підприємствам необхідно чітко аналізувати бізнес-процеси та відслідковувати їх операційну ефективність. Саме результати проведеного аналізу бізнес-процесів “asis” дадуть можливість розробити карти процесів “tobe” за допомогою шляхів підвищення операційної ефективності.

Виділимо два підходи до підвищення операційної ефективності, зокрема[6, с.75]:

- Ощадливе виробництво (Lean manufacturing);
- 6 Сігм(Six Sigma).

Концепція бережливого виробництва орієнтована на повне виключення втрат і ґрунтується на двох принципах: системі «точно вчасно» (just-in-time) і автономізації з використанням інтелекту. Принцип «точно вчасно» полягає в постачанні вузлів, матеріалів і комплектуючих на виробничі лінії в необхідній кількості і строго в певний момент часу. Це означає, що виробнича лінія буде задавати ритм всім попереднім процесам і формувати потік одиничних виробів[6, с. 81]. Можна виділити п'ять базових принципів, на яких побудована концепція бережливого виробництва[6, с. 93]:

1. Мінімізувати запаси.

2. Максимально швидко виробляти те, що потрібно споживачеві в даний момент.
  3. Максимально скоротити непродуктивну працю, тобто працю, яка не додає цінності товару (у японців є такий термін "muda" - означає втрати, відходи, яку діяльність, яка споживає ресурси, але не створює цінності).
  4. Прагнути до безперервного поліпшення якості продукції.
  5. Постійно вдосконалювати всі процеси ("кайдзен").
- «Шість сигм» – це спосіб керувати всією компанією чи окремих її підрозділом (наприклад, ливарним цехом або центральної заводської лабораторії). Фактично мова йде про розвиток системи управління якістю та контролінгу на підприємстві, в організації, фірмі, компанії [9, с.16]. Концепція «Шість сигм» ставить на перше місце споживача товарів і послуг і допомагає, як стверджують її розробники, знаходити найкращі рішення, спираючись на факти і дані. Вона націлена на три основні завдання [9, с.32]: Підвищити задоволеність клієнтів; Скоротити час циклу (виробничого, операційного); Зменшити кількість дефектів. В таблиці 1 представлено порівняльний аналіз підходів до підвищення операційної ефективності підприємства.

*Таблиця 1*

*Порівняльна характеристика 6 Сігм та бережливого виробництва [4, с.12]*

Вклад 6 Сігм	Вклад Бережливого виробництва
Концентрація на інтересах замовника, орієнтація на запити споживачів	Аналіз потоку створення цінності (створення безперервного потоку, що ефективно буде забезпечувати додавання цінності)
Використання універсальних, єдиних для всіх процесів критеріїв	Методи максимізації швидкості процесу (скорочення до мінімуму часу, коли невиконана робота знаходиться в нерухомому стані)
Створення стійкої інфраструктури вдосконалення процесів	Принцип “витягування” (стремління задовольнити запити споживачів точно в час і в необхідному об’ємі, при цьому уникаючи накопичення залишків продукції)

Lean Six Sigma – це інтегрована концепція, що об'єднує найбільш популярні у 90-ті роки минулого сторіччя концепції управління якістю: концепцію «Бережливе виробництво» (Lean manufacturing), сфокусовану на усунення втрат і непродуктивних витрат, і концепцію «Шість сигм» (Six Sigma), націлену на зниження варіабельності процесів і стабілізацію характеристик продукції [1, с. 24].

Основи інтеграції. Що ж спонукало об'єднанню концепції «6 Сігм», що має американське коріння, з народженою в Японії концепцією «Бережливе виробництво»? В першу чергу – спільний інтерес до окремо взятого процесу. Саме це істотно відрізняє їх від багатьох «маститих попередників», орієнтованих на загальний охоплення, і ріднить з концепціями нового покоління, такими, як «реінжиніринг бізнес-процесів» [3, с.56]. Lean Six Sigma включає бережливе виробництво та 6 Сігм – це не просто об'єднання двох розрізнених методів, а з'єднання взаємодоповнюючих технологій, що об'єднує в собі чітку методику удосконалення 6 Сігм, що містить продуману інфраструктуру впровадження покращень у всій компанії та потужні інструменти аналізу, з найширшим набором інструментів ощадливого виробництва, дозволяють ефективно скорочувати час виконання замовлення і запаси [7, с. 29]. Lean Six Sigma – новий метод, що вдало поєднує кращі досягнення японської та західної шкіл менеджменту, що володіє синергетичним ефектом, що робить його більш ніж конкурентноздатним підходом до менеджменту в даний час. Результати інтеграції двох концепцій представлено в таблиці 2 [7, с. 41].

*Таблиця 2*  
*Результати інтеграції 6 Сігм та бережливого виробництва*  
[4, с.25; 6, с.31; 9, с.13;]

Основні елементи концепції	Концепція «6 Сігм»	Концепція «Бережливе виробництво»	Інтегрована концепція Lean Six Sigma
1	2	3	4
Формалізовані зобов'язання керівництва	+		+
Формалізоване розподіл ресурсів	+		+

1	2	3	4
Формалізоване навчання і розподіл відповідальності і повноважень	+		+
Градація залучених в проекти фахівців (категорія «чорний пояс» і т. д.)	+		+
Реалізація концепції у формі «визначення, вибір і виконання проєктів»	+		+
Короткострокові проєкти поліпшення - кайдзен		+	+
Моніторинг з використанням метрик	+	+	+
Використання принципу DMAIC при виконанні проєктів	+		+
Використання статистичних методів для зменшення варіабельності процесів	+	+	+
Виявлення та усунення втрат і непродуктивних витрат у процесі		+	+
Підвищення швидкості функціонування процесу		+	+
«Витягує» принцип функціонування процесу		+	+

За даними таблиці 2, можемо сказати, що інтегровано концепція Lean Six Sigma поєднує в собі всі переваги концепції бережливого виробництва та концепції 6 Сігм, що дає можливість підприємствам покращувати свої операційні показники.

Таким чином, можемо сказати, що у результаті використання представлених шляхів підвищення операційної ефективності компанія може значно підвищити показники операційної ефективності: виключити перевиробництво, максимального скоротити виробничий цикл і запаси продукції і матеріалів, стабілізувати якість товару і оптимізувати трудовитрати. Концепція Lean Six Sigma є перспективним напрямком підвищення операційної ефективності підприємства.



## Література

1. George M.L. Lean Six Sigma for Service. How to Use Lean Speed & Six Sigma Quality to Improve Services and Transactions. – N.Y., McGraw-Hill Co., 2003.
2. Фомичев С.К., Старостина А.О., Скрябина Н.И. Основы управления качеством. – Киев: Издательство МАУП, 2000. – 193 с.
3. Levinson W.A., Rerick R.A. Lean Enterprise: A Synergistic Approach to Minimizing Waste. – ASQ Quality Press, 2002.
4. George M.L. Lean Six Sigma: Combining Six Sigma Quality with Lean Speed. – ASQ Quality Press, 2002.
5. Donald W.B. The Certified Quality Engineer Handbook. - ASQ Quality Press, 2002.
6. Вумек Д., Джонс Д.Т. Бережливое производство: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
7. Tapping D., Luyster T., Shuker T. Value Stream Management: Eight Steps to Planning, Mapping, and Sustaining Lean Improvements. – N.Y.: Productivity Press, 2002.
8. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. В.С. Катькало. – С.-Петербург: Издательство С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
9. Адлер Ю.П., Шпер В.Л. «Шесть сигм»: еще одна дорога, ведущая к храму // Методы менеджмента качества. - 2000. - № 10.
10. Масааки Имаи / “Гемба кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества”/ ISBN 978-5-9614-1136,2; 2009. – 345 с.

**Панченко В.П.**

*аспірантка кафедри менеджменту*

*Національного технічного університету України «КПІ»*

*м. Київ, Україна*

## **ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В сучасних умовах господарювання соціальна орієнтованість діяльності підприємств характеризується спрямуванням сис-

теми управління на забезпечення виконання підприємством відповідних міжнародних стандартів, норм економічної, соціальної, правової та екологічної відповідальності перед суспільством. Реалізація поставлених завдань значною мірою сприяє розвитку соціально відповідального управління підприємствами, що в свою чергу, призводить до розбудови соціально орієнтованої економіки [1, с. 142].

Розвиток та впровадження соціально відповідального управління на кожному підприємстві можливе лише за наявності значної кількості умов та заходів. Запровадження та забезпечення системи соціально відповідального управління на виробничому рівні повинно базуватися на таких підходах [2, с. 94-96; 3, с. 19-29; 4]:

*1. Економічному:*

формування ресурсно-матеріального базису виконання соціальної ініціативи;

розвиток та адаптація ресурсно-економічної бази підприємства відповідно до запланованої програми СБУ.

*2. Соціальному:*

запровадження адекватної системи гідного соціально-економічного забезпечення працівників підприємства та їхніх родин;

участь у виконанні соціальних програм і заходів району, міста, регіону та держави в цілому;

*3. Екологічному:*

визначення та розробка внутрішньої програми екологічного функціонування підприємства;

формування «зеленої (екологічної) команди»;

територіальне визначення впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище з метою створення зони екологічної відповідальності.

*4. Організаційному:*

розробка та прийняття стратегії (програми) соціально відповідального управління підприємства.

формування відповідальної структури підприємства щодо забезпечення соціально відповідального управління;

розвиток та удосконалення соціального діалогу в контексті впровадження та забезпечення системи соціально відповідального управління;

запровадження системи нефінансового (соціального) звітування.

#### *5. Нормативному:*

удосконалення системи менеджменту підприємства на засадах стандартів AA, ISO, OHSAS, SA;

прийняття Кодексу корпоративної етики на підприємстві.

прийняття та виконання положень і принципів відповідних документів МОП та ООН.

Варто зазначити, що перераховані підходи є узагальненням можливих проявів корпоративної соціальної відповідальності підприємства, що показує складність та багатогранність подібної діяльності. Визначення конкретних напрямів та інструментів реалізації соціально відповідального управління повинно здійснюватися керівництвом підприємства для забезпечення балансу між інтересами підприємства та потребами заінтересованих сторін, досягнення найкращих результатів від впровадження ідеї корпоративної соціальної відповідальності у діяльність підприємства.

### **Література**

1. Сімченко Н.О. Концептуальні ознаки соціально орієнтованих систем управління підприємствами / Н.О. Сімченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки., 2010. – №5. Т.1. – С. 142-146.,

2. Алекс Сеттлз. Обзор докладов Второй Международной конференции «Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса: стратегические роли советов директоров». Блок «Корпоративная социальная ответственность» [Электронный ресурс] / Алекс Сеттлз // Электронный журнал «Корпоративные финансы». – 2007. – № 4. – С. 94-96. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19125714/>.

3. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? [Електронний ресурс] / Воробей В. // Києво-Могилянська Бізнес Студія – 2005. – № 10. – С. 19-29. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.

4. Принципи та впровадження соціальної відповідальності [Електронний ресурс]: за даними Українського інституту інформаційних технологій в освіті (УІЕО) при НТУУ «КПІ». Сталий розвиток та корпоративна соціальна відповідальність. – Режим доступу: <http://moodle.udc.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=4404>.

**Воржакова Ю. П.**

*аспірант кафедри менеджменту  
Національного Технічного Університету України  
«Київський Політехнічний Інститут»,  
м. Київ, Україна*

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПОЛІГРАФІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Важливою тенденцією в розвитку поліграфічного виробництва є оптимізація бізнес-процесів. В свою чергу, динамічний розвиток ринку поліграфічних робіт вимагає забезпечення керованості й гнучкості бізнесу. Кожне підприємство має враховувати ріст конкуренції, виявляти переваги підприємства перед конкурентами та забезпечувати створення факторів успіху в конкурентній боротьбі.

Конкуренція є основною умовою, за якої працюють ринкові механізми, що формують багатство, розмаїття асортименту і високу якість товарів та послуг і створює конкурентну політику. У свою чергу вона є однією з головних складових ринкової економіки і перш за все передбачає задоволення потреб ринку, перемогу над конкурентами у боротьбі за споживача, забезпечення одержання сталого прибутку.

Основною вимогою до ефективного планування та управління виробництвом на поліграфічних підприємствах є забезпечення більш ефективного використання засобів виробництва, збільшення випуску високоякісної продукції, зниження її собівартості, зростання продуктивності праці, зменшення витрат на виробництво з метою одержання максимального прибутку. При

плануванні та управлінні виробництвом необхідно орієнтуватися на кінцеві результати його діяльності, ефективно використання економічних стимуляторів та комплексне рішення проблем зростання та розвитку виробництва[1].

Вибір оптимальної конкурентної політики підприємства передбачає проведення усебічної оцінки його конкурентоспроможності. Оцінка потенційних можливостей підприємства забезпечує баланс ринкових запитів з реальними можливостями самого підприємства, розробити основні програми його виробничого розвитку і поведінки на ринку, а також підвести реальну і компетентну основу під рішення, що приймаються [2].

Підтримка високої конкурентоспроможності, шляхом проведення ефективної конкурентної політики, означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно є більш прибутковим, чим його головні конкуренти[3]. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг, і його продукція користується постійним попитом. Однак в житті цей стан не являється незмінним. Тому керівництво підприємства повинно відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити відповідні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів.

Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв і т. ін.

В результаті оцінки конкурентоспроможності продукції, у рамках конкурентної політики підприємства можуть бути прийняті наступні рішення:

- зміна складу, структури матеріалів, які використовуються (сировини, напівфабрикатів), комплектуючих виробів чи конструкції продукції;
- зміна порядку проектування продукції;
- зміна технології виготовлення продукції, методів випробувань, системи контролю якості виготовлення, упаковки, зберігання, транспортування, монтажу;

- зміна цін на продукцію, цін на послуги, по обслуговуванню та ремонту, цін на запасні частини;

- зміна порядку реалізації продукції на ринку.

Так, з огляду на сказане вище, можна зробити висновок, що забезпечення ефективності конкурентної політики кожного підприємства буде вести за собою досягнення цілей даної організації.

### **Література**

1. Гавриш О., Гриценко В., Юхимець А. Ефективне планування й управління виробництвом як чинник конкурентоспроможності поліграфічного підприємства // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 82-86. – (проблеми мікро - та макроекономіки України).

2. Білоус О.Г., Панченко Є.Г. Менеджмент: конкурентноздатність і ефективність. – К.: Знання, 1997.

3. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник / В.С. Марцин. – К.: Знання, 2006. – 402 с.

**Туралин А.З.**

*к.э.н., доцент социально-экономического департамента  
Академии «Кокше»*

**Туралина Ж.А.**

*к.э.н., руководитель департамента науки  
Академии «Кокше»*

*г. Кокшетау, Казахстан*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Отношения между органами власти разного уровня в бюджетной сфере существуют в любом государстве вследствие наличия административно-территориального деления. Однако, складываться они могут на основе разных принципов в зависимости от типа государственного устройства. Пожалуй, во всем мире не найдется страны, в которой не возникали бы проблемы в установлении межбюджетных взаимоотношений между центром и территориями, а также внутри самих территорий. Не исключением является и наше государство – Республика Казахстан. В нашей стране межбюджетные отношения основываются на следующих принципах:

- равенство областных бюджетов, бюджетов города республиканского значения, столицы во взаимоотношениях с республиканским бюджетом, бюджетов районов и городов областного значения во взаимоотношениях с вышестоящим областным бюджетом;
- эффективное распределение налоговых и неналоговых поступлений между ниже и вышестоящими бюджетами;
- выравнивание уровней бюджетной обеспеченности административно-территориальных единиц;
- обеспечение предоставления местными исполнительными органами одинакового уровня государственных услуг;
- эффективность и результативность предоставления государственных услуг;

- максимальное приближение уровня предоставления государственной услуги к ее получателям - передача исполнения услуг на возможно более низкий уровень бюджетной системы с целью лучшего учета потребностей их получателей и повышения качества государственных услуг [1, 17].

На наш взгляд, некоторые из вышеперечисленных принципов требуют усовершенствования механизма их реализации, так например, распределение налоговых и неналоговых поступлений между ниже и вышестоящими бюджетами в настоящее время не совсем эффективно.

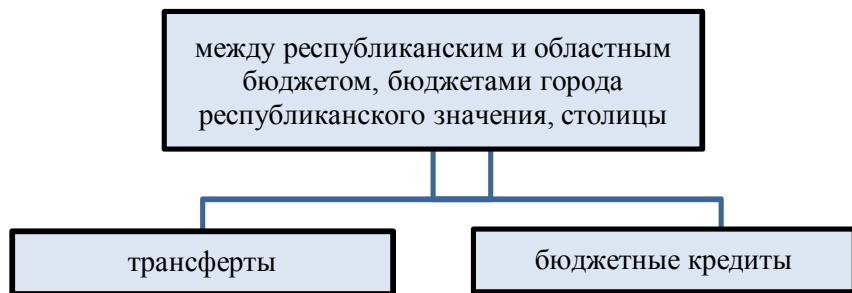
Для решения стратегической задачи по стабилизации межбюджетных отношений требуется значительное реформирование существующего механизма межбюджетного регулирования и распределения налогов между республиканским и местными бюджетами. По – нашему мнению, необходимо установить стабильный норматив отчислений по регулирующим налогам для каждой области на республиканском уровне и для каждого района и города на областном уровне. Это позволит достичь определенной самостоятельности местных бюджетов и избавит от опасений изъятия доходов в случае их превышения над плановыми показателями.

Следующий принцип, требующий усовершенствования – это выравнивание уровней бюджетной обеспеченности административно-территориальных единиц. На сегодняшний день в Казахстане административно-территориальной единицей является область, их у нас 14. выравнивание уровней бюджетной обеспеченности между этими областями производится путем бюджетных изъятий в республиканский бюджет из одних областей и передачи бюджетных субвенций из республиканского бюджета в бюджеты других областей. Так согласно закону РК «Об объемах трансфертов общего характера между республиканским и областными бюджетами, бюджетами города республиканского значения, столицы на 2011-2013 годы» бюджетные изъятия предусмотрены из областных бюджетов Атырауской и Мангыстауской областей в общей сумме за три года 125,4 млрд. тенге и 53,4 млрд. тенге соответственно. А в остальные 12 областей предусмотрены бюджетные субвенции в общей сумме на три года 1743,8 млрд. тенге [2, 1].

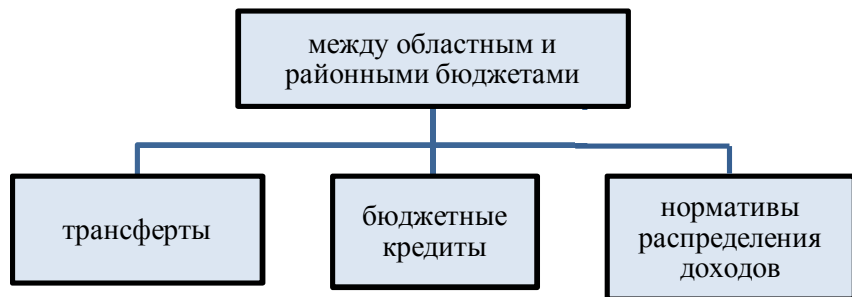


На наш взгляд, законодательное закрепление официальных трансфертов превращается в централизованное перераспределение финансовых средств между бедными и богатыми территориями с целью обеспечения нормативного бюджета, или сметы. Такая политика не стимулирует заинтересованность органов власти Атырауской и Мангистауской областей в развитии своей налоговой базы, а также насаждает иждивенчество и неэффективное расходование бюджетных средств других областей.

В нашем государстве используются следующие формы регулирования межбюджетных отношений (рисунок 1, 2)



*Рисунок 1. Формы регулирования межбюджетных отношений между республиканским и областными бюджетами*



*Рисунок 2. Формы регулирования межбюджетных отношений между областным и районными бюджетами*

Формы регулирования межбюджетных отношений устанавливаются в соответствии со среднесрочной фискальной политикой. При определении форм регулирования межбюджетных отношений учитывается налоговый потенциал каждого из бюджетов, результаты оценки объективных бюджетных потребностей регионов, установленные нормы отдельных видов расходов.

Официальные трансферты подразделяются на трансферты общего характера, целевые текущие трансферты, целевые трансферты на развитие. Официальными трансфертами общего характера являются субвенции и бюджетные изъятия. Официальные трансферты общего характера направлены на горизонтальное выравнивание обеспеченности бюджетными средствами местных бюджетов и обеспечение равных фискальных возможностей для предоставления стандартного уровня государственных услуг в соответствии с расходными полномочиями, закрепленными законодательством за каждым уровнем бюджета.

### **Литература**

1. Бюджетный Кодекс Республики Казахстан. Астана, 2010.
2. Закон РК "Об объемах трансфертов общего характера между республиканским и областными бюджетами, бюджетами города республиканского значения, столицы на 2011-2013 годы". Астана, 30.11.2010.

**Близняк Н. Я.**

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **ПРАВОВІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

В умовах розбудови правової держави та становлення ринкових відносин важливого значення набуває правове регулювання банківської діяльності. Залучення іноземних інвестицій в економіку України є позитивним процесом, але ці заходи мають реалізо-

уватися з обов'язковим захистом національних інтересів. Прихід іноземних інвесторів сприяє припливу іноземного капіталу, створенню нових робочих місць, проте не слід забувати, що цей прихід мотивується, передусім, власним збагаченням, тому мають бути розроблені ефективні правові умови фінансової безпеки функціонування іноземних банків.

Банківська система України вже довгі роки повністю відкрита для входження іноземного капіталу. Чинне законодавство дає можливість створювати в Україні банки з 100%-м іноземним капіталом, але з обов'язковою вимогою – це мають бути дочірні банки, що діють у правовому полі України.

Під правовим забезпеченням діяльності іноземних банків розуміють, насамперед, створення відповідної правової бази. По-перше, це розроблення та ухвалення законів, що регламентують діяльність іноземних банків. По-друге, це ухвалення відповідних положень, інструкцій, директив. Вони базуються на чинному законодавстві і конкретизують основні положення законів. Законодавчі і нормативні положення визначають такі межі поведінки іноземних банків, які сприяють надійному й ефективному функціонуванню банківської системи.

Основні завдання правового регулювання діяльності іноземних банків, на нашу думку, такі:

- підтримання стабільності та надійності банківської системи з метою сприяння економічному піднесенню;
- захист інтересів вкладників, що розміщують свої кошти в іноземних банках;
- створення конкурентного середовища у банківському секторі;
- підтримання необхідного рівня стандартизації і професіоналізму в іноземних банках [3, с.49].

Правове забезпечення діяльності іноземних банків здійснюється згідно нормативних актів, які застосовуються до вітчизняних банків: Закону України “Про банки і банківську діяльність”, Закону України “Про режим іноземного інвестування”, Положення “Про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень” № 375 від 31.08.2001 та багатьох інших Положень та Інструкцій Національного банку України.

Законодавчою базою присутності іноземного капіталу в банківській системі є Закон України “Про банки і банківську діяльність”. Відповідно до статей 22–25, на території України можуть створюватися банки з іноземним капіталом. Також вказується, що для створення банку з іноземним капіталом його засновники зобов’язані отримати попередній дозвіл Національного банку України. Для набуття діючим банком статусу банку з іноземним капіталом його правління (рада директорів) має отримати попередній дозвіл НБУ. Визначається перелік документів, які потрібно подати для отримання попереднього дозволу, виділяються особливості реєстрації іноземних банків, документи, які потрібно подати для реєстрації. Подається порядок реєстрації філій, представництв іноземних банків, а саме перелік документів, які потрібно подати для їх реєстрації та умови, за яких НБУ може відмовити у реєстрації [1].

Відповідно до статті 7 Закону України “Про режим іноземного інвестування”, для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої діяльності. Таким чином, банки, які належать іноземному капіталу, мають діяти у рамках національного правового поля [2].

Чинне законодавство, що регулює допуск іноземних банків у вітчизняний банківський сектор, номінально не обмежує можливі інституціональні форми присутності нерезидентів в Україні. Особливо небезпечним для розвитку економіки є необмежений доступ на фінансовий ринок України філій іноземних банків. Враховуючи невисокий рівень капіталізації українських банків, іноземні банки через свої філії фактично здійснюватимуть вирішальний вплив на характер та пріоритети економічного розвитку в державі, контролюватимуть найефективніші сфери діяльності. Ці банки реалізовуватимуть свої специфічні стратегічні пріоритети, що не співпадають з національними інтересами. Разом з тим, в умовах загрози фінансової кризи саме іноземні філії стануть найбільш нестабільною складовою фінансового ринку, оскільки головні банки для мінімізації своїх ризиків та втрат будуть згортати діяльність в Україні та відкликати кредитні ресурси та інвестиції. З врахуванням того, що філія не є юридичною особою, практично не визначені механізми функціонування філій іноземних банків, зокрема,

порядок їх відкриття, нагляду та регулювання діяльності, застосування у разі необхідності заходів впливу та ліквідації [4].

Зважаючи на всі недоліки і недоопрацювання, вважається за доцільне Національному банку України розробити інструкцію про створення, регулювання та нагляд за діяльністю філій іноземних банків в Україні. У ній варто уточнити такі вимоги до створення філій іноземних банків [5, с.103]:

- банк, який претендує на створення філії в Україні, повинен мати рейтинг “А” за класифікацією міжнародних рейтингових компаній або надати довготермінову гарантію на зобов’язання своєї філії від третього банку;

- у разі зниження рейтингу материнського банку або банку-гаранта нижче від дозволеного Національним банком рівня надається півроку для підвищення їх рейтингу або надання іншої гарантії. Після цього терміну і за невиконання умов філію має бути ліквідовано;

- розмір приписного капіталу філії не може бути меншим за 10 млн євро;

- філія зобов’язана вести звітність відповідно до стандартів України та подавати її до наглядових органів Національного банку України;

- філія має проходити не менше ніж один раз на рік аудиторську перевірку, висновки якої мають подаватися до НБУ;

- протягом перших трьох років своєї діяльності філія має розміщувати не менше, ніж 80% своїх прибутків на території України, протягом наступних двох років – не менше 60%, в усі наступні роки – не менше 50%;

- процес ліквідації філії іноземного банку може бути ініційований материнським банком або Національним банком України в разі систематичних порушень чинного законодавства та наглядових норм, невиконання вимог материнського банку, встановлених чинним законодавством.

Таким чином, завдяки розширенню присутності іноземних банків в Україні розвивається нове фінансово-економічне середовище, головну роль в якому відіграватимуть іноземні банки та іноземна валюта. Це створює загрозу реалізації внутрішніх і зовнішніх стратегічних завдань, які стоять перед українською економі-

кою. Відтак процес входження іноземного капіталу в український банківський сектор, особливо в умовах деформованого механізму розподілу фінансових ресурсів, має бути вкрай поступовим і регульованим державою.

Отже, діяльність іноземних банків в Україні регулюється тими законодавчими і нормативними актами, що і діяльність вітчизняних банків. Необхідність такого регулювання полягає у забезпеченні стабільного розвитку і діяльності іноземних банків, а також створенні належного конкурентного середовища на фінансовому ринку України.

Ефективними інструментами допуску іноземного капіталу в банківську сферу на базі захисних заходів, що обмежують національні банки від конкуренції з боку більших і сильніших іноземних партнерів, на нашу думку, можуть бути лімітування кількості іноземних банків та визначення доступних організаційно-правових форм присутності іноземних банків у країні, які найадекватніші з погляду поточних потреб розвитку національної банківської системи.

### Література

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
2. Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
3. Коваленко В.В. Іноземний капітал і фінансова безпека банківської системи України / Коваленко В. В. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – Т.16. – С.43-53.
4. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.aub.com.ua](http://www.aub.com.ua)
5. Смовженко Т.С. Створення та діяльність філій іноземних банків в Україні: регуляторні аспекти / Смовженко Т.С., Другов О.О. // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 99-105.

## **ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ЯК ОБ'ЄКТ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ**

Ефективність функціонування вітчизняного фінансового ринку забезпечується якістю та оборотністю його об'єктів купівлі-продажу. Сьогодні серед науковців тривають дискусії щодо питання конкретизації об'єкту купівлі-продажу фінансового ринку.

Так, самі визначення поняття «фінансового ринку» різних авторів містять і різний підхід до об'єкту купівлі-продажу даного ринку, до яких відносять: ресурси [Михальський В.; Якубовська К.]; ресурси і нагромадження [Романенко О.; Огородник С.; Зязун М.; Славкова А.]; фінансові ресурси: [Василик О.; Ковальчук С.; Форкун І.; Школьник І.; Опарін В.; Іванов В.; Худолій Л.; Бобров Є.; Крупка І.; Суторміна В.] капітал: [Юрій С.; Луцишин О.; Хрущ Н.; Мошенський С.; Корнеєв В.]; фінансово-грошові ресурси: [Карпінський Б.; Шира Т.]; фінансові фонди: [Юхименко П.; Федосов В.; Лазебник Л.; Задоя А.; Ткаченко І.]; фінансові активи [Мещеряков А.; Коновал С.; Орлюк О., Воронова Л., Завєруха І.; Павлов В.; Пилипенко І.; Кривов'язюк І.; Смагін В.; Кузнецова Н.; Назарчук І.; Базилевич В.; Ходаківська В.; Беляєв В.; Шелудько В.]; заощадження (грошові заощадження; грошові накопичення) [Лютий І.; Грищенко Т.; Любліна О.; Мошенський С.; Білик О.; Рак Р.; Буй Т.; Нічосова Т.; Прімерова О.; Свечкіна А.]; фінансові активи (ресурси) [Львовчкін С.; Опарін В.; Федоров С.]; грошові кошти (кошти) [Савлука М.; Іванов В.; Коваленко Ю.; Константинов Ю.]; гроші, кредити і фондові цінності [Майовець Є.]; фінансові інструменти [Буднік М.; Мартюшева Л.; Сабіна Н.; Ковалев В.; Маслова С.; Опалов О.; Васильєва В.; Васильченко О.]; фінансові інструменти і послуги (фінансові продукти) [Бланк І.].

У визначеннях фінансового ринку деяких авторів об'єкт купівлі-продажу на даному ринку є відсутнім: [Коваленко Ю.; Асаула А.; Войнаренка М., Пономарьової Н.].

Звичайно, найбільш широко як об'єкт купівлі-продажу на фінансовому ринку могло б використовуватись таке поняття як «ресурс», що походить від франц. *ressource* "допоміжний засіб" та лат. *resurgere* "розпрямлятися, підніматися".

У тлумачному фінансовому словнику поняття «ресурс» розглядається як кошти, запаси, можливості, джерела чого-небудь (наприклад, фінансові, економічні, матеріальні тощо) [1, с. 388].

Однак, саме специфіка економічно-правових відносин фінансового ринку спонукає до конкретизації виду ресурсів, а саме фінансових ресурсів або капіталу.

Що ж стосується сутності капіталу, то, в першу чергу, необхідно зазначити, що саме слово «капітал» походить від латинського «*capitalis*», що означає «головний» [1, с. 203]. Змістове наповнення цього терміну, звичайно, є різним у багатьох сучасних дослідників його економічної природи.

Причому, при розкритті сутності капіталу багато авторів використовують поняття «фінансові ресурси», яке ототожнюють чи відокремлюють від поняття «капітал».

Однак, необхідно відмітити, що при трактування суті фінансового ринку доцільним є використання саме поняття «фінансові ресурси», а не поняття «капітал», через такі твердження:

- капітал має двояку форму втілення: майнову (основний та оборотний капітали) та грошову (фондову) (власний та запозичений капітали), а фінансові ресурси – це тільки грошова (фондова) форма (власні, інвестовані, запозичені);

- слово «капітал» є вживаним переважно на рівні окремих суб'єктів господарювання та суб'єктів підприємництва (капітал підприємства, банківський капітал тощо), а словосполучення «фінансові ресурси» використовується як на макроекономічному рівні (фінансові ресурси держави, фінансові ресурси регіону тощо), так і на мікроекономічному рівні.

Отже, зміст економічної категорії «фінансові ресурси», хоча і по-різному (у одних авторів фінансові ресурси – це грошові фонди, у інших – це грошові кошти), все ж розкривається в її грошово-фондовій формі, яка уречевлюється в певних активах (нематеріальних, матеріальних та фінансових).



Саме фінансові активи, що помилково, на наш погляд, багатьма економістами виокремлюються як об'єкт купівлі-продажу на фінансовому ринку, або ототожнюються із поняттям «фінансові ресурси», (досить часто без трактування даного поняття), дають змогу лише матеріально відобразити права на отримання доходу на продані (вкладені) фінансові ресурси.

Так, дозволимо собі не погодитись із твердженням Горбач Л.М. та Кауна О.Б., що до фінансових активів синонімічним за економічним змістом є поняття фінансових ресурсів, як сукупності всіх видів грошових коштів, фінансових активів, якими розпоряджається економічний агент [2, с.20].

Таке твердження припускається нами виходячи, в першу чергу, з трактування фінансових активів у міжнародних та вітчизняних законодавчих актах: міжнародних стандартах бухгалтерського обліку; стандартах (положеннях) бухгалтерського обліку; Законах України.

Так, згідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» фінансовий актив – це будь-який актив, що є:

- грошовими коштами;
- інструментом власного капіталу іншого суб'єкта господарювання;
- контрактним правом:
- отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого суб'єкта господарювання, або
- обмінювати фінансові інструменти з іншим суб'єктом господарювання за умов, які є потенційно сприятливими, або контрактом, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися власними інструментами капіталу суб'єкта господарювання та який є:
  - непохідним інструментом, за який суб'єкт господарювання зобов'язаний або може бути зобов'язаний отримати змінну кількість власних інструментів капіталу, або
  - похідним інструментом, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися іншим чином, ніж обміном фіксованої суми грошових коштів або іншого фінансового активу на фіксовану кількість власних інструментів капіталу.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" у більш узагальненому вигляді, порівняно із МСБО 32, визначає, що фінансовий актив – це:

- грошові кошти та їх еквіваленти;
- контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства;
- контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах;
- інструмент власного капіталу іншого підприємства.

Фінансові активи включають: грошові кошти, не обмежені для використання, та їх еквіваленти; дебіторську заборгованість, не призначену для перепродажу; фінансові інвестиції, що утримуються до погашення; фінансові активи, призначені для перепродажу; інші фінансові активи [3].

З огляду на принциповість виокремлення саме об'єкту купівлі-продажу на фінансовому ринку, відмітимо, що із представлених визначень прослідковується природа фінансових активів лише як продукту, в якому втілені фінансові ресурси без їх правового оформлення як специфічного товару.

Тому, із зазначеного вище випливає, що фінансові активи не можуть бути об'єктом купівлі-продажу на фінансовому ринку. Про це також стверджує у своїй монографії «Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку» І.О. Школьник, яка наводить такий приклад щодо одного з складових фінансових активів: «дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу, не може бути об'єктом купівлі-продажу на фінансовому ринку» [4, с.14].

Фінансову проблематику щодо суті фінансових активів розглядали багато науковців. Так, І.О. Бланк у своїх наукових пошуках визначив, що «фінансові активи характеризують майнові цінності в формі наявних грошових коштів, грошових та фінансових інструментів, що належать підприємству» [5, с. 61].

З даного визначення також витікає майнова, а не фінансова основа даного поняття та його уречевленість у певних формах.

Отже, на нашу думку, саме фінансові ресурси виступають об'єктом купівлі-продажу у економічних відносинах, що виникають на фінансовому ринку.

### Література

1. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – [3-тє вид., випр. та доп.] – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. –587 с.

2. Горбач Л.М. Ринок фінансових послуг: навч. посібник / Л.М. Горбач, О.Б. Каун. – К.: Кондор, 2006. – 318 с.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :// <http://гада.gov.ua>

4. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: Монографія / І.О.Школьник. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, УАБС НБУ, 2008. - 348 с.

5. Бланк И.А. Управление активами/ И.А.Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 720 с.

**Кравчук А.А.**

*магістр кафедри фінансів і кредиту*

*Донецького національного технічного університета*

*г. Донецьк, Україна*

## **НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ**

Останнім часом у фінансовій системі України відбулись кардинальні зміни, що є наслідком прагнення країни до економічної незалежності та соціальної спрямованості економіки. Ці зміни мають значний вплив на діяльність та стан підприємств на території України. Отже, актуальність теми дослідження пов'язана із головною задачею сучасного етапу розвитку економіки - опанування підприємцями та керівниками ефективних методів управління підприємством, зокрема, прибутком, отриманим у процесі здійснення підприємницької діяльності. За таких обставин дослідження питань підвищення прибутковості підприємств стає дуже важливим і зумовлює доцільність розгляду цього питання у наукових дослідженнях.

Цьому питанню приділяється значна увага з боку Міністерства Фінансів України, Міністерства Економіки, що знаходить своє відображення у законах, постановах та інструкціях стосовно визначення прибутку, його відображення у звітності, у податковому обліку.

У вирішенні проблем управління прибутком приймали і приймають участь такі вітчизняні і закордонні вчені-економісти, як Бланк І. А., Кодацький В. П., Мочерний С. В., Бондар Н. М. та інші науковці.

Метою роботи є дослідження науково-теоретичних основ управління прибутком підприємства, а також пошук напрямків та шляхів вдосконалення цього процесу в умовах підприємств зв'язку.

Відомо, що для будь-якого підприємства на сьогодні основною метою діяльності є одержання прибутків від усіх видів діяльності. Для виробничих підприємств основним джерелом збільшення власного капіталу являється позитивний фінансовий результат від випуску і реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг.

Методологія формування прибутку не є новою для вітчизняного підприємства, однак постійні зміни в економічній ситуації країни вимагають регулярного коригування питань визначення організації виробничого процесу для досягнення максимального прибутку. Ці корегування пов'язані у першу чергу із виникненням нових форм організації виробничого процесу, реалізації результатів діяльності, змін в законодавстві тощо.

У світовій практиці визначають три основних джерела отримання прибутку:

- перше джерело утворюється за рахунок монопольного становища підприємства з випуску тієї чи іншої продукції або унікальності продукту;

- друге джерело пов'язано безпосередньо з виробництвом та підприємницькою діяльністю. Ефективність цього джерела залежить від кон'юнктури ринку, проведення відповідного маркетингу;

- третє джерело пов'язане із інноваційною діяльністю підприємства і потребує постійного оновлення продукції, забезпечення її конкурентоспроможності, зростання обсягів реалізації та збільшення маси прибутку.

За умов галузі зв'язку найбільш впливовими можна вважати друге і третє джерела. Особливої уваги заслуговує розгляд питання впровадження інноваційних технологій у сфері зв'язку.

Підприємства, що надають послуги зв'язку практикують поєднання наступних напрямів: Інтернет, телефонія, телебачення,

обслуговування міні АТС на підприємствах. Являючись Інтернет-провайдером (від Internet Service Provider, ISP) – організації зв'язку надають послуги доступу та передачі інформації певними інформаційними каналами. Вони здійснюють комплексне рішення доступу та користування Інтернетом: доступ до Інтернету по комутованих лініях надійного зв'язку; надання дискового простору для зберігання та забезпечення роботи сайтів (хостинг); підтримка сервісів електронних поштових скриньок; розташування обладнання клієнтів на власних технічних потужностях та лініях зв'язку; оренда відокремлених та віртуальних серверів, резервування даних тощо.

З юридичного боку, Інтернет-провайдер - це оператор зв'язку, що має ліцензію на надання однієї з нижченаведених послуг: послуги зв'язку по наданню каналів зв'язку; послуги зв'язку в мережах передачі даних, за виключенням передачі голосової інформації; послуги зв'язку з передавання голосової інформації в мережах передачі даних; телематичні послуги зв'язку.

Резерви максимізації прибутку мають двосторонню направленість бо залежать як від доходів підприємства, так і від його витрат. Таким чином, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Перед кожною фірмою постає питання правильно сформулювати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

На підприємстві формуються наступні резерви підвищення прибутку:

- удосконалення засобів виробництва: впровадження нових технологій, удосконалення технологій, упровадження прогресивних матеріалів [1, с.82];

- зниження собівартості продукції [2, с. 138-147];

- зростання обсягів виробництва за рахунок зниження собівартості, збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку.

- підвищення якості продукції, якості надання послуг;

- також важливу роль в підвищенні прибутку відведена маркетингу. Практика світової торгівлі показала, що багато видів нових виробів не знаходять свого покупця на ринку без вправної організації маркетингу;

- застосування правильної тактики в області встановлення цін. У цінах повинні відображатись суспільно-необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит.

Для покращення надання таких послуг і можливості підвищення тарифів за якісний зв'язок більшість підприємств переходить на оптоволоконний надійний зв'язок. Дослідження компанії Point Topic показали, що протягом першого кварталу поточного року в оптоволоконних провайдерів додалося 4,2 мільйона нових користувачів, у той час як на послуги кабельного Інтернету підписалися 2,5 мільйона чоловік. Оптоволоконні Інтернет - з'єднання забезпечують більш високі швидкості передачі даних, і, відповідно, вартість таких послуг висока.

В умовах ринкових відносин першорядне значення має правильний розрахунок резервів зростання прибутку. В економічній літературі мало уваги приділяється цьому питанню.

Основний недолік сучасної практики пошуку резервів зростання прибутку, широко розповсюджений на промислових підприємствах, полягає в тім, що переважно вона зводиться до виявлення безумовних втрат і перевитрат ресурсів. Основна ж маса резервів, що знаходиться в прискоренні науково-технічного прогресу, мобілізація яких приводить до підвищення ефективності діяльності підприємстві, найчастіше не розкривається.

Отже, для підвищення прибутку потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

Подальші дослідження пов'язані із конкретними рекомендаціями щодо підвищення прибутковості підприємств зв'язку.

### **Литетатура**

1. Воскобаєва О.Н. Прибуток як основне джерело саморозвитку підприємств//Торгівля і ринок України. – 2005. - № 13. – 375 с.

2. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку// Фінанси України. – 2005. - № 3. – 138-147 с.

**Леонова Л.А.**

*доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита  
Донецкого национального технического университета  
г.Донецк, Украина*

### **МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ДЛЯ ЛИСТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ И УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ**

С 2008 года с принятием Закона «Об акционерных обществах» в Украине начался процесс преобразования акционерных обществ в публичные компании [1]. По Закону публичное акционерное общество обязано пройти процедуру листинга и оставаться в биржевом реестре. Листинг – это совокупность процедур по включению ценных бумаг в реестр организатора торговли и осуществления контроля за соответствием ценных бумаг и эмитента условиям и требованиям, установленным в правилах организатора торговли [1]. Однако, в настоящее время еще не решен вопрос о том, какие могут быть санкции к акционерным обществам за непрохождение процедуры листинга.

Надо отметить, что в Европе с 2005 года составлять отчетность по МСФО обязаны листинговые компании, составляющие консолидированную отчетность. В Украине в 2011 году был принят Закон №3332-VI о внесении изменений в Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине». Согласно этому Закону, публичные акционерные общества должны представлять отчетность по МСФО с 2012 года.

С одной стороны перехода на МСФО в Украине ждали давно, достаточно вспомнить «Стратегию развития бухгалтерского учета», принятую методическим советом при министерстве финансов в 2007 году. Однако, практически к такому переходу оказались готовыми далеко не все публичные акционерные общества. Проблемы представления отчетности по МСФО сводятся к следующему. Во-первых, недостаточная компетентность бухгалтеров предприятий в вопросах МСФО. Во-вторых, отсутствие практических навыков в применении МСФО у отечественных аудиторов, которым предстоит подтверждать качество составленной финан-

совой отчетности. В-третьих, проблемы с практическим применением при составлении финансовой отчетности принципов уместности, полноты освещения, превалирования содержания над формой, осмотрительности и других. Бухгалтерам достаточно сложно переломить свое понимание учета, ориентированного на налогообложение. Возникает масса вопросов по документальному оформлению суждений, применяемых по международным стандартам. В-четвертых, далеко не все компании, которые стали публичными в Украине, намерены выходить в листинг и имеют для этого достаточные средства. К примеру, акционерное общество «Х» по Закону было недавно преобразовано публичное. Когда-то оно функционировало как крупный завод по производству запасных частей. В 90-е годы было приватизировано и более тысячи человек трудового коллектива владеют акциями предприятия, но в последние годы его деятельность свернулась, в штате осталось пять человек, большая часть основных средств распродана. Предприятие в настоящее время существует лишь на средства, получаемые от передачи в операционную аренду старых производственных мощностей. Возникает вопрос, надо ли такому предприятию «Х» в обязательном порядке проходить процедуру листинга и представлять отчетность по МСФО. И таких предприятий много.

Правила листинга предусмотрены на украинских биржах. При этом государственные ценные бумаги вносятся в список без экспертной оценки. Так, на Украинской фондовой бирже (УФБ) для прохождения листинга необходимо предоставить следующие документы: нотариально заверенный устав эмитента, зарегистрированную информацию об эмиссии, отчетную документацию эмитента. Биржа имеет право требовать предоставления других документов и организовывать аудит независимыми аудиторами. Листинг осуществляется за определенную плату, часто достаточно большую.

По правилам УФБ, если 12 торгов подряд нет договоров купли-продажи по каким-либо акциям или если компания три года подряд не выплачивает дивиденды, то данные акции подвергаются делистингу, то есть исключаются из котировочного списка.

Таким образом, если рассматриваемое акционерное общество «Х» и попадет в листинг, то врядли оно там удержится. Отсюда напрашивается вывод, что составлять финансовую отчет-



ность по международным стандартам должны только публичные акционерные общества, которые прошли процедуру листинга и находятся в листинге. Кроме этого, можно также ввести еще одно условие – это составление консолидированной отчетности, подобно тому, как это в странах, членах ЕС. Такой подход позволит несколько дифференцировать публичные акционерные общества по масштабности их деятельности и определит необходимость представления отчетности по международным стандартам.

В целом, прохождение процедуры листинга должно повысить прозрачность публичных акционерных обществ и ликвидность их акций. Можно выделить следующие преимущества листинга. Во-первых, повышается престиж фирмы. О курсе акций и показателях работы регулярно информирует пресса, что является рекламой, и часто бесплатной. Повышается доверие кредитных учреждений и инвесторов, появляется оценка качества акций со стороны участников биржевых торгов. Во-вторых, повышается степень ликвидности и спрос на акции, так как появляется уверенность в возможности их продать по справедливым рыночным ценам. В третьих, фондовая биржа является хорошим индикатором уровня хозяйствования корпорации (и всей экономикой в целом). В мире считается, что важнейшей задачей менеджеров является поддержание высоких цен на собственные акции. Если руководство корпорации допускает резкое падение цен на акции, то часто это сигнал того, что пора сменить владельцев и менеджеров. Последним часто принадлежит часть акций и они должны быть заинтересованы в высоких ценах на собственный капитал в виде акций данной корпорации.

Если компания становится листинговой, то МСФО для нее приобретают иной смысл и становятся значимыми.

Украинская практика составления финансовой отчетности уже достаточно давно ориентирована на международные стандарты. И хотя Положения (стандарты) бухгалтерского учета в Украине (П(С)БУ) базируются на международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), однако нельзя говорить об их полном соответствии.

Причинами возможного несоответствия финансовой отчетности украинских предприятий МСФО являются:

жесткая регламентация форм финансовой отчетности в Украине и отсутствие практических средств применения принципа существенности;

отсутствие в Украине отдельных стандартов, адекватных МСФО;

сжатое содержание П(С)БУ и отсутствие разъяснений к ним, что нередко приводит к ошибочной интерпретации отдельных положений.

При анализе соответствия П(С)БУ международным стандартам, Голов С.Ф. указывает на то отличие, что МСФО не распространяются на несущественные статьи [2,с.7]. В то же время национальные стандарты в Украине распространяются на хозяйственные операции и статьи отчетности без учета их существенности. Согласно МСФО 1 (IAS 1) информация считается существенной, может повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основании финансовой отчетности [3,с.9]. Существенность зависит от размера и характера пропущенной информации или искажений, оцениваемых в рамках сопутствующих обстоятельств. Размер или характер статьи, или их сочетание, могут быть определяющим фактором.

Рассматривая проблему определения существенности при представлении отчетности по МСФО, опять таки необходимо указать на то, что в украинской практике процесс преобразования акционерных компаний в публичные общества должен происходить на основании процедуры листинга. В качестве пользователей информации должны быть прежде всего акционеры, на которых ориентирована правдивое и непредвзятое составление финансовой отчетности.

### Литература

1. Уварова О., Кабальский Р. Коментарії до Закону України “Про акціонерні товариства”. – Х.: Фактор, 2009. – 384 с.

2. Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами: методичні рекомендації. Видання третє, перероблене та доповнене – За ред. С.Ф.Голова – Вінниця, ТОВ “Консоль”, 2010. – 308 с.

3. Международные стандарты финансовой отчетности. (перевод с англ.) – М.: «Аскери – АССА», 2006. – 1058 с.

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ**

Дана проблема є дуже актуальною, тому що невизначеність у цьому напрямку надає велику шкоду щодо реального висвітлення як самого капіталу, так і фінансової звітності, оскільки це призводить до штучного їх перекручення і тому потребує відповіді на усі ці питання.

Розкриттям сутності власного капіталу і його визначеністю займались багато класиків економічної теорії і відомих вчених як зарубіжних, до яких відносяться Аристотель, А. Маршал, Дж. О. Хікс, Дж. Б. Кларк, Дж. М. Кейнс, А. Сміт, К. Маркс і інші, так і вітчизняних, таких як І.А. Бланк, В.В. Сопко, С.Ф. Голов, Н.Г. Чумаченко.

Ретроспективний аналіз сутності власного капіталу, яка приведена у працях перелічених вчених показав, що найбільш ємне і обґрунтоване поняття капіталу дав К.Маркс. Він вивів всезагальну формулу перетворення грошей у капітал Д-Т-П-Т-Д, яка у повній мірі розкриває механізм утворення капіталу, з чим не можливо не погодитись. Сформульоване К.Марксом поняття «власний капітал» не вступає у протиріччя з тим його поняття, яке викладено у положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку П(С)БУ №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БУ №2 «Баланс», а навпаки доповнює цей зміст.

Дуже важливим у розкритті сутності власного капіталу є виявлення К.Марксом двоїстої його природи: фізичної, яка проявляється у виробничих відносинах, і абстрактна, яка відображає право власності. Використання цього відкриття дало змогу на науковій підставі розкрити структуру власного капіталу у двох аспектах – у виробничих і правових відносинах, а також створити підґрунтя для їх поєднання.

Як показують дослідження структури власного капіталу у їх фізичному і абстрактному аспектах, що вони, з одного боку, мі-

стять у собі такі елементи, які не відображають реальної вартості і приводять до штучного його перекручування, а з другого боку, такі частини, що не приймають участь у виробничому процесі і тому носять непродуктивний характер. До елементів структури власного капіталу, які не відображають його вартості, відносяться приведені у активі балансу відстрочені податкові активи, а також проведена індексація основних засобів, на яку був штучно підвищений додатковий капітал і потім залишився не відрегульованим із-за відсутності належного механізму. Щодо тих частин власного капіталу, які не приймають участь у виробничому процесі і носять непродуктивний характер відносяться (крім названих вище): незавершені капітальні інвестиції, із-за відсутності грошових коштів на їх утворення; довгострокові фінансові інвестиції, які викладені у збитковій безперспективній підприємства; понаднормативне накопичення виробничих запасів і готової продукції на складі; виникнення у великих розмірах не оплаченої в установленний строк дебіторської заборгованості та інші. Аналіз показує, що накопичення таких частин як в основному, так і в обіговому капіталі на промислових підприємствах призводить до зниження його рентабельності приблизно на 30-35%.

Значним недоліком у формуванні абстрактної структури власного капіталу, який відображає право власності, є залишковий принцип його визначення на підставі від'єма з активу балансу зобов'язань. При цьому не зовсім зрозуміло, за якими критеріями змінюється власний капітал і наскільки зміни активу балансу відповідають змінам власного капіталу. Тому у практиці обліку власного капіталу на теперішній час зберігаються великі неузгодженості і протиріччя між формуванням фізичної і абстрактної його структур, які відбуваються через складну і невдалу систему законодавчого і нормативно-правового регулювання, у яку входять декілька законів і близько двох десятків положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Серед перелічених нормативно-правових актів великий негативний вплив на формування структури власного капіталу оказують стандарти П(С)БУ №7 «Основні засоби» і П(С)БУ №17 «Податок на прибуток», які не тільки не узгоджують його активи і пасиви, але й призводять до виникнення протиріч між ними. Наприклад, нема пояснення у П(С)БУ №7 «Основні засоби», чому

порушується принцип відповідності змін активів і пасивів власного капіталу при уцінці основних засобів, а також їх реалізації і ліквідації. У результаті використання цього стандарту спільно зі стандартом П(С)БУ №17 «Податок на прибуток» утворюється ситуація, при якій в активах і пасивах власного капіталу відбуваються віртуальні зміни по різних його елементах, що призводить до суттєвого штучного перекручування усієї фінансової звітності. Так, незрозуміло чого витрати на капітальні ремонти і уцінка основних засобів відносяться до поточних витрат, а дооцінка і індексація основних засобів, при їх вибутті – до нерозподіленого прибутку? Розглядаючи ці питання слід відмітити, що вказані операції не мають наукового обґрунтування, що з одного боку призводить до штучного підвищення витрат і зменшення прибутку або збільшення збитків підприємства, а з другого боку, при списанні дооцінки, складається та частка нерозділеного прибутку яка незабезпечена грошовими коштами і ніколи не може бути використана взагалі. Під впливом цих змін прибуткове підприємство штучно стає збитковим і навпаки збиткове стає прибутковим, що вводить в оману користувачів звітності.

У зв'язку з цим, метою такого дослідження повинно бути розробка рекомендацій по удосконаленню нормативно – правового регулювання власного капіталу, які б забезпечили усунення усіх протиріч в його обліку.

Для ліквідації висвітлених протиріч необхідно суттєво переглянути дії положень (стандартів) П(С)БУ №7 і П(С)БУ №17 і привести їх у відповідність до поєднання змін активу і пасиву власного капіталу по усім його елементам.

### **Література**

1. Податковий Кодекс України. Прийнятий на засіданні Верховної Ради України від 2.12.2010 р. № 2755.

2. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. №514-VI.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №7 «Основні засоби». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000р. – №5. – С.7-11.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 17 «Податок на прибуток». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353.

5. К. Маркс. Капітал т. 1. – С. 160-224.

6. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу (пасивів) в управлінні підприємством // Вчені записки. – Випуск 8. – К.: КНЕУ, 206. – 310 с.

**Бичкова О.В.**

*аспіраєт кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Донецького національного технічного університету  
м. Донецьк, Україна*

## **АУДИТ ЕКОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ШАХТ**

*Постановка проблеми.* Вплив сучасної господарської діяльності на навколишнє середовище настільки значущий, що має ярко означені глобальні масштаби, які призводять до виникнення зон екологічних катастроф, аварійних ситуацій, які є причиною значних збитків підприємств і держави в цілому та появи принципово-нових негативних екологічних факторів.

Будь-яке підприємство піддано екологічному ризику, якщо: має залежність від екологічного законодавства; володіє забрудненими дільницями; здійснює господарську діяльність, яка може призвести до забруднення ґрунтів та ґрунтових вод, наземної води чи повітря; пов'язана із використанням небезпечних речовин, переробкою або виробництвом небезпечних відходів; може мати негативний вплив на людей які працюють, або проживають у зоні впливу підприємства.

Фінансово-економічна діяльність суб'єкта господарювання повинна враховувати означені ризики, а система управління ним знаходити компромісні рішення задля мінімізації негативного впливу виробництва на навколишнє середовище з одночасною максимізацією прибутків підприємства, підвищенням його конкурентоспроможності [1].

Таким чином стає очевидною необхідність розробки та використання нетрадиційних підходів до вирішення існуючих та потенційних еколого-економічних проблем.

Система бухгалтерського обліку підприємства може надавати точну та достовірну інформацію для врахування та управління екологічними аспектами фінансово-господарської діяльності підприємства. Однак, для цього вона потребує значних перетворень, відокремлення від традиційного сприйняття та переходу до більш прогресивних та сучасних облікових підходів. Немаловажну роль при цьому відіграє аудит екологічної діяльності, призначення якого – контроль впливу підприємства на навколишнє середовище. Являючись інформаційною базою аудиту, бухгалтерський облік цього напрямку потребує вдосконалення і значних змін.

*Огляд останніх досліджень та публікацій.*

Питаннями організації екологічно-орієнтованого обліку та аудиту в різні часи займалися як зарубіжні автори: І.В. Бешуля, Т.В. Сергеева, С.Ю. Дайман., Г.П. Серов, Н.В. Пахомова, так і вітчизняні науковці-економісти: В.І. Вернадський, А.В. Драган, Ф.Ф. Бутинец, Н.М. Малюга, І.В. Замула, Л.Г. Мельник та ін.

Виходячи з актуальності обраної теми, з метою оптимізації обліку та контролю екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства було визначено мету наукового дослідження.

*Метою* дослідження є визначення структури екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства за потреб організації її обліку і аудиту.

*Виклад основного матеріалу.* Екологічна діяльність є невід’ємною складовою загальної фінансово-господарської діяльності підприємства. Питома вага якої найчастіше достатньо велика у загальній структурі доходів та витрат підприємства. Це формує передумови для необхідності вичленовування цього напряму діяльності підприємства з метою організації свідомого та якісного управління суб’єкта господарювання в рамках діючого законодавства з бухгалтерського обліку та аудиту в умовах сталого розвитку економіки.

Невизначеність місця та структури екологічної складової у загальній фінансово-господарській діяльності призводить до неможливості організувати чітку структуру документообігу облікових об’єктів як для потреб бухгалтерського так і для податкового обліку підприємства.

Необґрунтовано екологічну діяльність підприємства звужують до потреб нарахування екологічних податків та накопичення й подання статистичної інформації у відповідні органи. Однак, це не відповідає істотним моментам формування результатів загальної діяльності підприємства.

Виконуючі аудиторську перевірку загальної фінансово-господарської діяльності на відповідність діючому законодавству необхідно приділити значну увагу і її екологічній складовій, що відповідає вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та аудиту.

При цьому аудит екологічної складової фінансово-господарської діяльності можна визначити як перевірку даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання щодо цієї складової з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність у всіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам діючого законодавства України згідно із потребами користувачів.

Операції підприємства щодо капіталу, активів та зобов'язань призводять до певних змін у структурі доходів та витрат, але при цьому не визначено вплив на них екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства.

Відповідно цього мета такої перевірки – висловлення незалежної думки щодо достовірності у всіх суттєвих аспектах даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання та їх відповідність вимогам діючого законодавства України з урахуванням екологічної складової діяльності підприємства.

Завдання такої перевірки:

- виявлення структури показника з урахуванням галузевої специфіки;
- дослідження організації обліку екологічної складової у загальній фінансово-господарській діяльності та її відображення у фінансовій звітності підприємства;
- виявлення резервів збільшення прибутків за рахунок зменшення витрат та збільшення доходів від екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства;
- оптимізація документообігу підприємства щодо екологічної складової за потреб бухгалтерської, податкової та статистичної звітності підприємства;



- перевірка достовірності показників загальної фінансово-економічної діяльності підприємства з урахуванням екологічної складової.

Предмет аудиту – достовірність та доцільність обліку активів і джерел формування активів підприємства, структура та порядок формування доходів, витрат та результатів діяльності підприємства за екологічною складовою.

Об'єктами аудиту виступають:

Необоротні активи підприємства. При цьому слід виділити необоротні активи позитивно та негативно впливаючи на екологічну складову діяльності підприємства. Позитивно впливають об'єкти природоохоронного призначення – це очисні споруди, контрольовано-вимірювальні пристрої для виміру забруднюючих речовин, обладнання та споруди для збору, зберігання, транспортування та утилізації відходів.

Породні відвали, недіючі капітальні виробки, вентиляційне устаткування за відсутності пристроїв для уловлення метану та інші забруднювачі об'єкти - представляють групу основних засобів що негативно впливають на екологічну складову діяльності підприємства.

Особливої уваги аудитора на вуглевидобувних підприємствах заслуговують породні відвали, які числяться на балансі підприємства, однак у бухгалтерському обліку не відбиваються, хоча й відповідають усім ознакам споруди призначеної для зберігання відходів виробництва [2].

Аналогічні об'єкти доцільно виділити у структурі оборотних активів, власного капіталу та зобов'язань підприємства.

*Висновки.*

Таким чином розглянуто структуру екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства для потреб організації її обліку і аудиту. Подальшого дослідження потребують первинний, аналітичний та синтетичний облік екологічної складової як інформаційної бази для проведення аудиторської перевірки.

## **Література**

1. Закон України «Про екологічний аудит» № 1862-IV від 24.06.2004 [Електронний ресурс]: База даних «Законодавство України»/ Веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу:

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1862-15/print1347193448458950>.  
- Про екологічний аудит | від 24.06.2004 № 1862-IV.

2. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» № 2818-VI від 21.12.2010[Електронний ресурс]: База даних «Законодавство України»/ Веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>. - Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року | від 21.12.2010№ 2818-VI.

**Черникова Є.Г.**

*ас. каф. «Бухгалтерський облік та аудит»  
Донецького національного технічного університету  
м. Донецьк, Україна*

## **ШАХРАЙСТВО В УМОВАХ КОКСОХІМІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА**

Традиційне тлумачення терміну «корпоративне шахрайство», прийняте в економічній науковій літературі, передбачає розгляд таких його складових частин, як викривлення фінансової звітності, привласнення активів підприємства і корупція, що не повною мірою відповідає тлумаченню шахрайства в нормах кримінального кодексу України.

При цьому, виходячи з української практики протидії шахрайству, можна відзначити значне превалювання виявлених випадків розкрадання активів над виявленими випадками викривлення фінансової звітності і корупції, а саме: 1) від незаконного привласнення активів – 44 %; 2) від шахрайства в бухгалтерському обліку – 21 %; 3) від порушення прав інтелектуальної власності – 16 %; 4) від корупції і хабарництва – 15 %; 5) від інших злочинів – 3 %; 6) від відмивання грошей – 1 %.

В результаті аналізу практики організації обліку і калькулювання собівартості в умовах коксохімічної галузі можна підсумувати, що більшість підприємств «потерпає» в обліковому плані саме від відсутності регламентації використання, переміщення та обліку матеріальних ресурсів, нормування їх відходів та неви-

робничих втрат, а не тільки через недостатність жорсткого контролю.

Міжнародні стандарти аудиторської діяльності покладають відповідальність за попередження і виявлення фактів шахрайства на керівництво компанії, тобто на топ-менеджмент та раду директорів. Проте на практиці функціонування систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, залучення зовнішнього аудиту дозволяє зменшити кількість фактів шахрайства тільки щодо фінансової звітності, а ось привласнення активів підприємства залишається як правило безкарним. Розкрадання сировини і матеріалів, «відкати» постачальникам і покупцям, випуск неврахованої готової продукції – практично на всіх стадіях коксохімічного виробництва можливі махінації з боку робітників виробничих підрозділів чи адміністративного персоналу. Тому треба проаналізувати на яких етапах виробничого циклу і завдяки яким недолікам в обліку і контролі можуть виникнути і функціонувати «шахрайські схеми».

Маніпуляції з цінами при закупівлях сировини і матеріалів (схема «Відкатів»). Махінації з цінами на вугільну сировину можуть мати місце коли відділ закупівель навмисно, проте необґрунтовано, віддає перевагу конкретному постачальнику, причому чи сировина буде постачатися не найвищої якості, чи на не вигідних для підприємства умовах або і те і інше разом. За такої схеми представник відділу закупівель отримує винагороду у вигляді «відкату», тобто відповідну частину від різниці між ринковою ціною на таку вугільну сировину та її закупочною ціною для підприємства. Навіть такий, на перший погляд діючий і ефективний, метод боротьби з «відкатами» як конкурс (тендер) виявляється безсилим, бо лише узаконює махінацію з цінами наявністю конкурентного листа та відповідного ухваленого рішення керівництва про вибір постачальника. Ця схема може діяти за умов відсутності аналізу кон'юнктури цін на вітчизняне на закордонне вугілля. Аналогічно будується схема шахрайства при реалізації готової продукції (металургійного коксу, кам'яновугільної смоли, бензолу сирого кам'яновугільного), з необґрунтовано високими знижками відповідним покупцям, тільки одержувачем «відкату» буде відділ реалізації. Така схема може функціонувати за умов відсутності дієвого механізму ціноутворення та його регламенту.

Приймання сировини з викривленням показників якості. На коксохімічні підприємства вугільна сировина надходить практично безперервно впродовж звітного періоду та від значної кількості постачальників. Контроль якості і кількості має здійснюватися шляхом зважування та проведення лабораторних аналізів, проте на практиці саме ця стадія є першим етапом можливих зловживань та виникнення непродуктивних втрат. У шахрайстві приймають участь постачальник менш якісного вугілля ніж у супровідній документації (більші показники золи і сірки, гірша марка вугілля) та робітник підприємства, що оформлює прийом вугілля не за реальними якісними показниками, а за показниками якості із супровідної документації. Недостатня кількість сировини при цьому легко компенсується додаванням породи до основної маси вугілля. За таких умов у постачальника неякісної вугільної сировини виникає додатковий дохід, за рахунок якого і виплачується винагорода робітникам підприємства, що здійснили приймання вугілля з викривленням його якісних та кількісних параметрів.

Приписки і пересортиця. Цей метод шахрайства розповсюджений у галузі і пов'язаний з процесом постачання вугільної сировини і матеріалів, що використовуються в процесі коксування. При прийманні вугілля відбуваються приписки кращої якості (зниження показників золи, сірки, наявності летючих, засміченості породою), неіснуючої маси вугілля, зазначається більший вміст горючої речовини. У випадку переважування для досягнення необхідного тоннажу до партії додається, як правило, некондиційне вугілля, порода чи відходи збагачення. Така схема працює на фоні слабого вхідного контролю (за умов відсутнього або несправного контрольно-вимірного та лабораторного обладнання, при застосуванні вибіркового перевірок ваги та якості вугільної сировини) та безконтрольного списання матеріальних витрат (разом з усіма нестачами та невиробничими втратами) на виробництво за всіма переділами.

Нормування витрат. Здавалося б, впровадження приватної власності мало б викоренити шахрайство і призвести до максимально ефективного керівництва власником на підприємстві, проте замість цього можна побачити суцільну ліквідацію раніше існуючої системи нормування, контролю і обліку витрат товарно-мате-

ріальних ресурсів на більшості українських промислових підприємствах. У той же час, на сьогодні збереглися незмінними «радянські» норми втрат вугільної сировини і металургійного коксу та відходності збагачення незважаючи на новітні технології перевезення й виробництва. Відсутність зважування на більшості переділів та відсутності належним чином оснащених місць для зберігання призводить до того, що при формуванні первинних документів, які відображають витрачання матеріальних ресурсів, та складанні матеріальних балансів за основу приймаються розрахунково-аналітичні показники ваги, а не реальні.

Випуск неврахованої в обліку готової продукції (невраховане виробництво). Виробництво неврахованого в обліку коксу, як правило, стає можливим через завищення технологічних норм витрачання сировини на виробництво готової продукції на усіх попередніх переділах виробничого циклу, тобто у ланцюгу «вугілля → концентрат → шихта → металургійний кокс (коксовий газ)». На коксохімічних підприємствах економічно обґрунтовані норми, як правило, відсутні, так на сьогодні і для новітнього закордонного і для застарілого вітчизняного обладнання у кращому випадку використовуються норми, якими користувалися ще за радянських часів, у гіршому випадку – норми формально встановлюються виходячи з підходу «від зворотного» в залежності від фактичних результатів коксування. Треба згадати, що при встановленні «радянських» норм керівники підприємств намагалися у будь-який спосіб їх завищити з метою покриття можливих під час виробництва втрат, нестач та дрібного розкрадання. Посилаючись на це деякі підприємства відмовилися від так званих «необґрунтованих радянських норм», але продовжують використовувати «завищені радянські норми» природного убутку, утворення відходності, інших втрат. Проте на нашу думку «радянські норми» викликають більше довіри ніж сучасні норми і нормативи, але і ті й інші потребують ретельного перегляду і економічного обґрунтування шляхом проведення контрольних запусків сировини у виробництво (контрольного збагачення, шихтування, коксування тощо) на сучасному обладнанні. Також випуск неврахованої продукції може здійснюватися за допомогою наступних махінацій: 1) використання у підрахунках «теоретичної ваги» замість фактичної;

2) «нелегального коксування» – оформлення документально не всіх результатів коксування; 3) «несправжнього браку» – оформлення частини готової продукції у якості браку (кокс-недопал).

Відведення прибутків шахрайськими шляхами (вбудований, «кишеньковий» бізнес). Як правило організація схеми залежить від особи її організатора, так керівники відділів закупівель (директор з виробництва) та збуту можуть володіти відповідно фірмою-постачальником та фірмою-покупцем, також володіти афільованими фірмами можуть комерційні чи фінансові директори.

Як показує аналіз літературних джерел, не зважаючи на різноманіття варіантів корпоративного шахрайства і галузеві особливості конкретного коксохімічного підприємства, існує найбільш результативний метод виявлення, запобігання і припинення протиправних діянь – це створення ефективної системи внутрішнього контролю. Вона дозволить мінімізувати витрати шляхом зниження рівня корпоративного шахрайства, що в результаті призведе до значної економії матеріальних ресурсів і грошових коштів.

Для того щоб створити результативну систему внутрішнього контролю, перш за все, необхідно провести експрес-аналіз на підприємстві та виявити всі можливі шляхи відтоків матеріальних ресурсів і грошових коштів, побудувати бар'єри щодо цих відтоків, а для цього необхідно відповідним чином організувати бухгалтерський облік і підібрати співробітників, які займатимуться внутрішнім аудитом.

Підводячи підсумок викладеному, слід підкреслити, що лише глибоке знання специфіки вітчизняної коксохімічної галузі, поєднане з використанням міжнародного досвіду, а також впровадження передових комп'ютерних технологій дозволяють сформувати ефективну комплексну систему протидії корпоративному шахрайству, що відповідає вимогам керівництва і власників сучасних промислових підприємств.

Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленности, АПК и сельского хозяйства, строительства, транспорта, связи и информатики, сферы услуг).

## **ВПЛИВ ГАЛУЗЕВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ГІРНИЧОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ**

Сучасний розвиток гірничодобувних підприємств, функціонування яких залежить від великих фінансових витрат, високої трудомісткості, значної матеріалоємності і короткотривалої віддачі, характеризується масштабом і способами освоєння природних ресурсів. За цих умов забезпечення ефективного розвитку гірничодобувних підприємств та зростання їх виробничого потенціалу вимагає створення якісно нової системи управління матеріальними ресурсами, і перш за все, виробничими запасами. Адже, основою виробництва в будь-якій галузі економіки є постійна наявність в необхідних розмірах запасів товарно-матеріальних цінностей, які повністю споживаються у процесі виробництва і переносять свою вартість на собівартість виготовленої продукції, впливаючи, таким чином, на результат діяльності підприємства. Тому якісне управління виробничими запасами гірничодобувних підприємств є найважливішим завданням. Для його рішення має бути сформована ефективна і економічна система бухгалтерського обліку, здатна забезпечити всі ланки управління достовірною інформацією. Звідси випливає необхідність таких важливих функцій як облік і контроль виробничих запасів.

Вагомим внеском у дослідження питання визначення організації обліку виробничих запасів стали праці таких вітчизняних вчених, як М. Білик, С. Голов, І. Карабаза Є. Мниха, М. Огійчук, М. Пушкар, В. Рудницького, П. Саблук, В. Сопко, І. Чаюн та інших, а також зарубіжних – А. Бакаева, Л. Ронштейна, В. Керімова, В. Чернова, Л. Котенко, Н. Чебанова, В. Сотнікова та інші. Проте до нині ряд принципових питань, зокрема питань, що стосуються організації обліку виробничих запасів залишаються дискусійними

і потребують удосконалення на місцях в залежності від галузі виробництва та видів діяльності підприємства.

Тому, занеобхідним стає висвітлення основних тенденцій та галузевих особливостей гірничодобувної промисловості та дослідження їх впливу на організацію обліку виробничих запасів з подальшою розробкою на цій основі власних висновків і пропозицій.

Існує безліч факторів, що негативно впливають на рентабельність шахт, вони мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. До об'єктивних чинників належать складні гірничо-геологічні умови видобутку вугілля, низький технічний рівень вугледобувних та вуглепереробних підприємств, великий ступінь фізичного і морального зносу основних фондів. Суб'єктивні пов'язані з обмеженістю інвестиційних ресурсів для підприємств вугільної промисловості, неефективною системою управління галуззю і відсутністю ринкового механізму ціноутворення на вугільну продукцію [1, с. 5].

Також однією з серйозних причин є те, що вугільна галузь на сьогодні є найбільш закритою в Україні. Специфіка вуглевидобутку в нашій країні, сформована в трансформаційному періоді економіки України, породила безліч помилок в обліку і контролі, а іноді і сумнівних схем закупівлі обладнання, матеріалів та реалізації продукції [2, с. 63].

Рациональне використання матеріальних ресурсів багато в чому визначається постановкою бухгалтерського обліку та організацією аналітичних робіт, що в умовах ринкової економіки вимагає особливого осмислення. Вартість засобів виробництва в гірничодобувній промисловості у розрахунку на 1 грн. продукції, що випускається, в 2 і більше разів вище аналогічного показника по промисловості в цілому. Продукція підприємств гірничої промисловості відрізняється великою матеріаломісткістю, так на 01.01.2012 року реальні матеріальні витрати у складі товарної продукції разом по основних гірничодобувних підприємствах Донецького басейну склали 70,81% [3, с. 42]. Рівень собівартості 1 т. вугілля, що видобувається різними гірничими підприємствами, істотно різний. Навіть при застосуванні одного і того ж способу розробки собівартість видобутку може відрізнятися в кілька разів.



Це свідчить про необхідність виваженого та ґрунтовного підходу до організації обліку виробничих запасів, для чого потрібен перегляд старих методів і прийомів, розробка нових способів оцінки надходження і списання матеріальних ресурсів, а також вироблення якісної стратегії контролю їх використання.

Особливо важливим елементом менеджменту для вугледобувних підприємств є управління їх оборотним капіталом, основну долю якого сформовано виробничими запасами. Організація дієвого обліку виробничих запасів та своєчасний контроль їх витрачання дозволить мінімізувати матеріальні витрати на виробництво продукції, а також підвищити рівень рентабельності вугільних підприємств.

Для більш повного та аналітичного відображення на рахунках бухгалтерського обліку фактів господарської діяльності, можливості класифікації виробничих запасів з метою їх використання в управлінському обліку, а також для організації системи контролю на підприємстві, пропонуємо наступне визначення виробничих запасів: «виробничі запаси гірничодобувного підприємства - це вартісне вираження запасів сировини і матеріалів, напівфабрикатів, палива і енергії, призначених для виробництва продукції та використання у виробничому процесі, управлінських потреб і продажу».

У зв'язку з різноманіттям виробничих запасів виникає необхідність проведення їх класифікації. Дослідивши різні підходи до класифікації виробничих запасів на гірничодобувних підприємствах, пропонується класифікувати виробничі запаси за джерелами їх надходження.

Проблемою обліку виробничих запасів також є їх оцінка. На наш погляд для оцінки виробничих запасів гірничодобувних підприємств обґрунтованим є метод ФІФО. Він дозволить найбільш точно оцінити запаси, а в умовах інфляції та підвищення цін на матеріальні ресурси – максимально підвищити значення показників фінансового становища гірничодобувного підприємства.

Для оперативної організації аналітичного обліку пропонуємо групування виробничих запасів на основі восьмизначної системи кодування номенклатурних номерів. Де перші два знаки відповідають балансовому рахунку першого порядку, третій і четвер-

тий - найменування матеріалів відповідно до класифікації за призначенням та роллю у процесі виробництва, п'ятий і шостий означають номер групи, сьомий і восьмий відповідають найменуванню запасів за фізико-технічними ознаками і властивостями: вид запасу, його гатунок. Додатково в код можна вводити групування за цільовим використанням матеріалів для посилення контрольних функцій обліку. Це дозволить оптимізувати в необхідній і достатній мірі такі функції управління гірничодобувних підприємств, як планування, облік, аналіз і контроль.

Крім того, потребують доопрацювання та удосконалення діючі форми документації з оперативного обліку виробничих запасів, залишається невирішеною проблема низької автоматизації обробки облікової інформації. Необхідним є також впровадження ефективних форм попереднього і поточного контролю дотримання норм запасів і витрачання матеріальних ресурсів. Для цього необхідним стає використання методики обліку виробничих запасів в автономному варіанті ведення управлінського обліку.

Подальші дослідження стосовно впливу галузевих особливостей гірничої промисловості на організацію обліку виробничих запасів необхідно направити на вдосконалення методики оцінки запасів, їх обліку та наближення даної практики до зарубіжного досвіду не лише на папері, а й у справах та результатах роботи.

### **Література**

1. Угольная промышленность Украины // Аналитический доклад Центра Разумкова.– 2011.– № 7 (106).– С. 2-37.
2. Прокопенко В. И. Управление производством в угольной промышленности.– М., 2007.– С. 63.
3. Технично-економические показатели горнодобывающих предприятий Украины в 2010-2011 гг. - Кривой Рог: ГНИГРИ, 2012. - 146 с.

## **КОНТРОЛІНГ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

Розвиток ринкової економіки, поява новостворених самостійних бізнес-одиниць потребують додаткової системи комплексного планування та контролю. Такі зовнішні фактори, як зростаюча динаміка навколишнього середовища, скорочення інноваційних циклів та посилена глобалізація на ринках, внутрішній дефіцит аналітичного інструментарію підкреслили потребу в новій, комплексній техніці стратегічного та операційного управління [1, с. 166-169].

За таких умов контролінг набув швидкого розповсюдження та закріплення в практиці господарювання західних підприємств. В Україні впровадження систем контролінгу пов'язане з переорієнтацією менеджменту на нові підходи до управління. Це важливий крок для національних підприємств, який потребує застосування ефективних інструментів управління, дає можливість якнайкраще адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища та гарантувати певний рівень стабільності у довгостроковому періоді.

Системи обліку та звітності виступають в контролінгу як джерело інформаційного забезпечення, на основі якого відповідають фахівці здійснюють моніторинг інформаційної системи з метою забезпечення менеджменту даними, найбільш відповідними проблематиці управління.

В кожній країні розвиток систем звітності підприємств відбувався під впливом чинників як макроекономічного, так і мікроекономічного значення.

З макроекономічної точки зору системи звітності розглядаються як системи звітності більш орієнтованими на захист інтересів внутрішніх чи зовнішніх інвесторів. За класифікаційними групами макроекономічних аспектів Україна наближена до німецької моделі систем управління [2, с. 151]. Результати аналізу, виконані закордонними вченими-економістами визначили майбутні тенденції розвитку контролінгу в Україні. Аналіз інституту влас-

ності дозволяє виділити основні групи зовнішніх та внутрішніх суб'єктів, зацікавлених в успішній діяльності підприємства. Своїми рішеннями та діями вони впливають на його розвиток, при цьому підприємство виступає центром їхніх інтересів і у підсумку, створюється з метою реалізації їх індивідуальних цілей Серед основних суб'єктів, що впливають на діяльність підприємства, виділяють власника, кредиторів, менеджерів, робітників, клієнтів, поставальників, державні органи та ін.

Досвід впровадження ринкової переорієнтації пострадянських країн довів, що це достатньо складний і тривалий процес, який зосереджує основні проблеми суто на рівні окремих підприємств, а їх вирішення достатньо складне, через те що разом з реформуванням поточної діяльності становлення стратегічного менеджменту [3,с. 146].

Вивчення концептуальних робіт з контролінгу фінансових інвестицій таких відомих авторів, як Д. Хан, А. Дайле, П. Хорват та інших дозволило виконати запропоноване дослідження

Мета дослідження – визначення інформаційного забезпечення основних функцій контролінгу при впровадженні фінансових інвестицій на підприємствах різних форм власності, тобто побудова елементів фінансового контролінгу, яка здійснюється на таких принципах:

- узгодженість цілей і завдань фінансового контролінгу із фінансовою стратегією підприємства;
- орієнтованість системи фінансового контролінгу на майбутній розвиток підприємства в конкурентному середовищі;
- необхідність координації окремих параметрів фінансової діяльності підприємствам його функціональних систем;
- відповідність методів фінансового контролінгу специфіці методів фінансового аналізу і фінансового планування, орієнтація на кількісні показники;
- гнучкість побудови системи фінансового контролінгу;
- підвищення ефективності функціонування системи раннього попередження та реагування з метою уникнення небажаних явищ в розвитку фінансового інвестування.

Виходячи з того, що інформаційною основою контролінга є данні бухгалтерського обліку має сенс формування цих даних у відповідній формі, яка була б найбільш придатною для виконання контролінгом своїх основних функцій.

Стратегія підприємства у напрямку фінансової діяльності полягає в отриманні максимального доходу від фінансових інвестицій вкладених у підприємство за методом участі в капіталі і методам амортизованої собівартості.

Аналіз можливої прибутковості за обидва методи дозволить виявити ті напрями фінансового інвестування, які принесуть підприємству найбільшу прибутковість. Такий аналіз можна виконати, використовуючи методи аудиторського тестування. Тестування можна провести у наступному вигляді (табл. 1.)

*Таблиця 1*

*Аналіз прибутковості фінансових інвестицій  
за методом участі в капіталі*

Підприємство - емітент	Доля у статутному капіталі емітента	Вид інвестування			Фактичний прибуток від інвестування у минулому періоді	Прогнозований прибуток поточного періоду	Висновок про інвестування
		В асоційовані підприємства	У сумісні підприємства	У дочірні підприємства			
1	2	3	4	5	6	7	8

На підставі висновків такого тестування менеджери підприємства роблять висновки про доцільність подальшого інвестування конкретного підприємства. Ця таблиця може бути доповнена інформацією про фактичний прибуток конкретного емітента не тільки за попередній період а й за декілька періодів, для того, щоб сформулювати свою думку більш ґрунтовно.

Цю роботу повинні виконувати групи внутрішнього аналізу і аудиту підприємства, або представники інших економічних підрозділів.

Якщо підприємство веде достатньо активну інвестиційну діяльність і має фінансові вкладення які враховуються на підприємстві за іншими методами, доцільно поводити тестування у вигляді наведеному у табл. 2

Висновки щодо прогнозу ефективності фінансових інвестицій за методами справедливої вартості і амортизованої собівартості дозволять прийняти аргументовані рішення щодо інвестиційної діяльності.

*Аналіз прибутковості фінансових інвестицій  
за іншими методами обліку*

Підприємство	Придбані цінні папери		Розмір пайовому капіталі	Фінансові інвестиції за методами інвестування		За минулий період		Прогноз щодо ефективності інвестиційної діяльності
	Акції	Облігації		За справедливою вартістю	За амортизованою вартістю	Фактично отриманий дохід	Фактичне збільшення власного капіталу	
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Подальші розробки цього напрямку контролінгу планується вести за підвищенням ефективності функціонування системи раннього попередження та реагування з метою уникнення небажаних явищ в розвитку фінансового інвестування.

### Література

1. Ареф"єва О.В., Дякон Л.Л. Історія виникнення контролінгу та сутність контролінгу бізнес- процесів // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 165-171
2. Стефанок І. Б. Теоретико-методологічні засади застосування контролінгу в системі державного регулювання економіки // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 149-156.
3. Стефанюк І. Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 146-153

**Завідняк О.В.**

*Асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Донецького національного технічного університету  
м. Донецьк, Україна*

## ВНУТРІШНІЙ ГУДВІЛ ЯК СКЛАДОВА ГУДВІЛУ

Останнім часом в економіці України спостерігається значна кількість контрактів щодо продажу цілісних майнових комплексів та контрольних пакетів акцій підприємств. Особливістю таких

контрактів є різниця між вартістю продажу таких об'єктів та вартістю їх активів, яка відображається в обліку і звітності як гудвіл. Вартість гудвілу оцінюється тільки в момент продажу, хоча формується протягом усієї діяльності підприємства. Гудвіл визнається за залишковим принципом, тобто як вартість активу, який неможливо ідентифікувати. Однак на вартість гудвілу впливають і внутрішні, і зовнішні фактори, частину з яких можна оцінити і почати визнавати в обліку до моменту продажу. Відсутність такого обліку призводить до того, що по-перше, інвестор не має можливості оцінити ефективність таких активів до придбання, по-друге, при оприбуткуванні на баланс усі ці неідентифіковані активи відображаються загальною сумою у вигляді гудвілу. То ж на сучасному етапі розвитку обліку актуальною стає проблема ідентифікації активів, які призводять до формування гудвілу, до моменту продажу підприємства.

Почнемо з визначення гудвілу. Відповідно до П(С)БО 19 „Об'єднання підприємств” гудвіл – це перевищення вартості придбання над долею покупця в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань та непередбачених зобов'язань на дату придбання.[1] На вартість гудвілу впливають внутрішні і зовнішні фактори. До внутрішніх можна віднести базу клієнтів, торгові марки, компетенцію працівників, технологічні ноу-хау та ін. До зовнішніх факторів належать географічне розташування, відсутність конкуренції, репутація серед споживачів продукції та ін. Усі вищезгадані внутрішні фактори обліковуються на підприємствах у складі витрат, а не у складі необоротних активів (наприклад, нематеріальних активів). Такий облік обґрунтований нормами міжнародних стандартів [2]:

- ділова репутація не є ідентифікованим і контрольованим активом і її вартість неможливо достовірно визначити;
- знання і кваліфікації персоналу, невіддільні від носіїв (людей), та недостатній контроль за очікуваними економічними вигодами, тобто знання, не оформлені юридично, не можуть бути визнані активом;
- внутрішньостворені назви марок, клієнтів, бази даних не визнаються активами, тому що витрати на їх створення не відріз-

няються від витрат на розвиток підприємства та оцінити їх неможливо.

Однак, з вищесказаним можна не погодитися, оскільки знання персоналу можна поділити на стартові, з якими вони почали працювати на підприємстві, і знання, які вони здобули у вигляді підвищення кваліфікації за рахунок підприємства. Вартість підвищення кваліфікації підприємства відносять до витрат, хоча її можна визнавати як актив, оцінювати ефективність знань, аналізувати на знецінення.

Що стосується торгових марок підприємства, то віднесення вартості їх створення до витрат призводить до того, що торгова марка фактично існує, а в балансі такого активу немає. Це призводить до парадоксу, коли підприємства продає право на товарний знак іншому підприємству, тобто продається актив, якого формально не існує.

База клієнтів – це взагалі особливий актив, завдяки якому підприємство може підтримувати рівень продажів і заробляти прибуток. На створення бази клієнтів витрачаються великі суми грошей у вигляді заробітної плати менеджерів з продажу, проведення акційного анкетування у газетах і журналах з паралельним збором інформації про потенційних клієнтів, створення спеціальних цінових пропозицій для окремих клієнтів і т.д. Такі витрати робляться, зазвичай, при створенні підприємства, тож у перші місяці роботи підприємство визнає значну суму витрат, хоча база клієнтів працює на підприємство потім не один рік.

Можна сказати, що витрати, пов'язані з перекваліфікацією персоналу, створенням торгових марок і баз клієнтів можна визнавати як актив, оскільки вони відповідають основним вимогам активу [3]:

- оцінка активу може бути достовірно визначена. Це можливо, оскільки понесення таких витрат завжди оформлюється первинними документами, які і є підтвердженням вартості таких активів;

- очікується отримання у майбутньому економічних вигод, пов'язаних з використанням такого активу. Такі вигоди очікуються оскільки створення бази клієнтів приведе до отримання перших прибутків, а розширення бази – до нарощування прибутку, створення нових марок повинно привести до задовільнення потреб



все більшої кількості клієнтів і отримання від їх покупок додаткового доходу, підвищення кваліфікації персоналу повинно привести до використання працівниками у своїй роботі нових методів і прийомів, що пришвидшить роботу і буде стимулювати творчу активність працівників.

З необхідністю визнання таких витрат активами погоджується і Уманців Г., яка у своїй статті так обґрунтовує необхідність такого визнання [4]:

- визнання внутрішнього гудвілу необхідно в управлінських цілях – для оцінки адекватності діяльності менеджерів та іншого персоналу;

- для визначення передпродажної вартості бізнесу, щоб у ній були враховані названі вище нематеріальні чинники;

- під час операцій купівлі-продажу, щоб переконатися у справедливості й обґрунтованості ринкової вартості об'єкта продажу.

Такої ж точки зору дотримується Просвіріні І.І. [5]:

- на сучасному етапі розвитку економіки змінилися способи створення продукту, знання перетворилися в один з основних чинників створення нової вартості, слід відповідним чином перебудувати зміст публічної звітності компаній перед власниками та іншими інвесторами. Звітність повинна містити інформацію про основні фактори вартості: про стратегію компанії, майбутніх грошових потоках, про нефінансових сторонах діяльності, про невлізованих активах компанії, включаючи ділову репутацію.

- особливо гострою проблема оцінки невідчутних факторів стоїть в інформаційно насичених компаніях, у яких обсяг матеріальних активів невеликий, а інтелектуальний потенціал високий. Інвестори не схильні вкладати кошти в подібні компанії, і перед менеджерами стоїть завдання розрахунку величини їх невідчутних активів і доведення її до інвесторів з тим, щоб створити більш адекватну картину про діяльність компанії і її перспективах.

Підбиваючи підсумок всьому вищесказаному, треба зазначити, що підприємства мають оцінювати і визнавати в обліку у вигляді активів витрати, які на сучасному етапі пов'язані з витратами на розвиток підприємства, адже існують міжнародні та європейські стандарти оцінки бізнесу, за допомогою яких експерти

можуть ідентифікувати частину активів при продажу і відокремити їх у балансі. Необхідно застосувати такі методи в бухгалтерському обліку під час роботи підприємства і розробити систему обліку таких активів.

### Література

1. Об'єднання підприємств: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19, затверджено наказом Міністерством фінансів України від 7.07.1999 р. № 163 зі змінами і доповненнями. – Харків: Фактор, 2011. – 432 с.

2. МСБО 38 „Нематеріальні активи” // [www.minfin.gov.ua/document/237505/41\\_IAS38\\_IFRS\\_2009\\_GVT.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/237505/41_IAS38_IFRS_2009_GVT.pdf).

3. Загальні вимоги до фінансової звітності: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджено наказом Міністерством фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 зі змінами і доповненнями. – Харків: Фактор, 2011. – 432 с.

4. Уманців Г. Внутрішній гудвіл підприємства. Економічна природа, проблеми оцінки та обліку // [tm-logos.com.ua/stattja\\_2.html](http://tm-logos.com.ua/stattja_2.html).

5. Просвиріна І.І. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент // [www.finman.ru/articles/2004/4/2309.html](http://www.finman.ru/articles/2004/4/2309.html).

**Звенячкіна В.Ю.**

*к.е.н. кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Донецького національного технічного університету  
м. Донецьк, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Комплекс заходів, що передбачається урядом України для стабілізації економіки, об'єктивно вимагає переходу всіх підприємств і галузей промисловості до противитратних методів господарювання, спрямованих на зменшення собівартості продукції, унаслідок чого процес управління витратами на промислових підприємствах зараз набуває особливої актуальності. Проблеми плав-

ного й стрибкоподібного зростання витрат не нові. Вивчення цього питання привернуло увагу багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників [1-5]. Їхні дослідження зосереджено на вдосконаленні методів нормування, обліку й калькулювання витрат на виготовлення продукції та організації їхнього аналізу й бюджетування. Необхідність поліпшення інформаційного забезпечення управління підприємством за умов нестабільного та конкурентного ринкового середовища в середині ХХ століття спричинила в економічно розвинених країнах світу формування системи управлінського обліку, яка призначена для збирання, вимірювання, оцінювання, інтерпретації та передавання економічної інформації менеджерам різних рівнів управління з метою планування, аналізу й контролювання витрат, доходів і фінансових результатів підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень.

Основними базовими концепціями управління витратами є: концепція витратоутворюючих факторів; концепція доданої вартості; концепція ланцюжка цінностей; концепція альтернативності витрат; концепція трансакційних витрат; концепція АВС; концепція стратегічного позиціонування.

Концепція витратоутворюючих факторів є традиційною для більшості видів підприємницької діяльності. Форму концепції ця практика знайшла у 80-х роках ХХ століття. В основі концепції функціональні (операційні) і структурні витратоутворюючі фактори [3, с. 27-29]. Функціональні (операційні) фактори пов'язані зі здатністю компанії успішно функціонувати. Серед функціональних факторів: усі види внутріфірмових ресурсів (потужностей) і ефективність їх використання, а також залученість робочої сили у процес постійного удосконалення, комплексне управління якістю, раціональність планування, конфігурація проекту (розрахунку), використання зв'язків із постачальниками, замовниками у контексті ланцюжка витрат фірми. Функціональні фактори порівнюються пропорційно з показниками діяльності компанії. Серед структурних факторів: масштаб діяльності й об'єм інвестицій, горизонтальна й вертикальна інтеграція, крива досвіду суб'єкта господарювання, технології, використовувані на кожній стадії ланцюжка витрат, складність, обумовлена широтою асортименту виробів і послуг. Кожний з цих факторів має на увазі вибір компанії, що керує собівартістю. При деяких припущеннях можливе визначення

впливу на витрати кожного такого фактора. Структурні фактори не порівнюються пропорційно з показниками діяльності компанії.

Концепція доданої вартості також широко поширена у західній теорії та практиці. Поряд із викладеною вище концепцією вона представляє сучасну традиційну парадигму управління витратами. У рамках концепції доданої вартості складові витрат розглядаються на усіх стадіях додавання вартості, починаючи з закупівель сировини і матеріалів і закінчуючи реалізацією власної продукції, робіт і послуг. Ключовим моментом такого підходу до управління витратами є максимізація різниці (доданої вартості) між закупівлями й реалізацією, відповідно зі сфери уваги аналітиків випадає велика частина матеріальних витрат, що немаловажне для матеріалоємних галузей. Такий підхід звужує сферу впливу операційних витрат на витрати, і аналітичні оцінки з цих позицій навряд чи можуть бути вичерпними у матеріалоємних видах діяльності. Що ж стосується нематеріалоємних робіт і послуг, то підхід до аналізу поведження витрат із позиції концепції доданої вартості може бути цілком виправданим.

Концепція ланцюжка цінностей уперше була сформульована М. Портером. Концепція виходить із необхідності виходу за межі фірми для ефективного управління витратами і переносить акцент в аналізі витрат на процеси, що відбуваються за межами фірми. На думку автора, яка підтримується також Дж. Шанком і В. Говіндараджаном [3, с. 20-24], управління витратами на основі доданої вартості, з одного боку, починається занадто пізно і не дозволяє використовувати у своїх інтересах зв'язки з постачальниками, тому що багато управлінських рішень можуть бути зведені на "нінащо" через їх непогодженість із ланцюжком цінностей постачальників; з іншого боку, закінчується занадто рано й опускає всі можливості використання зв'язків із клієнтами, тому що для успішного позиціонування на ринку необхідно враховувати не тільки власні витрати, але і витрати споживача після покупки товару чи одержання послуги.

Концепція альтернативності витрат [2], чи витрат пропущених можливостей, ґрунтується на тому, що будь-яке фінансове рішення приймається у результаті порівняння альтернативних витрат, і практична реалізація всякого управлінського рішення в

цьому випадку пов'язана з відмовленням від якогось альтернативного варіанта.

Концепція трансакційних витрат. Концептуально трансакційні витрати визрівали у 30-х роках ХХ ст. у рамках "нового інституціоналізму". Як самостійна тема проблематика трансакційних витрат заявляє про себе у 60-70-х роках у США і Західній Європі і пов'язана в першу чергу з іменами двох економістів – Р. Коуза й О. Вільямсона[5]. У вітчизняній економічній літературі ця проблема зачіпається, головним чином із 90-х років ХХ ст. У другій половині 90-х років у роботах таких авторів, як В. Кокорев, Р. Капелюшніков, В. Курченков і В. Радаєв проблематика трансакційних витрат розглядається системно, а витрати, що мають природу трансакційних витрат, трактуються як економічна категорія. Причому якщо спочатку трансакційні витрати згадувалися в економічних дослідженнях, присвячених підприємництву, побічно, оскільки не зауважувати їх було просто неможливо, то в останні роки вони все частіше виступають як самостійний предмет досліджень. Концепція трансакційних витрат є предметом підвищених інтересів українських економістів в останні роки. Однак облік їх в управлінні витратами у вітчизняних організаціях надзвичайно проблематичний: по-перше, через високу частку подібних витрат, що носять нелегальний характер; по-друге, через труднощі їх виділення із сукупності легальних витрат, тому що вітчизняними регулятивами бухгалтерського обліку таке поняття, як трансакційні витрати, не передбачено.

Концепція АВС формалізує облік і аналіз витрат по видах діяльності у частині розподілу накладних витрат на конкретні товари, роботи й послуги. В основі концепції АВС лежить економічний розрахунок реальної собівартості продукції, робіт, послуг, що не потребує обов'язкового відображення даних у рамках головної книги. Найбільш ефективно концепція АВС реалізується у тих випадках, коли з накладних витрат виділяються витрати стратегічного характеру (дослідження й розробки, маркетинг і поширення), і витрати розглядаються в повному обсязі в найширшому змісті слова, незалежно від того, наскільки точно вони оцінені у виробничому сегменті поточного ланцюжка цінностей.

Концепція стратегічного позиціонування була заявлена у 90-х роках відомими у США експертами зі стратегічного викорис-

тання інформації про витрати Дж. Шанком і В. Говіндараджаном [3, с. 26]. Автори по-новому розставляють акценти у бухгалтерському й управлінському обліку і застосовують інформацію про витрати до розробки стратегії компанії на шляху до досягнення конкурентних переваг. Ключовою ідеєю концепції є включення у сферу управлінського обліку й аналізу витрат докладної інформації про стратегічний розвиток компанії, галузі й економіки в цілому. Традиційно облік і аналіз витрат розглядаються з позиції оцінки відбитих у бухгалтерському обліку господарських операцій, здійснених у результаті альтернативних управлінських рішень. Однак облік не є самоціллю, а служить засобом для досягнення успіху в бізнесі. Тому оцінку прийнятим у компанії системі та методології обліку варто давати з позиції їх відповідності чи невідповідності прийнятій стратегії розвитку.

Перераховані концепції управління витратами, як видно, не однорідні. Одні концепції (функціональні витратоутворюючі чинники, додана вартість) ґрунтуються на облікових характеристиках витрат і стосуються бухгалтерської сторони управління витратами. Інші концепції (структурні витратоутворюючі чинники, ланцюжок цінностей, АВС, стратегічне позиціонування) розглядають витрати як об'єкт управління не стільки в обліковому, скільки в економічному плані.

### Литература

1. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 124-133.
2. Хотинская Г.И. Концептуальные основы управления затратами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №4. – С. 23-30.
3. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами: Новые методы увеличения конкурентоспособности / Пер. с англ. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – 288с.
4. Chen R.C., Chung C.H. Cause-Effect Analysis for Target Costing // Management Accounting Quarterly. – 2002. – Winter. – p. 1.
5. Williamson O.E. The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations // University of Pennsylvania Law Review. – 1974. – June. – №122. – P. 1439-1496.

## **ДЕЯКІ ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

В Україні йде постійна робота з удосконалення нормативної бази бухгалтерського та податкового обліку дебіторської заборгованості. З цього приводу переглядаються нормативні акти і регламентуючі документи, тому особливої актуальності набуває вироблення нових шляхів удосконалення організації та методики обліку розрахунків з дебіторами, який потребує формування єдиної економічної концепції дебіторської заборгованості шляхом постановки, теоретичного обґрунтування і вирішення проблем, пов'язаних з вдосконаленням обліку та аналізу дебіторської заборгованості на новій методичній основі.

На сьогодні існують розробки науковців та фахівців бухгалтерського обліку, серед яких дослідження В. Бабича, О.М. Кияшко, Н. Матициної, Н.В. Новицької, А. Поддєрьогіна та інших, що пов'язані з пошуком пріоритетних напрямків удосконалення обліку дебіторської заборгованості [1-4]. Проте галузева специфіка, різноманітність форм розрахунків з дебіторами зумовлюють необхідність подальших пошуків у цьому напрямку.

Метою статті є дослідження основних підходів до удосконалення аналітичного обліку дебіторської заборгованості на підприємствах.

Методичні основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та вимоги до її розкриття у фінансовій звітності регламентовані Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» відповідно до якого «дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів» [5]. За Податковим кодексом України «дебітор – особа, у якої внаслідок минулих подій утворилася заборгованість перед іншою особою у формі певної суми коштів, їх еквіваленту або інших активів» [6, ст. 14].

Дебіторська заборгованість відображується у формі 1 фінансової звітності «Баланс» у складі активів, тобто є активом. Згідно з П(С)БО 2 «Баланс» активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [7]. Відповідно до П(С)БО 10 дебіторська заборгованість визнається активом, тобто відображається в активі балансу, якщо є вірогідність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [5]. Економічна вигода від дебіторської заборгованості полягає у тому, що підприємство у результаті її сплати розраховує отримати грошові кошти або їх еквіваленти. Тобто дебіторську заборгованість можна визнати активом тільки тоді, коли є вірогідність її сплати боржником. Якщо такої вірогідності немає, або заборгованість неможливо оцінити, то дебіторська заборгованість не може бути визнана активом і не повинна відображатися у балансі.

З метою недопущення втрати економічних вигід у бухгалтерському обліку організують аналітичний облік дебіторської заборгованості за кожним її видом, за кожним дебітором. Розповсюдженою формою ведення бухгалтерського обліку на підприємствах є журнально-ордерна форма. За наявності значної кількості покупців (замовників) формування аналітичних даних здійснюється групуванням однакових за економічним складом даних первинних документів у відомостях, підсумки з яких переносять у відповідні журнали. Аналітична деталізація показників по об'єктах обліку на окремих рахунках в журналах не забезпечується, тому дані первинних документів в необхідному аналітичному розрізі групуються (накопичуються) у допоміжних відомостях, підсумки з яких записуються у журнали. Аналітичні дані в облікових регістрах узгоджуються з даними синтетичного обліку на останнє число місяця.

На документах, дані яких включені в облікові регістри, вказують номери відповідних облікових регістрів та порядкові номери записів в них (номер строки). За документами, дані яких відображені в облікових регістрах загальним підсумком, номер регістра і номер запису вказують на окремому листі, який додається до зброшурованих документів. В облікових регістрах, показники яких переносяться до Головної книги або в інші облікові регістри, ро-



битись відповідна відмітка про це у відповідному рядку реєстра. Для перевірки правильності складання облікових реєстрів застосовують оборотну відомість за рахунками.

У Відомості 3.1 аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками відображається заборгованість за реалізовану продукції (товари, роботи, послуги), крім заборгованості, яка забезпечена векселями, за кожним договором та рахунком. Наприкінці кожного місяця виводиться сума заборгованості за неоплаченими рахунками. На підприємствах Відомість 3.1 ведеться позиційним способом, тобто для кожного замовника у ній відводять один рядок. На нашу думку, графа 3 «Найменування покупця (замовника)» надто мала для відображення усіх реквізитів, які знадобляться у практичній роботі бухгалтера. Адже крім власне назви підприємства, треба мати більш повні дані про них: адреси, телефони (факси) коди ЄДР, номери рахунків у банку, прізвища керівника, бухгалтера тощо. Тому вважаємо, що до цієї Відомості 3.1 треба скласти додатково лист-розшифровку, що містить додаткові дані, за кожним замовником та договором, табл. 1.

Таблиця 1

*Лист-розшифровка до розрахунків  
з покупцями і замовниками*

№ з/п	№ докум	Надані послуги			Оплачено заборгованість			Залишок заборгованості	
		Дата	Сума, грн.	Термін оплати за договором	№ докум	Дата оплати	Сума, грн.	Дебет	Кредит
ПП «Мангуст» (договір № 43 від 02.09.10 р., термін оплати – протягом 5 робочих днів)									
1	1	0.11.10	24580	15.11.10	34	11.11.10	10000	14580,0	
					36	14.11.10	14580	-	-
Разом			24580	15.11.10			25480	-	-

Для аналітичного обліку векселів рекомендується використовувати форму реєстру, яка затверджена рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 03.07.2003 р. № 296 «Про затвердження Порядку ведення реєстру виданих векселів», табл. 2.

## Реєстр векселів

3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Номер векселя	Дата складання векселя	Місце складання векселя	Місце платежу за векселем	Строк платежу за векселем	Номінальна сума векселя	Розмір відсотків, що нарах на номінал	Валюта платежу	Векселедавець (трасант)	Платник за векселем (трасат)	Перший векселедержатель	№ і дата договору, за яким видано вексель	Відмітка про стан платежу*	Відмітка про аваль (акцепт)	Інші застереження **	ПШ та повноваження особи, що підписала вексель

\*Відмітка про стан платежу: 1 – погашений у строк; 2 – прострочений; 3 – пролонгований; 4 – протест у неплатежі.

\*\* Інші застереження: копія або примірники в обігу; додаткові умови за договором; відмітка про доміциль та особливого платника тощо.

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Аналіз дебіторської заборгованості проводиться з метою прийняття поточних управлінських рішень, спрямованих на її скорочення, і для застосування своєчасних заходів по стягненню сумнівної дебіторської заборгованості. Джерело аналізу - баланс підприємства, для внутрішнього аналізу застосовуються відомості аналітичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками. З метою аналізу розрахунків з покупцями і замовниками пропонується скласти аналітичну таблицю, форма якої представлена у табл. 3.

Таблиця 3

## Форма для аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

Покупець (замовник)	Дата утворення боргу	Заборгованість на початок періоду	Відвантажено			Сплачено		Заборгованість на кінець періоду
			дата	сума	ПДВ	дата	сума	

За даними цієї аналітичної таблиці визначається:

1) Загальна сума дебіторської заборгованості (гр.2 + гр.7 – гр.8).

2) Аналізується заборгованість у розрізі окремих покупців, замовників і дат виникнення заборгованості, строк утворення якої більше року. Така заборгованість за наявності виправдовувальних документів може бути віднесена до позареалізаційних втрат і списана на збитки як дебіторська заборгованість, по якій минув строк позовної давності, або по інших боргах, нереальних до стягнення за рішенням інвентаризаційної комісії, створює резерв по сумнівних боргах.

3) За даними відомості обліку з покупцями і замовниками (або попередньої аналітичної таблиці) складається наступна аналітична таблиця, за якою аналізується стан дебіторської заборгованості по строках виникнення (табл. 4).

Таблиця 4

*Аналіз стану дебіторської заборгованості*

Статті дебіторської заборгованості (субрахунки, дебітори)	Сума на дату —	У тому числі по термінах виникнення				
		До одного місяця	Від одного до трьох місяців	Від трьох до шести місяців	Від шести місяців до одного року	Більше року
1	2	3	4	5	6	7
361						
ПП «Мангуст»						
371						
ПП «Астера»						
374						
377....						

Щомісячне ведення запропонованих відомостей дозволить бухгалтеру аналізувати дебіторську заборгованість і своєчасно вживати заходів щодо попередження появи простроченої заборгованості.

### Література

1. Бабіч В. Бухгалтерський і податковий облік безнадійної та сумнівної дебіторської заборгованості / Бабіч Віталій, Подде-

рьюгін Анатолій // Бухгалтерський облік і аудит. – №11. – 2011. – С. 14-17.

2. Кияшко О.М. Необхідність облікового забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. М. Кияшко // Актуальні проблеми економіки. – № 3. – 2009. – С. 190-196.

3. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – № 12. – 2006. – С. 38-42.

4. Новицька Н.В. Історичні етапи формування методології обліку розрахунків / Н.В. Новицька // Економічний часопис ХХІ. – №11/12. – 2011. – С. 76-79.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», затв. Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. 237.

6. Податковий кодекс України Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI: за станом на 01.12.2011 р. // Голос України від 04.12.2010. - № 229 // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» // Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. - № 87 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO.aspx>.

**Kateryna T. Svieschnikova**

*PhD Student*

*Donetsk national university of economics and trade  
named after M. Tugan-Baranovsky,  
Donetsk, Ukraine*

### **THE CURRENCY GAP MANAGEMENT AS THE MODERN METHOD OF CURRENCY POSITION'S RISK CONTROL**

The gap management is the complex method of simultaneous management of bank solvency, liquidity, currency position and profitability with the application of the current comparison periods, the amounts and the cost of funds and the terms and amounts of income from the placement of these funds raised in the bank active operations (loans and securities) [1].

The gap is the difference between the values which are sensitive to the changes in interest rates of assets and the bank liabilities [2, p. 111] in the each fixed intervals. The gap is calculated by the formula (1):

$$GAP(t) = FA(t) - FL(t), \quad (1)$$

where  $FA(t)$  are sensitive to the changes in interest rate assets;

$FL(t)$  are sensitive to the changes in interest rate liabilities.

Distribution of the sensitive and insensitive to the changes in interest rates bank assets and liabilities is fairly arbitrary because of lack of unanimity of scholars to this problem [3], because the author offers to identify them based on the methods of the National Bank of Ukraine. When it's necessary to determine the value of bank sensitive assets and liabilities, as usually use the gap's coefficient ( $FGAP(t)$ ), which is calculated as the ratio of the sensitive assets to the sensitive liabilities

By adjusting the gap breaks through the operational borrowing in the interbank markets, including mechanisms for liquidity regulating offered the National Bank of Ukraine [4], a commercial bank is exposed to interest rate risk problem, i.e., the short-term borrowing resources' price can significantly reduce the bank profitability, as such loans are the bank additional costs.

The gap management strategy aims at keeping the requirements to ensure the bank solvency and liquidity, the higher profits and provides the informed risk and therefore it characterized as more aggressive.

The gap management rule: if the gap is positive, then the bank margin will increase with the rise in interest rates and, conversely, with the reduce in interest rates the margin will decline; if the gap is negative, then with the rise in interest rates the bank margin will shrink and with the decline it will increase [5].

The main objective of commercial bank in the gap managing is to achieve the consistency between the gap's kind and the forecast of the changes in direction, speed and level of interest rates. The gap management's prerequisite is the availability of the reliable prediction (or the ability to obtain such forecast) and the predictability of the economic situation. However, the bank management should be remembered the potential opportunity to obtain the additional income associated with the increased level of interest rate risk. So, if the bank has the gap, it is quite real as to get the additional income and so the financial losses.

The gap management enables to manage a ratio of the bank assets and liabilities, but in practice it's often necessary to control simultaneously the volumes and timing of the bank financial flows. For that the cumulative gap is used that from a mathematical point of view is the algebraic sum of the gaps in each of the periods, and the economic content is the combined indicator that reflects the level of interest rate risk during the period. Banks can manage this risk by setting the cumulative gap limits  $kGAP$  as its maximum value.

But the absolute value of the cumulative gap and  $FGAP(t)$  does not clarify which part of the bank assets and liabilities depends on interest rate changes. So the next step in the application of the gap method consists of the interest rate risk index calculating, which is the ratio  $kGAP$  in each of the periods to the working assets size. The index is expressed as a percentage and shows the proportion of assets (if the gap is positive) or liabilities (if gap from is negative) is exposed to interest rate risk and can change its value, and thus affect the overall profit of the bank. By the setting the limit of the interest rate risk index, bank limits the level of interest rate risk.

Another way of the  $kGAP$  method using is approximate computation of expectations influence fluctuations in interest rates  $D_i$  to the

bank margin level. The absolute value of the margin (profit) change  $\Delta P$  is given by the formula (2):

$$\Delta P \gg D_i \cdot kGAP \quad (2)$$

A positive value  $\Delta P$  means the bank percentage profits increase due to higher rates when the gap is positive, and vice versa.

In Ukraine's banking system the liquidity is one of the major problems associated with the bank existence. Under these conditions the constant monitoring of liquidity requires, what can use the cumulative gap method for. Typically, the liquidity level is determined by the ratio of the assets and liabilities, expiring during the same time period. If the assets and liabilities are grouped in terms of implementation, the positive cumulative gap value shows that the liquidity risk is absent in this period, and conversely the negative gap shows the growth level of the liquidity risk [6].

Then the author is recommended the tabular form for analysis of the assets and liabilities that are sensitive to the recoverable or maturity particular. Banks should be made such table for each foreign currency or bank metal (Table 1).

*Table 1*

*Grouping of the bank assets and liabilities  
for periods of reassessment*

Periods	Up to 31 days	From 31 to 92 days	From 92 to 365 days	More than 365 days	Total
Sensitive assets					
Sensitive liabilities					
GAP					
Cumulative GAP					
Index of interest rate risk					

In practice, the gap management has the following drawbacks [6]:

- even  $GAP(t) = 0$  does not guarantee the full protection against risk, as rates on the assets and liabilities may change asynchronous. In periods of economic growth rates of the assets are growing

faster than the rates of borrowing, and vice versa. Overall the rates of the assets tend to change faster than the rate of the liabilities, and between the change rates it is the gap in time (lag);

- the availability of the reliable forecast of rate changes that it is almost impossible to get for all of its parameters (direction, speed and size);

- the complexity of degree determining of interest rates sensitivity for certain financial instruments;

- the efficient management of the cumulative gap largely depends on the correct choice of time intervals. It is not so easy to define the planning period, when specific types of the assets and liabilities should be overestimated, in addition, the choice of this point is very subjective;

- the transition from  $GAP(t) > 0$  to  $GAP(t) < 0$  and vice versa takes the time, and the commercial institutions are not always at their disposal with financial instruments and mechanisms that would ensure such rapid changes;

- the value of money ignoring considering deferred profits (the time periods' creating for gap calculating ignores the difference between cash flow at the beginning and the end of the period);

- the ignoring of the impact of changes in the value of the assets and liabilities with fixed rate when interest rate changes.

These deficiencies make it difficult to manage interest rate risk that's why the commercial banks are used the currency risk hedging along with the gap management.

The study's practical value is in the proposal and rationalization for using of the currency gap management for a deeper analysis of commercial banks' foreign currency positions in various short-term and long-term periods of time. It allows to identify the variables and the sources of foreign currency risks more objectively in the financial institution. The proposed gap methodology provides more critical assessment of bank foreign currency risks and opportunities to identify those of them that are not detected by the overall currency position methodology that is traditional for the National Bank of Ukraine.

### **Literature**

1. Банківський менеджмент: Навч. посібник [Текст] / За ред. О.А. Кириченка. – К.: ЗнанняПрес, 2002. – 438 с.



2. Набок Р. Особливості управління банком в умовах нестабільності на фінансових ринках / Р. Набок // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 38-40.

3. Павліковський А.М., Матвієнко С.В. Стратегія управління активами і пасивами комерційного банку: теоретико-методичні підходи та вітчизняна практика [Текст] / А.М. Павліковський, С.В. Матвієнко // Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць. – Випуск 17, 2011. – С. 166-173.

4. Law of Ukraine «About the National Bank of Ukraine» dated 20.05.1999, № 679XIV (Supreme Council of Ukraine (BD), 1999, №29, p.238) // With amendments made by the Act of Ukraine dated 05.07.2012 №5103-VI [Electronic resource]. – The mode of access: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

5. Redhead K., Hughes S. Financial Risk Management [Text] / Keith Redhead, H. Steward. – Cambridge: Gower Pub Co, 1988. – p. 257. – ISBN 0-566-02652-X.

6. Суварян Г.Г. Совершенствование регулирования валютного риска в коммерческом банке: автореферат дис... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Суварян Гайк Грантович; [Место защиты: Финансовая акад. при Правительстве РФ]. – 25 с.

**Dyukina T.O.**

*Ph.D., Associate Professor of Statistics, Accounting and Auditing  
St. Petersburg State University  
St. Petersburg, Russia*

## **METHODOLOGICAL ISSUES OF RISK ASSESSMENT STAFF**

Today, the human factor is crucial to the success and competitiveness of the organization. At present, the activities of all organizations to ensure their quality personnel capable of carry out its labor functions align staff capabilities and goals, policies, terms of the organization and its optimal use is associated with risks of staff, although, of course, these risks are not the same for reasons of appearance, size, and the possible implications toward their elimination. At the risk situation by maneuvering one of the most important factors of production - personnel in the production process are inevitable labor lost time caused by random, unforeseen circumstances. Employment losses are the direct measurement of man-hours, man-hours or days of work and converted from a natural expression in value by multiplying the number of man-hours on the value (price) of one man-hour.

Despite the fact that the basic study of various aspects of risk have been started since the end of XIX century, there are currently underestimating the risks of personnel due to various reasons, including illness, disability, due to the ambiguity and incomplete interpretations of the basic concepts of the theory of risk, lack of literature on risk assessment of staff. In consequence multifaceted concept of "risk" due to a variety of factors that characterize a particular specific activities, and specific features of the uncertainty in which they operate, the newly emerging trends in HR management require improvement of the existing conceptual structure of the theory of risk, and in particular, the risk of staff.

Analysis of theoretical studies on the risk, suggests that in these studies neglected a number of issues which the underestimation of the practical use of the results of theoretical research can lead to incomplete or incorrect assessment of the impact of various factors on relevant types of risk.

The analysis given in the literature methods for determining risks shows their fragmented and isolated attempts to systematize inherent in many disputes. However, analysis of research in the field of personnel management methodologies to meet the requirements of the modern theory of risk enables to form a system of methods for determining risk. One of the most difficult issues is the choice of methods for determining the risk of staff. Indicators used to characterize the risk of staff should adequately reflect the size of the risk, and the influencing factors.

All of the above leads to the conclusion that in order to effectively identify the risks of personnel in the organization should employ a range of methods, which, in turn, confirms the relevance of the development of tools to identify risks integrated staff.

Modern scientific methodology explores the various objects of observation by special methods, first of all to which the method of absolute and relative values. Absolute values reflect the level of development of the phenomenon. In the economy of all the absolute values are named, are measured in specific units and, in contrast to the mathematical concept of absolute value can be positive or negative (losses, loss, loss, etc.). Absolute values do not provide a complete picture in the paper, do not show the structure, the relationship between the individual parts, as well as the development over time. They found no correlation with the other absolute figures. These functions are carried out on the basis determined by the absolute values of the relative performance.

Relative values – is general indicators that give a numerical measure of the ratio of two matched absolute values. Since many of the absolute values are interrelated, and that the relative values of the same type in a number of cases may be determined by the relative values of different type. Basic condition of the correct calculation of relative values - comparability compared parameters and the presence of real connections between the studied phenomena. Thus, the method of obtaining the relative performance - always the derivatives defined in the form of ratios, percentages, prodetsimille, prosantimille etc.

Thus, by applying the methodology of absolute and relative values to those still little known, and no unambiguous definitions used in the analysis of the categories in the field of personnel management areas of science such as risk assessment and analysis of loss of health

and illness of staff, received the main types of risk: absolute and relative .

In absolute terms, the risk is determined by the potential losses in material (physical) or value (monetary) dimension (in rubles), unless the loss amenable to such measure.

Absolute risk (ABR) in HR management can be considered as the incidence of staff. In relative terms, the risk is in the form of a ratio or percentage of the value of potential losses, referred to a database. In other words, dividing the absolute value of the potential losses on the settlement of costs or profits, we quantify the risk in relative terms.

The relative risk (RR) - the ratio of incidence among persons exposed and not exposed to the risk of disease.

The relative risk indicates how may decrease the risk of disease if they take other measures to reduce or eliminate the incidence (medication, vaccination) compared to the same time, if no action is taken (ignoring medicines, preventive vaccines) .

The higher the value RR, the more important etiological role of factor (risk). If  $RR = 1$ , the risk factor does not affect the incidence and  $RR < 1$  means a preventive (prophylactic) the effect of this factor.

If you do not take any measures to help reduce or eliminate disease, the relative risk is 1.0 and this means that the risk does not change. If the measures taken to reduce the risk score of 0.5, there remains a 50% risk of disease (mortality). However, if the coefficient of relative risk increased from 1.0 to 1.24, it means increase in the relative risk of disease by 24%. If the coefficient of relative risk of 2.5, this means an increase in the relative risk of 2.5.

The relative risk does not carry information about the magnitude of the absolute risk (incidence). Even at high relative risk absolute risk may be small, if the disease is rare. Thus, the relative risk shows the power of the relationship between exposure and disease, so it is useful in assessing the strength of association between any impact (influence of drugs, vaccinations, chemicals, etc.) and outcome (development of disease, the onset of complications etc.), and also in cases of qualitative attribute or alternative measures for objects of research (for example, a disease - there is no disease, there is a complication - no complications, etc.).

The use of relative risk has the advantage of reliable determination of statistically significant change (increase, decrease) in the number of disease in the region, were shown on the proposed risk factor.

It is used and the rate of attributive risk (ATR), showing how significant contribution is a risk factor in the increase in the incidence of and defined as an absolute increase (decrease) in incidence. If the risk of incidence, for example 22%, while in the control group - 13%, the attributive risk in this case is equal to 9%. That is risk factor increases the risk of disease by 9% [2, p.1].

Considering the risk as the possibility of adverse implementation process also allowed the use of the category, in essence, reverse risk, there is a chance (CH), defined as the ability of an enabling of the process.

Chance - the ratio of the probability that an event will occur, to the probability that an event will occur. Thus, the drop rate of the "eagle" coin toss is 50% to 50%, or 1. With an increase in the probability of 50% to 100% chance increases from 1 to infinity.

The chances ratio (CR) is defined as the chance of the event in one group to the chances of an event to another group, or as the ratio of the chance that the event will occur, the chances that an event will occur. In studies of "case-control" the odds ratio is used to assess the relative effects of [1, p.1]. The odds ratio is sometimes called the cross-product. Equality of odds ratios unity means equality of chances in both groups, that is, that the phenomenon can occur in both groups with the same probability. The higher the chances ratio, the more likely the occurrence of an event in the group. Chances ratio less than 1, usually indicates a protective effect.

Chances ratios and risk ratios often interpret the same. Despite the difficulties in the interpretation, the chances ratios are useful for two reasons. First, they can be a starting point for the regression analysis. Second, in retrospective studies, the chances ratio can be found, and the relationship of risk - no. This is due to the fact that the true value in the denominator for the ratio of risk, namely, the number of all are at risk of a specific disease during the study period, in retrospective studies are usually unknown. In contrast, the denominator for the odds ratio, the number of people involved in the study, for which the event has not occurred, is known. In personnel management can be used as an indicator such as the etiological fraction (EF) - adscititious risk due to

the impact of certain factors. This figure is very important in certain diseases (hepatitis, bronchitis, hypertension and coronary heart disease, etc.).

Unambiguous interpretation for research professionals and researchers in the field of personnel management of the above indicators will improve the quality of research in this area and use the methods of the higher level.

### **Literature**

1. Косянчук М. Расчет и интерпретация отношения шансов [Electronicresource] / МГМСУ – официальный сайт. – Accessmode: [www.mgmsu.ru/doc/kaf/vb/stat\\_rasch\\_otn\\_shans.doc](http://www.mgmsu.ru/doc/kaf/vb/stat_rasch_otn_shans.doc) Date of treatment: 23.03.2012.

2. Тихова Г.П. Расчет и интерпретация относительного риска и других параметров, полученных из четырехпольной таблицы частот [Electronicresource] / CRITICAL Сайт медицины критических состояний. – Accessmode: [http://www.critical.ru/actual/statistica/oddsratio\\_description.htm](http://www.critical.ru/actual/statistica/oddsratio_description.htm). Date of treatment: 20.03.2012.

**Крилова Л.В.,**

*к.т.н., доцент*

**Дибок В.В.**

*ст. викладач*

*кафедри готельної і ресторанної справи*

*Донецького національного університету*

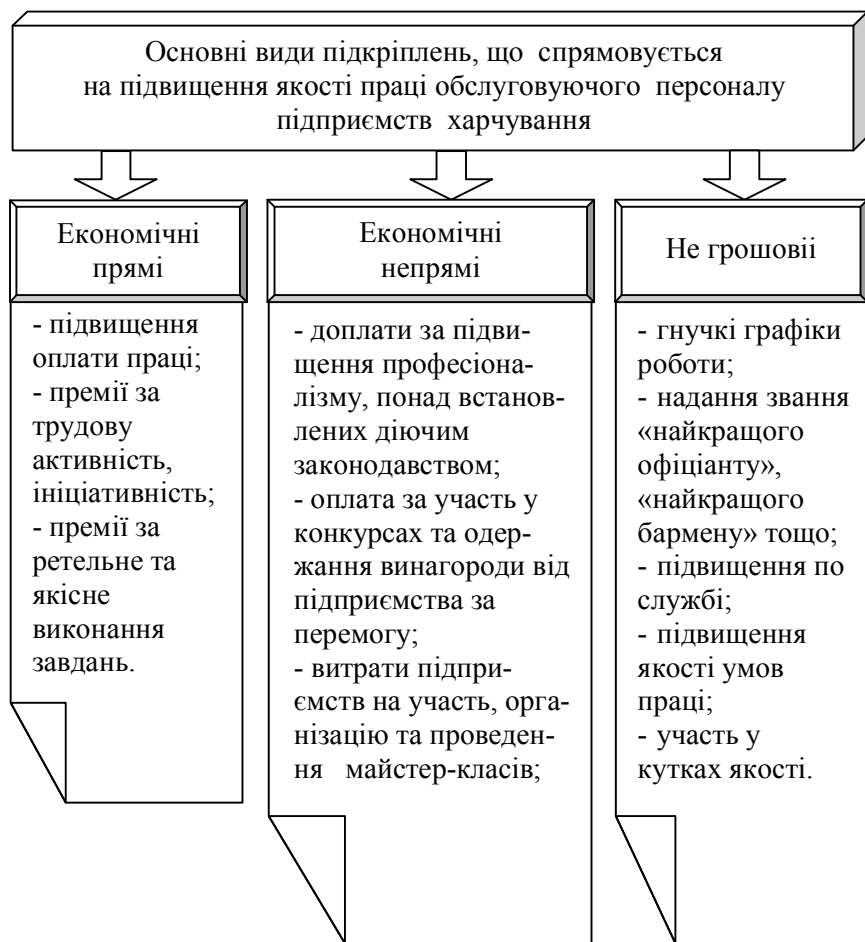
*економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського*

*м. Донецьк, Україна*

## **МАТЕРІАЛЬНЕ ПІДКРІПЛЕННЯ ЯКОСТІ ПРАЦІ ОБСЛУГОВУЮЧОГО ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧУВАННЯ**

Теорія «підкріплення» може бути використана, як спеціальна система управління обслуговуючим персоналом підприємств харчування, що спрямована на підвищення якості праці. Теорія «підкріплення» реалізує зовнішній, заснований на постійному контролі підхід до змін якості працівника за допомогою підбраної системи стимулів.

На рисунку 1 представлені основні види матеріальне підкріплення якості праці.



*Рисунок 1. Основні види підкріплень, які застосовуються у якості підкріплення для обслуговуючого персоналу підприємств харчування*

Основними джерелами формування коштів, що спрямовуються на матеріальне підкріплення якості праці є витрати підприємств на стажування працівників, частка витрат на відрядження,

витрати на проведення виставок, конкурсів, а також частка виплат додаткової заробітної плати за майстерність та збільшення зон обслуговування і продуктивності праці. Також джерелом формування коштів, що спрямовуються на матеріальне підкріплення якості праці працівників обслуговуючого персоналу підприємств ресторанного господарства є виплати з фонду матеріального заохочення працівників підприємства, що формується з суми відрахувань чистого прибутку підприємств.

Структура матеріального підкріплення якості праці обслуговуючого персоналу відрізняється за класами підприємств та сумою одержаного чистого прибутку.

Як свідчать дані проведеного дослідження, найбільшу питому вагу—42,0 % складають додаткові надбавки за майстерність обслуговуючого персоналу, меншу частку – 39,0% складають витрати на оплату стажування, організацію конкурсів, виставок, показів, тренінгів, і значно менше - 19,0 % виплати з фонду матеріального заохочення персоналу підприємства.

На рисунку 2 представлено узагальнену структуру матеріального підкріплення якості праці на підприємствах ресторанного господарства.



*Рисунок 2. Структура матеріального підкріплення якості праці на підприємствах ресторанного господарства м. Донецька у 2001 р.*



Можна вживати позитивні та негативні підкріплення та методи їх нейтралізації.

Позитивне підкріплення є розмір винагороди за підвищення бажаних якостей працівника та витрати на їх закріплення.

Негативне підкріплення стосуються таких змін у якості персоналу, що можуть призвести до негативних наслідків роботи підприємства.

Нейтралізація – процес, за яким попередньо відомі реакції або дії працівників блокуються внаслідок відсутності підкріплення.

Говорячи про підкріплення не можливо уникнути питання редукції якості праці. Як відомо, більш складна, висококваліфікована праця (за однаковим рівнем інтенсивності), при інших рівних умовах, на підприємствах будує більшу вартість, але наскільки більшу вартість у порівнянні з працею працівників нижчої категорії та нижчої якості – треба постійно з'ясовувати.

Основним фактором, що впливає на якість індивідуальної праці є її складність та інтенсивність.

Відповідальність, як фактор надійності виконання праці, гарантує дотримання встановленої технології робіт та надання послуг, теж є показником якості праці окремого працівника та характеристикою якості самого працівника.

З іншого боку, продуктивність праці виступає, як результативний, узагальнюючий показник якості індивідуальної та колективної праці. Таким чином, включення показника продуктивності у якість провідного при оцінці якості працівників обслуговуючого персоналу підприємств ресторанного бізнесу у повній мірі відповідає сучасним вимогам діяльності українських підприємств. В економічній літературі висвітлені різні концепції редукції праці [1]. Економісти Слезингер, Г. Е., Рабкіна Н.С., Римашевська Н.М. вважають, що заробітна плата є найкращою.

основою для редукції праці [2]. Але сучасні вимоги, що встановлюються для обслуговуючого персоналу підприємств ресторанного господарства диктують необхідність включення до заробітної плати ще й витрат на стажування та підвищення кваліфікації праці, тобто витрати на підвищення якості працівників цієї сфери.



*Рисунок 3. Етапи процесу управління якістю праці з використанням теорії «підкріплення»*

Заробітна плата працівника обслуговуючого персоналу ресторанів, барів та кафе, повинна відображати редукцію якості праці з ступенем складності, інтенсивності та раціональності витрат (економічності), лише тоді заробітна плата стане результатом ре-

дукції праці. У якості інструментів редукції можуть бути використані коефіцієнти складності праці (тарифно-кваліфікаційні коефіцієнти), коефіцієнти трудової участі, бонуси, експертні бальні оцінки.

Для практичного використання теорії підкріплення та методів підкріплення при управлінні якістю праці необхідно розробляти на підприємствах програму в якій би було визначено поетапне застосування підкріплень у залежності від ситуацій, що склалися. На рисунку 3 представлені основні етапи процесу управління якістю праці з використанням теорії «підкріплення».

Операційний підхід, щодо застосування теорії підкріплення запропонували американські дослідники Ф.Латенс і Р.Крейнер, дав назву йому «технологія ситуаційного поведження» [3] .

### **Література**

1. Дункан Дж. Основополагающие идеи в менеджменте: пер. с англ. / Дж. Дункан.– М. : Дело, 1996.
2. Синк Д. Управление производительностью : пер. с англ. / Д. Синк. – М.:Прогресс, 1989.
3. Туленков М.В. Концептуальні засади організації сучасного менеджменту : моногр. / М.В. Туленков. – К.; Ніжин: Аспект-Поліграф, 2006. – 312 с.

**Жильченкова В.В.**

*к.э.н., доц., кафедры менеджмента и хозяйственного права*

*Донецкого национального технического университета*

*г. Донецк, Украина*

**Хацинская В.А.**

*магистр*

*Донецкого национального технического университета*

*г. Донецк, Украина*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

В настоящее время в системе управления экономики потребность в специалистах, обладающих современными глубокими

знаниями в области управления персоналом, особенно велика, в первую очередь, в организациях, где происходят существенные изменения в управлении организацией в целом и системе управления персоналом в частности. Основную нагрузку в реализации этих изменений несут специалисты по управлению персоналом, поэтому именно от того, насколько полно и прочно они будут вооружены такими знаниями, и, главное, насколько умело, эффективно они смогут применять их на практике, зависит то, как организации адаптируются (уже сегодня) к условиям и требованиям рынка, и как они достигнут поставленные перед собой цели. Именно поэтому совершенствование форм и методов привлечения и набора кандидатов на вакантную должность особенно актуально сегодня.

Целью настоящего исследования является анализ совершенствования кадрового менеджмента организации.

Задачами исследования являются - анализ:

- значения кадрового менеджмента в развитии современного предприятия;

- системного подхода в управлении персоналом;

- принципов построения системы управления персоналом;

Проблемы данной тематики рассматривали такие ученые как: В. Бавыкин, А.В. Белоусов, В.Р. Веснин, О.С. Виханский, А.П. Егоршин, Дж. Иванцевич, А. И Кочеткова, А.Я. Кибанов, А.А. Лобано, В.О. Маслов, М.Х. Мескон, С.И. Самыгин, К.А. Сухотина, Л.Д. Столяренко, В.И. Шкатулла и др.

Система управления персоналом представляет собой комплексную систему реализации функций кадрового менеджмента посредством применения совокупности методов, технологий и процедур работы с персоналом предприятия с учётом структурно-организационного аспекта.

Система кадрового менеджмента состоит из двух подсистем: тактической и стратегической.

Тактическая подсистема кадрового менеджмента выполняет такие функции, как организация набора рабочей силы (поиск, собеседования, тестирование, оформление документов); организация подготовки, переподготовки, повышение квалификации кадров; организация распределения, перемещение (продвижение), уволь-

нение работников; оценка специалистов и выработка рекомендаций по их дальнейшей судьбе; текущий учёт и планирование потребностей в кадрах в пределах года [1, с. 39].

Стратегическая подсистема кадрового менеджмента ориентирована на разработку кадровой политики на перспективу, основными направлениями которой могут быть следующие:

- массовая переквалификация кадров в связи с обновлением производственного аппарата и переходом на новые технологии;
- омоложение кадров путём привлечения молодых специалистов и стимулирования досрочного выхода на пенсию лиц, не вписывающихся в систему новых требований и не способных освоить современные направления и методы работы;
- трудоустройство кадров при массовом их высвобождении;
- привлечение широких слоёв работников к участию в управлении организацией и др. [2, с. 101].

Одной из важнейших проблем, решаемых кадровым менеджментом, становится формирование административного аппарата на основе всестороннего анализа нормирования, планирования его численности, структуры, профессионального состава, определения требований, которым должны соответствовать различные категории управленцев. К основным принципам современного кадрового менеджмента можно отнести следующее:

- ориентация на требования законодательства о труде;
- учёт текущих и перспективных потребностей организации в персонале;
- обеспечение условий для стабилизации кадрового состава и минимизации увольнений;
- соблюдение баланса интересов организации и её работников;
- привлечение к сотрудничеству при реализации кадровой политики всех заинтересованных сторон, в том числе профсоюзов;
- максимальная забота о каждом работнике в отдельности, уважение его прав, достоинства и свобод.

Другой важнейшей задачей кадрового менеджмента становится контроллинг персонала, суть которого состоит в изучении

его влияния на результаты работы фирмы; координации планирования персонала с другими сферами деятельности организации; определении социальной и экономической эффективности применения тех или иных методов и приёмов управления [3, с. 57].

При организации управления требуется решение двух задач:

1) формирование управляющей системы (статика);

2) функционирование управляющей системы (динамика), что обуславливает соответствующие принципы для построения системы управления персоналом в организации.

Все принципы построения реализуются во взаимодействии. Их сочетание зависит от конкретных условий функционирования системы управления персоналом организации.

Принципы часто следует учитывать в их зависимости и взаимообусловленности. Например, целевой и функциональный принципы не противоречат друг другу. Более того, на практике часто возникают коллизии, когда в ходе создания функциональной структуры и процессов управления появляется опасность утраты целевой ориентации и достижения поставленных целей, возникает необходимость углубления функционального разделения труда персонала в управлении. Это обуславливает необходимость поиска соответствующих форм сочетания целевого и функционального подходов в конкретных условиях [4, с. 15].

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что в настоящее время систему управления персоналом предприятий можно охарактеризовать все еще как "переходную". В большинстве своем службы управления персоналом предприятий предпринимают беспланные, стихийные попытки привести сложившиеся ранее принципы кадровой политики и технологии управления персоналом в соответствие с требованиями, диктуемыми рыночной системой хозяйствования. Ориентируются они при этом на сиюминутные потребности, общая концепция кадровой деятельности, как правило, не прорабатывается, что в итоге приводит к временному улучшению ситуации и не позволяет устранить весь комплекс проблем, существующих в сфере управления персоналом. Это свидетельствует о том, что проводимые на предприятиях преобразо-

вания, в том числе и сферы управления персоналом, требуют переориентирования на новую философию работы, а следовательно, смены системы приоритетов и критериев оценки.

### **Литература**

1. Виханский О.С. Управление человеческими ресурсами // Модульная программа обучения менеджеров. – 2000, – №3. – С. 37-41.
2. Маслов В. О стратегическом управлении персоналом // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №5. – С. 99-105.
3. Белоусов А.В., Назаренко В.В., Батченко Л.В. Менеджер // Кадровая политика предприятия: теория и практика. – 1999. – №2. – С. 54-66.
4. Сухотина К.А. Кадровая служба и управление персоналом предприятия // Секреты эффективной кадровой политики. – 2008. – №2. – С. 12-18

Материалы международной  
научно-практической конференции

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНО-  
МИЧЕСКОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ  
ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

24 октября – 27 октября 2012 г.  
г. Варшава, Польша

На русском, украинском и английском языках

Издано в авторской редакции

---

Сдано в печать 01.11.2012 г. Подписано к печати 05.11.2012 г.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Тираж 80 экземпляров.

Цена договорная.

Отпечатано с готового оригинал-макета:

ООО «Экономический научно-образовательный центр»

Printed in Ukraine