

Електронний додаток до матеріалів  
Міжнародної наукової конференції

# «ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І СПАДЩИНА СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ»

присвячена 115 річниці від дня народження видатного  
економіста, Нобелівського лауреата з економіки 1971 року

Тези доповідей

26–28 травня 2016 року

м. Харків

Харків  
2016

*Рекомендовано на засіданні вченої ради Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця  
(протокол № 9 від 25.04.2016 р.)*

**Рецензенти:** **Благуи І. С.** – д. е. н., проф., Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника (м. Івано-Франківськ);  
**Ковальчук К. Ф.** – д. е. н., проф., Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ);  
**Заруба В. Я.** – д. е. н., проф., Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків)

**Електронний додаток до матеріалів Міжнародної наукової конференції «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця»**  
26–28 травня 2016 року. Тези доповідей учасників конференції

У виданні зібрані матеріали Міжнародної наукової конференції «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця», присвяченої видатному вченому-економісту, Нобелівському лауреату С. Кузнецю, в яких розглядаються проблеми реформування та розвитку економіки, моделювання економічних процесів і дослідження різних аспектів соціально-економічної нерівності.

Видання рекомендовано науковцям, економістам-практикам, аспірантам, студентам економічних спеціальностей, які займаються вирішенням питань розвитку соціально-економічних систем різних видів діяльності та рівнів управління у трансформаційній економіці.

## ЗМІСТ

### Секція 1. ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

<i>Ачкасова С. А.</i> Регулювання страхового ринку в умовах інтеграції до європейського простору .....	58
<i>Баликов О. Г.</i> Бізнес-процеси як основа стратегічного управління підприємством .....	62
<i>Bandura D.</i> The main stages of development of tourism in Ukraine .....	66
<i>Бендерская О. Б.</i> Факторы обеспечения устойчивого функционирования компании в современных условиях .....	69
<i>Василенко Ю. В.</i> Теоретико-методичні підходи до вимірювання інтелектуального капіталу .....	73
<i>Васильєв О. В., Німкович А. І.</i> Вплив інновацій на формування в економіці доданої вартості .....	80
<i>Васильчук Н. О., Перепелюкова О. В.</i> Основні напрями реалізації проектів щодо відновлення Донбасу.....	84
<i>Великая Е. Ю.</i> Валовой внутренний продукт как основной показатель эффективности национальной экономики .....	88
<i>Vlasenko T., Sobolev V.</i> Defining the essence of the «personnel management technology» concept .....	92
<i>Vnukova N. M.</i> S. Kuznets, M. Kalecki, E. Liberman in the economy of development.....	96
<i>Voloshan I., Leonova J.</i> It support of enterprise business processes under the conditions of accounting consulting reform .....	100
<i>Гвоздицький В. С.</i> Застосування технології проактивного антикризового управління в системі фінансового управління вітчизняних корпорацій.....	103
<i>Гонтар Д. Д., Ковальчук В. А.</i> Взаємозв'язок корупції і тіньової економіки в Україні .....	107

<i>Gorobynskaya M., Hil S.</i> The concept of value-based management and evaluation of intellectual capital.....	111
<i>Гук Л. О., Шляга О. В.</i> Тіньова складова оплати праці в галузі будівництва.....	114
<i>Дейнеко Є. В.</i> Реформування системи державного фінансового контролю: проблеми та перспективи .....	119
<i>Довгаль О. А., Панкова Ю. М.</i> Нові форми міжнародної бізнес-взаємодії у глобальних умовах розвитку.....	123
<i>Іваненко О. В.</i> Проблеми забезпечення енергоефективності продукції машинобудівних підприємств .....	126
<i>Корват О. В.</i> Співвідношення понять «фінансова безпека» і «фінансова стійкість» для страхової компанії.....	130
<i>Костіна О. М.</i> Система показників для оцінки антикризової стійкості промислового підприємства .....	134
<i>Кривцова Т. О. Владімірова Н. П.</i> Розвиток державного фінансового контролю: європейський досвід.....	138
<i>Мажник Н. А., Мажник Л. О.</i> Національний менталітет як передумова формування тіньового сектора .....	143
<i>Малырецъ Л. М., Мочона Л. Г.</i> Оцінка величин беззбиткової діяльності підприємства як дієвий інструмент оперативного контролінгу.....	147
<i>Medvedieva I., Aharova M.</i> Comparative analysis of preconditions of building the institutional structure of financial system in the region.....	151
<i>Миколенко О. П.</i> Інституційні основи реформування економічної системи.....	155
<i>Milevska T.</i> The avalanche model of innovative product spreading .....	158
<i>Новиков Ф. В., Савченко М. Ф.</i> Технологічні аспекти в експертизі інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.....	164

<i>Otenko I., Chepeluk M., Iartym I.</i> The role of compliance in corporate culture formation of industrial enterprises in the process of organization changes .....	167
<i>Пересада А. С.</i> Методичний підхід до оцінки організаційних знань підприємства .....	171
<i>Петрова М. М.</i> Построение электронного управления путём реформ: опыт Болгарии .....	175
<i>Пилипенко С. М.</i> Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартості.....	179
<i>Plahotna N. V., Kuzenko T. B.</i> Condition and problems of mechanical engineering of ukraine in crisis economy .....	182
<i>Погорелов Ю. С., Вахлакова В. В.</i> Принциповий зміст конвергентно-прагматичного підходу до розуміння економічної безпеки підприємства як передумови його сталого зростання та розвитку .....	186
<i>Посохов І. М., Чепіжко О. В.</i> Актуальність управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах процесного підходу .....	190
<i>Попов О. Є.</i> Інституціональне забезпечення корпоративного розвитку в умовах структурно-інноваційної трансформації національної економіки.....	194
<i>Салашенко Т. І.</i> Системні проблеми енергетичної безпеки України .....	198
<i>Северинов О. В., Єрмоленко О. А.</i> Перспективи організації навчання іноземних громадян у аспекті реформування системи вищої освіти України .....	202
<i>Сердюк Г. В.</i> Економічні ефекти транстихоокеанського партнерства: переваги та недоліки.....	206
<i>Strupynska N.</i> Active market policies in higher education: trends and reforms .....	209

<i>Терещенко И. В., Терещенко А. И., Речкиман И. Э.</i> Процесный подход для экономических реформ, роста и развития .....	214
<i>Khvostenko V.</i> Domain name disputes in E-commerce.....	218
<i>Чередник А. О.</i> Аналіз сучасного стану венчурного підприємництва в Україні .....	223
<i>Шолойко А. С.</i> Стандарти ризик-менеджменту для компаній реального сектора .....	227

## **Секція 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ**

<i>Berest M. M.</i> Implementation of enterprise anti-crisis financial management tools in current economic environment.....	231
<i>Bilokonenko H.</i> Mosaic aspects of socio-economic potential development .....	235
<i>Борщ Л. М.</i> Узагальнення американського досвіду видобутку природного сланцевого газу .....	239
<i>Bulkin S. M., Iartym I. A.</i> Dating of the financial crises in Ukraine.....	244
<i>Voznenko N. I.</i> Theoretical approaches to company's logistic system state evaluation.....	248
<i>Васильев О. В., Гой В. В.</i> Особливості антикризового управління підприємством з урахуванням факторів економічної циклічності.....	252
<i>Гуторов А. О.</i> Циклічність у розвитку інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки .....	256
<i>Klebanova T. S., Guryanova L. S.</i> Model basis of mechanism for assessment of regional uneven development and cyclical behavior .....	260
<i>Литвиненко А. О., Махота А. В.</i> Сучасна стратегія ведення бізнесу – франчайзинг.....	263

<i>Муренць І. Г.</i> Оцінка якості управління промисловими підприємствами.....	267
<i>Онегіна В. М.</i> Аграрні кризи в макроекономічній динаміці та державна стабілізаційна політика .....	271
<i>Panasenko O. V., Chagovets L. O.</i> The forecasting of intellectual capital indexes of Ukraine .....	275
<i>Пилипенко А. А.</i> Консолідація обліково-аналітичної інформації в управлінні розвитком соціально-економічних систем.....	280
<i>Разінькова М. Ю.</i> Система мотивації працівників як складова впливу на інноваційну діяльність підприємства.....	284
<i>Сисоєв В. В.</i> Динамічна задача оптимізації управління постачанням організацій .....	288
<i>Степурина С. О., Чуйко І. М.</i> Аналіз фінансового стану підприємства за допомогою карт Кохонена.....	292
<i>Таран А. Ю.</i> Циклічність соціально-економічного розвитку Німеччини .....	295
<i>Tymoshenko K. V.</i> The system of performance of evaluation indicators of investment in human capital of industrial enterprise.....	299
<i>Шиян Д. В., Божко М. В.</i> Вплив аграрних циклів на економічну ефективність .....	303
<i>Шиян Д. В.</i> Очікування у процесі формування економічних циклів.....	307
<i>Яценко К. А.</i> Проблема конфліктів у процесі забезпечення організаційної стійкості функціонування промислових підприємств.....	311

### Секція 3. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

<i>Аксьонова І. В.</i> Економічна нерівність і соціальна стратифікація суспільства.....	315
<i>Гольцяєва Л. А.</i> Іміджева політика вищих навчальних закладів в умовах євроінтеграції.....	318
<i>Гонтарева И. В.</i> Эффективность трансформаций форм капитала .....	321
<i>Grynevych L., Khomenko V.</i> Le commerce équitable comme un des facteurs du développement durable des marchés du travail régionaux en Ukraine .....	326
<i>Дериховська В. І.</i> Шляхи подолання соціально-економічної нерівності в Україні: регіональний аспект .....	330
<i>Евсеев С. П., Король О. Г.</i> Модель синергетического подхода оценки безопасности банковских систем .....	334
<i>Ивахненко О. В.</i> Влияние неравномерности распределения заработных плат на среднюю заработную плату в Украине .....	339
<i>Іпполітова І. Я.</i> Доступ до якісної освіти шляхом використання масових відкритих онлайн курсів (МВОК).....	343
<i>Козирєва О. В.</i> Оцінка нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів в країнах-членах ЄС .....	347
<i>Lysytsya N.</i> Symbolic space of socio-economic inequality .....	352
<i>Мартіянова М. П., Ушкальов В. В.</i> Проблеми вдосконалення підготовки економістів для сучасних українських підприємств.....	356
<i>Матвієнко-Біляєва Г. А.</i> Сучасний стан і перспективи розвитку транспортної логістики українських підприємств .....	361
<i>Мишин О. Ю., Мишина С. В.</i> Аналітичне забезпечення оцінки витрат на соціальний розвиток підприємства .....	365
<i>Остапенко В. М.</i> Соціально-економічна нерівність регіонів України за фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства .....	369



<i>Otenko I., Korchagina G.</i> The key socio-economic indicators and its impact on the business-doing conditions .....	373
<i>Писарчук О. В.</i> Проблеми збільшення диспропорцій в аграрному секторі із запровадженням податкових змін .....	377
<i>Потрашкова А. В.</i> Три рівні соціально відповідальної поведінки підприємства .....	381
<i>Sasina L. O.</i> Formation of social-psychological competence of the future managers.....	384
<i>Селезньова Г. О.</i> Сучасні концепції та підходи до формування конкурентних переваг підприємства.....	388
<i>Чернова Н. А.</i> Прогнозирование неравномерности развития стран ЕС.....	391
<i>Шаповалов В. В.</i> Дослідження проблем щодо працевлаштування молоді на ринку праці в Україні.....	397
<i>Shestakova O. A., Dzenis O. O., Dzenis V. O.</i> The problem of income stratification in economic development of Ukraine .....	401

# Секція 1

## ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

УДК 332.834.4:336-049.5

### РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ

**Ачкасова Світлана Анатоліївна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління фінансовими послугами,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Доцільність забезпечення ефективного регулювання страхового ринку України підтверджується Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої [7], Стратегією реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 рр. [6], Стратегією реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 рр. [5] та Комплексною програмою розвитку фінансового ринку України до 2020 р. [3].

Найбільш пріоритетною метою регулювання страхового ринку є захист інтересів споживачів страхових послуг і відновлення довіри до страховиків.

Найбільш переконливим прикладом захисту інтересів споживачів страхових послуг є постійний розрахунок Американського індексу задоволеності споживачів (ACSI, American Customer Satisfaction Index) та його успішне використання за різними галузями, зокрема для сектора страхування [1].

У співпраці з EFQM (Європейський фонд управління якістю) і EOQ (Європейська організація з якості), EPSI Rating разом з ICFC (Міжнародний фонд орієнтації на споживача) розробили єдиний Європейський стандарт для вимірювання задоволеності споживача.

Ця ініціатива була реалізована із метою надати Європейським організаціям єдиний інструмент для незалежного вимірювання задоволеності і лояльності споживача, а також аналізу потрібних заходів для поліпшення.

Альтернативне врегулювання спорів є актуальним, оскільки дає змогу сторонам конфлікту налагодити процес комунікації і проаналізувати конфліктну ситуацію таким чином, щоб вони самі змогли обрати той варіант рішення, який би задовольняв інтереси та потреби усіх учасників конфлікту.

Європейський Парламент та Рада 21 травня 2008 р. прийняли Директиву 2008/52 щодо деяких аспектів медіації в цивільних і комерційних справах. Директива спрямована на необхідність держав-членів ЄС до 21 травня 2011 р. ввести в дію адміністративні правила, норми й закони, які б забезпечили спрощення доступу громадян ЄС до вирішення спорів шляхом медіації, яка забезпечує ефективне за витратами і швидке позасудове урегулювання спорів [2].

Припинення недобросовісної практики страхових компаній, що завдає шкоди інтересам споживачів їхніх послуг, можливе при недопущенні випадків використання для реалізації цих послуг реклами, що вводить в оману.

Для упровадження найкращих європейських практик при забезпеченні ефективного державного регулювання страхового ринку України запропоновано перелік індикаторів для оцінювання його ефективності.

Запровадження ефективного державного регулювання страхового ринку за переліком індикаторів і заходів для реалізації (табл. 1) з метою захисту інтересів споживачів страхових послуг та відновлення довіри до страховиків сприятиме розвитку страхового ринку.

Таблиця 1

Запровадження ефективного державного регулювання страхового ринку відповідно до вимог

Критерії оцінювання ефективності державного регулювання	Індикатори оцінювання ефективності державного регулювання	Здійснювання заходів щодо відповідності стандартам ЄС
Забезпечення високої якості страхових послуг	Відношення кількості скарг споживачів страхових послуг до кількості заходів регуляторного впливу	За умови побудови системи оцінки та моніторингу індексів задоволеності споживачів страхових послуг за європейськими вимогами
	Приріст індексу задоволеності споживачів страхових послуг	
Спрощення процедур врегулювання спорів	Частка регульованих консенсусним способом справ шляхом досудового врегулювання спорів споживачів страхових послуг	За умови імплементації стандартів ЄС досудового врегулювання спорів
Забезпечення добросовісної конкуренції серед страховиків	Частка справ регулятора стосовно реклами послуг страховиків, що вводить в оману	Уже існує часткова відповідність
Підвищення вимог до платоспроможності страхових компаній	Відповідність власних коштів необхідному платоспроможному капіталу страховиків	За умови імплементації стандартів ЄС до оцінки платоспроможності страхових компаній

Як видно з табл. 1, запровадження запропонованого переліку індикаторів оцінювання ефективності державного регулювання страхового ринку України обґрунтовано не тільки для оцінювання, а ще й для реалізації заходів щодо відповідності стандартам ЄС.

Таким чином, обґрунтовано підхід до запровадження ефективного державного регулювання страхового ринку відповідно до вимог ЄС з метою захисту інтересів споживачів страхових послуг і відновлення довіри до страховиків, який, на відміну від наявних, враховує критерії оцінювання ефективності державного регулювання (забезпечення високої якості страхових послуг; спрощення процедур врегулювання спорів; забезпе-

чення добросовісної конкуренції серед страховиків; підвищення вимог до платоспроможності страхових компаній), індикатори оцінювання ефективності (відношення кількості скарг споживачів страхових послуг до кількості заходів регуляторного впливу, приріст індексу задоволеності споживачів страхових послуг; частка регульованих консенсусним способом справ шляхом досудового врегулювання спорів споживачів страхових послуг; відповідність власних коштів необхідному платоспроможному капіталу страховиків) і комплекс заходів щодо відповідності стандартам ЄС, а також сприяє інтеграції у європейський простір.

### Література

1. Мальцева В. Формування вимог до методичного інструментарію оцінки якості страхових послуг / В. Мальцева // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 36. – С. 153–158.
2. Офіційний сайт BLC-Mediation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mediation.co.ua/2012/09/mediaciya-v-mire/#more-106>.
3. Реформа фінансового сектора [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrreform.com/presentation\\_of\\_reform](http://ukrreform.com/presentation_of_reform).
4. Соболев Р. Г. Ефективність державного регулювання у сфері страхування: закордонний досвід / Р. Г. Соболев // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 2. – С. 298–305.
5. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки [Електронний ресурс] : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, від 19.03.2015 № 499. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/news/918.html>.
6. Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 роки [Електронний ресурс] : Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13.10.2012 №867-р. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00\\_Ukraine-EU\\_Association\\_Agreement-\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement-(body).pdf).



УДК 658.012

## БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**Баликов Олексій Георгійович** – аспірант,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постійне пришвидшення динаміки сучасного економічного розвитку призводить до посилення вимог щодо якості та ефективності управлінських рішень. Відхилення у розрахунках, особливо на стратегічному рівні управління, може призвести до негативних наслідків, пов'язаних із погіршенням фінансових показників, втратою частки ринку, зниженням якості товару й уповільненням темпів розвитку економічного агента. Різноманіття факторів, які необхідно брати до уваги, підтверджують той факт, що діяльність підприємства потребує системного, а не фрагментарного управління.

Система управління традиційно розподіляється на три рівні: оперативний (технічний рівень, управління нижньої ланки), тактичний (управлінський рівень, управління середньої ланки) та стратегічний (інституціональний рівень, управління вищої ланки) [1]. На стратегічному рівні закладається базис діяльності підприємства: довгострокові цілі, система засобів їх досягнення, основні принципи функціонування та адекватне вихідним умовам позиціонування на ринку. Найбільш повно складові стратегічного управління сформулював Х. Мінцберг [2], вказавши, що стратегія – це:

- ▶ план – завчасно розроблена послідовність дій, яку свідомо та навмисно прийняли для слідування їй у певній ситуації;
- ▶ прийом – дії, які компанія виконує для покращення власних позицій порівняно з конкурентами у певний момент часу;
- ▶ патерн поведінки – певна модель діяльності організації, якій вона слідує навіть при зміні прийомів;
- ▶ позиція – місце на ринку з огляду на поточні та довгострокові цілі суб'єкта господарювання;

- ▶ перспектива – координованість дій учасників організації, їхнє спільне бачення подальшого розвитку підприємства.

Слід зазначити, що бізнес-процес є системою керованих, чітко визначених взаємопов'язаних дій, для яких відомі входи та виходи, потреби у ресурсах та виконання яких служать засобом досягнення цілей підприємства.

Саме стратегія розвитку забезпечується розробленою системою бізнес-процесів, виконання яких дає можливість організації досягати поставлених цілей. Якщо взяти за основу визначення стратегічного управління, що запропоновано Х. Мінцбергом, очевидним стає той факт, що бізнес-процеси є: частиною плану, адже їх необхідно розробити завчасно для надання як інструкцій працівникам з метою скоординованості дій у досягненні певних цілей організації; відображенням прийому – поєднання бізнес-процесів є усвідомленими діями усієї організації у певних ситуаціях (бізнес-процеси найчастіше враховують різні сценарії подій і відповідей на них); реалізацією обраного патерну поведінки, який впливає на усі дії підприємства та окремі бізнес-процеси як їхні складові; результатом і необхідною умовою позиціонування підприємства: за рахунок обраних бізнес-процесів існує можливість у підприємства реалізовувати власну політику та зайняти бажане місце на ринку; інструментом перспективи: бізнес-процеси враховують взаємодію співробітників і націлюють їхню діяльність в одному напрямку.

Бізнес-процеси за своєю суттю є віддзеркаленням дій із досягнення стратегічної мети діяльності підприємства. При цьому бізнес-процеси повинні об'єднувати у своєму складі весь персонал, враховувати функції та обов'язки окремих працівників й інформаційні потоки, що при цьому формуються, а також залишати місце для управлінських рішень нижніх ланок. Тобто результати діяльності підприємства є сумою виконання прийнятої системи бізнес-процесів. Якщо бізнес-процеси на підприємстві не описані, мають хаотичний характер або чисто формальну реалізацію (не враховують необхідність зворотного зв'язку), практично вся діяльність та її результати будуть випадковими та позбавленими впливу управлінських рішень.

Таким чином, завдяки виробленню відповідних до цілей підприємства бізнес-процесів і врахуванню контуру зворотного зв'язку з метою їх покращення та адаптації підприємство здатне досягати цілей власної діяльності як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі.

Для аналізу бізнес-процесів та управління ними найбільш ефективним є метод моделювання. Він дозволяє проводити дослідження без переривання діяльності підприємства; сконцентрувати увагу на найбільш важливих ланках бізнес-процесів, абстрагуючись від менш важливих деталей; оцінити вузькі місця системи, виробити корегуючі впливи та спрогнозувати результати їхнього впровадження. Різноманіття методологій і підходів до моделювання знаходить своє відображення в значній кількості наукових праць, які базуються на тій чи іншій концепції моделювання або їхньому поєднанні [3].

Проблеми аналізу й управління бізнес-процесами за рахунок моделювання є розповсюдженими та привертають увагу учених зі всього світу, в тому числі й українських, таких як Пономаренко В. С. [4], Климчук М. К. [5], Полінкевич О. М. [6]. Різноманіття праць на цю тему підтверджує відсутність єдиної методології аналізу й управління бізнес-процесами, необхідність поєднання та уніфікації наявних підходів.

Таким чином, бізнес-процеси є основними сутностями функціонування підприємства й обумовлюють напрямок його розвитку. Особливо тісний зв'язок можна встановити під час аналізу співвідношення бізнес-процесів із визначенням стратегії, що запропоновано Х. Мінцбергом. Отже, бізнес-процеси є необхідною складовою розробки та реалізації стратегії організації. При цьому моделювання бізнес-процесів є розповсюдженим інструментом стратегічного управління підприємством, який дозволяє проаналізувати досяжність сформованих цілей діяльності та забезпечити механізм їхнього досягнення. Найбільш ефективним засобом стратегічного управління у сфері моделювання бізнес-процесів є моделювання, яке дозволяє оцінити поточний стан («як є») та бажаний («як повинно бути»). Враховуючи ці два показники, менеджери підприємства повинні розробити план переходу до еталонних бізнес-процесів, які є необхідними для досягнення стратегічних цілей і забезпечення керованості



компанією. У свою чергу, керована компанія із ефективним менеджментом є запорукою успіху в умовах мінливого глобального ринку.

### Література

1. Mescon M. Management / M. Mescon, M. Albert, F. Khedouri. – New York : Harper & Row, 1988. – 777 p.
2. Mintzberg H. The Strategy Process / H. Mintzberg, J. Quinn, S. Ghoshal. – St. Petersburg : Peter, 1998. – P. 13–21.
3. Durugboa C. Alcockb Modelling information flow for organisations: A review of approaches and future challenges / C. Durugboa, A. Tiwarib // International Journal of Information Management. – 2013. – Vol. 33. – Is. 3. – P. 597–610.
4. Пономаренко В. С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів : монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Мінухін, С. В. Знахур. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2013. – 244 с.
5. Климчук М. К. Управління бізнес-процесами на підприємствах альтернативної енергетики : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Климчук Марина Миколаївна. – Київ, 2014. – 20 с.
6. Полінкевич О. М. Управління бізнес-процесами в системі інформаційного розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Полінкевич Оксана Миколаївна. – Хмельницький, 2015. – 40 с.



## THE MAIN STAGES OF DEVELOPMENT OF TOURISM IN UKRAINE

**Bandura Daria** – PhD student,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

There is a popular trend in many developing countries toward increasing decentralization of natural resource management from central to local government authorities. In theory, decentralization can increase democratization of natural resource management by allowing local populations to make decisions on the control and use of local resources. Nowadays tourism Ukraine is only at the stage of of creating the national tourism association.

1. Focus on the needs and interests of people, residents of the area. An effective strategy requires an approach that puts people at the center of attention and provide for the attraction of citizens in the development of the region as an attractive tourist destination.
2. Consensus on long-term goals (vision) of territory. The success of strategic planning requires the consent of all stakeholders on long-term goals.
3. Comprehensiveness and integrity. Strategy of development of tourism in certain areas should be developed so that as far as possible to combine economic, social and environmental objectives.
4. Focus on clear budgetary priorities. The strategy should be integrated into the budget process that will ensure that the planned measures to achieve the objectives and available financial resources do not allow them to become “empty wishes” [2].
5. Conduct a comprehensive analysis of tourist destinations. Using the principles of proactive forecasting.
6. Mandatory monitoring and evaluation. This feature integral connected with standardization of tourism services, which is especially important for Ukraine.

7. Availability of responsibility and leadership at tourist destinations.
8. The presence of influential leading institutions (e.g. National Tourism Organization) and the high readiness of the authorities to adhere to their obligations.
9. Revaluation of existing mechanisms and strategies. Regional Development Strategy is not entirely new mechanism of planning. It is based on what already exists in the country at the national, regional and local level, promoting the combination, complementarity and coherence between the different instruments and procedures for planning and approaches to it. To ensure the coordination mechanisms and processes, identify and eliminate potential inconsistencies need proper management of the whole process of strategy development. At the beginning of this process it is important to allocate roles and responsibilities, and to determine the relationship between the key players.
10. Active and effective participation.
11. The link between national and local levels. The strategy should be a two-way process of continuous interaction between national and local (decentralized) levels.

Ukraine has its own omission in the development tourism development strategy namely in identification and analysis of interested parties (stakeholders) who wants to participate in the strategic planning of regional development. Working Group - the main coordinating body of the strategic planning process, which is formed to discuss and approve all key decisions related to the development and implementation of a strategic plan for tourism development in the region.

Sustainable development is impossible without improving the area of territorial authorities and regional planning, which includes the General scheme of planning the territory of the state, planning scheme of area regions, districts, general plans of cities, towns and villages.

Scientists of the National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine analyzed the processes of regionalization in the European Union, which helped to identify the combination of centralized and decentralized approaches to solving problems of regional development, i.e. the pos-

sible existence in different parts of the same country several types of regionalization.

According to the political and legal status of the regions and of their rights of self-identified the following models of regionalization: administrative regionalization; regional decentralization; regionalization through federal education; regional autonomy; regionalization through the existing local authorities.

In the EU the range of institutions that are directly involved in the development process areas (except for state and local governments of different levels) are very broad. We can provide various institutes and institutions that are directly involved in the process of territorial development: Association of Municipalities; National Development Agency; trade and commercial and industrial chamber; techno; business and innovation centers; regional financial company; private consultants and experts; trade unions; organizations involved in the employment of the population; organizations that specialize in bringing new technologies; business incubators; venture capital funds; guarantee funds; charitable foundations; local development agencies; Municipal Foundation; higher education institutions and research centers; technological laboratories; regional development agencies and others.

## Literature

1. Адміністративно-територіальний устрій України. Історія. Сучасність. Перспективи. Відповідальність : монографія / [В. С. Куйбіда, В. П. Павленко, В. А. Яцюк та ін.] ; Секретаріат Кабінет Міністрів України. – Київ : Геопринт, 2009. – 615 с.
2. Clark G. Recession, Recovery and Reinvestment : the role of local economic leadership in a global crisis / G. Clark. – Barcelona : BEL CANTO, 2009. – 340 p.
3. European Technology Platforms [Electronic resource]. – Access Mode : <http://cordis.europa.eu/technology-platforms>.
4. Europe 2020. Une strategie pour une croissance intelligente, durable et inclusive [Electronic resource] / Europe – the official website of the European Union. – Access Mode : [http://europa.eu/press\\_room/pdf/complet\\_fr\\_barroso\\_-\\_europe\\_2020\\_-\\_fr\\_version.pdf](http://europa.eu/press_room/pdf/complet_fr_barroso_-_europe_2020_-_fr_version.pdf).



УДК 338.24

## ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Бендерская Ольга Борисовна** – кандидат экономических наук,  
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,  
Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова

В настоящее время в работах российских экономистов используются несколько близких по звучанию и смыслу терминов, определяющих характер функционирования хозяйствующих субъектов. Одни исследователи используют термин «устойчивое развитие», подразумевая под этим последовательное непрерывающееся развитие компании, постоянный (другими словами, непрерывный, стабильный) экономический рост. Мы называем это традиционным значением данного термина [2]. Другие специалисты, и число таких в последнее время преобладает, вкладывают в этот термин современный, как мы его называем, смысл, определяемый Концепцией устойчивого развития ООН: «устойчивое развитие компании – долгосрочный процесс создания, поддержания и наращивания финансового капитала на требуемом инвесторами уровне, достигаемый за счет сбалансированного развития иных видов капитала: социального, природного, интеллектуального, производственного» [1]. Мы считаем наиболее точным переводом на русский язык англоязычного термина «sustainable development» термин «согласованное развитие».

Очевидно, что не на всех этапах развития компании имеются условия для наращивания, роста, выхода на новый уровень. Соответственно, как устойчивое развитие интерпретируется долгосрочный повышательный тренд, который может включать отдельные краткосрочные отрезки стагнации или спада. Выход из них обеспечивается способностью компании к устойчивому функционированию.

Устойчивость функционирования – это способность компании сохранять в условиях отрицательных воздействий такие параметры функци-

онирования, которые позволяют ей продолжать деятельность неопределенно долго и достигать поставленных целей. В зависимости от характера поставленных целей устойчивое функционирование может быть основой для устойчивого развития как в традиционном, так и в современном смысле этого понятия.

Не претендуя на оригинальность, мы предлагаем использовать для определения круга факторов обеспечения устойчивого функционирования компании стейкхолдерский подход и модель пяти капиталов (Five Capitals Model): природного, социального, человеческого, производственного и финансового. Опираясь на них, предлагаем следующий состав факторов обеспечения устойчивого функционирования компании:

- ▶ экономические;
- ▶ технологические;
- ▶ организационные;
- ▶ экологические;
- ▶ социальные;
- ▶ взаимоотношения с заинтересованными сторонами.

Из перечисленных 6 групп факторов 4 группы являются факторами прямого воздействия (факторами 1-го порядка), непосредственно определяющими устойчивое функционирование, а технологические и организационные – факторами более высокого порядка, определяющими уровень факторов 1-го порядка (то есть косвенными факторами). Технологическая эффективность, определяемая уровнем прогрессивности используемых компанией техники и технологий, уровнем их использования, а также инновационной активностью компании, влияет на ее экономическую эффективность и экологическую безопасность. Организационная структура и организация бизнес-процессов в компании влияют как на уровень ее технологической эффективности, так и непосредственно на экономическую эффективность.

Грамотное воздействие на перечисленные факторы в процессе управления компанией обеспечивает ей непрерывность деятельности и достижение поставленных целей, то есть устойчивое функционирование. В за-

висимости от условий внешней среды в тот или иной момент времени значимость каждого из факторов может варьировать. Полноценный учет и успешное управление всем набором факторов обеспечивает не только устойчивое функционирование, но и согласованное развитие компании.

Для разработки эффективной системы управления принципиально важно определить состав показателей, характеризующих объекты управления. Эти показатели используются как для планирования, так и для контроля и оценки результатов управления. В данном случае объектами управления являются факторы устойчивого функционирования. В части экономических факторов целями управления является обеспечение максимальной экономической эффективности деятельности компании и ее финансовой устойчивости [3]. Цель управления технологическими факторами – обеспечение интенсивного характера использования всех ресурсов компании и инновационности ее деятельности. Управление организационными факторами подразумевает обеспечение оптимальности и гибкости организационной структуры компании и эффективности всех ее бизнес-процессов. Управление экологическими факторами должно обеспечивать экологическую безопасность, то есть минимизировать риск экологических ущербов от деятельности компании и обеспечить эффективность ее природоохранных мероприятий. Цель управления социальными факторами – обеспечение социальной защищенности и достойного уровня жизни сотрудников компании. В части взаимоотношений компании с основными заинтересованными сторонами целью управления является обеспечение максимальной удовлетворенности каждой стороны и их лояльности к деятельности компании.

В соответствии с перечисленными целями управления формируется система показателей, описывающих все группы факторов устойчивого функционирования. Анализ этих показателей позволяет оценить степень достижения целей управления по каждой группе факторов. В зависимости от степени глубины проводимого анализа он может включать исследование показателей или всех шести групп факторов, или только тех четырех, которые непосредственно определяют устойчивость функционирования.

Выбор конкретных показателей анализа является отдельной сложной задачей. Их нужно отбирать с учетом отраслевой специфики деятельности компании. В особенности это касается показателей анализа технологических и экологических факторов. Выбор показателей зависит и от стратегических целей компании. Покажем это на примере показателей анализа экономических факторов. Если компания ставит своей целью завоевание рынка продукции, то основным показателем этой группы будет доля компании на рынке, а если ее цель – наращение финансового капитала, то наиболее адекватным показателем будет темп роста собственного капитала. Поскольку в динамике цели компании могут меняться, в соответствии с этим нужно изменять и состав показателей анализа. Кроме того, в зависимости от многокомпонентности целей управления каждая группа факторов может быть описана большим или меньшим количеством показателей.

### Литература

1. Батырова Н. С. Методологические основы разработки и реализации стратегии устойчивого развития хозяйствующего субъекта / Н. С. Батырова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 44. – С. 14–23.
2. Бендерская О. Б. Устойчивое развитие экономических систем: традиционное и современное значения термина / О. Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В. Г. Шухова. – 2016. – № 4. – С. 225–228.
3. Слабинская И. А. Современная интерпретация финансовой устойчивости организации / И. А. Слабинская // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова. – 2015. – № 6. – С. 253–256.





УДК 005.336.4

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИМІРЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

**Василенко Юлія Вікторівна** – аспірант,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Активізація розвитку нових методик із вимірювання інтелектуального капіталу зумовлена не тільки зовнішніми, а й внутрішніми потребами. Управління інтелектуальними ресурсами іноді важливіше за управління матеріальними. Запорукою ефективного управління структурою інтелектуального капіталу промислового підприємства є наявність точної і повної інформації про якість використання інформаційних ресурсів. Від повноти та правильності цих даних залежить обґрунтованість прийнятих управлінських рішень. Це зумовлює високу актуальність методологічних аспектів оцінки інтелектуального капіталу компаній.

Андрусенко Т. аргументує актуальність розробки методології оцінки інтелектуального капіталу такими важливими причинами: вимірювання інтелектуального капіталу дозволить більш адекватно відобразити вартість компанії; цей процес важливий для визначення дійсних рушійних сил конкурентоспроможності підприємства; створюються умови для виявлення і подолання негативних процесів в управлінні; стимулювання інвестицій за рахунок надання ясної і точної звітності дає гарантію потенційним інвесторам [1].

Метою цього дослідження є аналіз методичних підходів до оцінки інтелектуального капіталу, визначення особливостей їх використання та розробка рекомендацій щодо оцінки структурних елементів (людського, організаційного та ринкового капіталу) інтелектуального капіталу.

Існує багато методів оцінки інтелектуального капіталу. За метою оцінки вони поділяються на методи виміру для внутрішнього користування (пропонують показники, які могли б дати менеджерам більш повне уявлення про інтелектуальні активи своїх компаній) та методи оцінки для зовнішніх користувачів (мета яких – оцінити інтелектуальні активи компанії у грошовому вимірі) [2].

## ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І СПАДЩИНА СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

За суттю можна виділити два основних підходи до оцінки інтелектуального капіталу: поелементний і інтегральний.

Детально методи оцінки інтелектуального капіталу розглянуті в табл. 1 [сформовано на базі 1; 3–6]. Їх можна поділити на такі групи: ринкові методи, методи доходів і витрат, методи прямої оцінки, методи бальної оцінки, експертні та бухгалтерські.

**Таблиця 1**

**Методи оцінки структури інтелектуального капіталу**

Група	№	Метод	Сутність методу	Переваги	Недоліки
1	2	3	4	5	6
Ринкові методи	1	порівняння продажів	полягає в оцінюванні досліджуваного об'єкта з іншими, аналогічними за якістю, призначенням, корисністю у певний час на певному ринку	надійні вихідні дані	складність використання, знайти аналогічні об'єкти на ринку дуже складно
	2	використання галузевих індексів	за основу оцінки беруться ставки роялті	надійні вихідні дані, зручність використання, емпірична підтримка	оцінюють лише один елемент інтелектуального капіталу
	3	коефіцієнт Тобіна	це відношення біржової цінності фірми до відновної вартості її активів	простота, надійні вихідні дані, зручність використання в панельних дослідженнях	не враховується більшість зовнішніх чинників, концептуальна суперечність, необхідність розвинутого фінансового ринку
Доходні методи	4	економічна додана цінність	розраховується шляхом коригування опублікованого прибутку фірми з урахуванням витрат, пов'язаних з нематеріальними ресурсами; вимірювання EVA свідчить про те, продуктивний інтелектуальний капітал фірми чи ні	простота методичних основ	агрегованість оцінки інтелектуального капіталу, негативні емпіричні результати

Секція 1. ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
	5	коефіцієнт доданої цінності від інтелектуального капіталу	вимірює, скільки і наскільки ефективно інтелектуальний капітал і капітал, що застосовується, створюють цінність, спираючись на співвідношення трьох головних компонентів: 1) капіталу, що застосовується; 2) людського капіталу, 3) структурного	стандартизована оцінка ефективності інтелектуального капіталу, надійні вихідні дані	суперечливі емпіричні результати, слабкі сторони структурного капіталу
	6	прибуток від інтелектуального капіталу	розраховується як частка нормалізованих доходів, на яку перевищено очікуваний прибуток від балансових активів	деяка емпірична підтримка, схожість із традиційним способом оцінки гудвілу	фундаментальна слабкість головних допущень, суб'єктивність значної частини вихідних даних
	7	дисконтування / капіталізація переваг у доходах	дисконтування доходів від використання інтелектуального капіталу	емпірична база, можливість оцінити потенціал інтелектуального капіталу	суб'єктивність значної частини вихідних даних, низька ймовірність
	8	дисконтування / капіталізація економії витрат	дисконтування економії від використання інтелектуального капіталу	емпірична база, можливість оцінити потенціал інтелектуального капіталу	суб'єктивність значної частини вихідних даних, низька ймовірність
	9	метод вихідних витрат	заснований на визначенні вартості створення оцінюваного об'єкта інтелектуального капіталу	має емпіричне підґрунтя, конкретика	обмежене використання: використовується, якщо є документально підтверджені відомості про витрати, які понесла компанія при створенні оцінюваного об'єкта, підходить для оцінки лише деяких складових інтелектуального капіталу

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
Витратні методи	10	витрати на відновлення активу	заснований на визначенні вартості відтворення оцінюваного ОІВ як суми витрат, необхідних для створення точної копії оцінюваного об'єкта. Ці витрати (собівартість) розраховуються діючих на дату оцінки цін на сировину і матеріали, напівфабрикати (комплектуючі), енергоносії, робочу силу, інші виробничі витрати, такі ж, як у оцінюваного об'єкта, обов'язкові платежі та збори, податки й акцизи, передбачуваний прибуток (по нормі прибутку) – все, що необхідно для створення і оформлення активу, доведення до комерційного використання і отримання прибутку	не потребує точних фінансових даних щодо витрат на створення об'єкта інтелектуального капіталу	використовується тільки тоді, коли є можливість виявити всі витрати, підходить для оцінки лише деяких складових інтелектуального капіталу
	11	витрати на заміщення	ґрунтується на визначенні вартості аналога оцінюваного активу з ідентичними споживчими і функціональними властивостями. Розрахунок цим методом проводиться підсумовуванням всіх витрат, передбачуваного прибутку, платежів і податків	надійні вихідні дані	складність використання, знайти аналогічні об'єкти на ринку дуже складно
Експертні методи	12	автономне оцінювання інтелектуального капіталу	здійснюється шляхом залучення експертів із питань оцінки нематеріальних активів. Це, як правило, державні установи, що використовують законодавчо закріплену методика	універсалізація та систематизація підходів, що існує в цих методах	не відповідають вимогам часу, оскільки в них є досить велика кількість неточностей, уже застарілих методик і показників
	13	оцінювання відповідно до міжнародних стандартів (МСО – 2001)	здійснюється шляхом залучення експертів із питань оцінки нематеріальних активів		

Секція 1. ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
	14	оцінювання відповідно до європейських стандартів	здійснюється шляхом залучення експертів із питань оцінки нематеріальних активів		
Бухгалтерські методи	15	зовнішня оцінка	є сукупністю вищезазначених підходів (методів) та їх бухгалтерською інтерпретацією (для внутрішніх і зовнішніх користувачів)	мають емпіричну базу, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку, точність	обмеженість оцінки, не оцінюють потенціальні можливості, підходять для оцінки лише деяких елементів інтелектуального капіталу
	16	внутрішня оцінка			
Методи прямої оцінки	17	технологічний брокер	цінність інтелектуального капіталу оцінюється на підставі діагностичного аналізу відповідей на 20 запитань про чотири основних компоненти інтелектуального капіталу	інструментально-практична спрямованість, емпірична апробація	суперечливий перехід до кількісних результатів, значний ступінь суб'єктивності процедури
	18	оцінка патентів, що були виважено з урахуванням цитування	технологічний фактор розраховується на підставі патентів, розроблених фірмою. інтелектуальний капітал та його ефективність вимірюються за впливом науково-дослідної роботи на набір коефіцієнтів (таких, як відношення кількості патентів і вартості патентів до обсягу продажів), що характеризують патенти фірми	велика емпірична підтримка	оцінюється тільки один аспект інтелектуального капіталу
	19	дослідник цінності	методологія обліку, запропонована <i>кmpg</i> для розрахунку і рознесення цінності за п'ятьма типами нематеріальних активів: 1) власні активи й активи, що є у розпорядженні; 2) навички і неявні знання, 3) загальні цінності та норми, 4) технології та явні знання; 5) виробничий та управлінський процеси	стратегічна спрямованість, інструментальна методологія	суб'єктивний перехід від якісних оцінок до кількісних показників, недостатньо розроблена діагностична частина

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І СПАДЩИНА СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
Методи бальних оцінок	20	навігатор «Скандія»	інтелектуальний капітал оцінюється шляхом аналізу до 164 параметрів (91 +73 традиційних параметри), до складу яких входять 5 компонентів: 1) фінанси, 2) клієнти, 3) процеси; 4) оновлення і розвиток; 5) люди.	перша таксономія інтелектуального капіталу, внесення капіталу клієнта до моделі, фундаментальна широта	внутрішня суперечливість низки індикаторів, залежність індикаторів, складність моделі
	21	BS-система збалансованих показників	ефективність роботи компанії оцінюється за допомогою індикаторів, що відображають чотири основні фокусних напрямки: 1) фінанси, 2) клієнти, 3) внутрішні процеси; 4) навчання. індикатори визначаються на основі стратегічних цілей фірми	систематичний підхід, велика емпірична апробація	відносна жорсткість, недостатня увага до людського капіталу
	22	монітор нематеріальних активів	визначає вартість інтелектуального капіталу шляхом підрахунку інвестицій у людський та інтелектуальний капітал. потім відбувається оцінка ефекту від таких інвестицій шляхом їх порівняння з доходами, що вони принесли, виходячи зі стратегічних цілей фірми, керівництво відбирає індикатори для вимірювання чотирьох аспектів отримання цінності від нематеріальних ресурсів шляхом: 1) зростання; 2) оновлення; 3) використання / ефективності; 4) зниження ризику / стабільності	стратегічна спрямованість, емпірична апробація	суб'єктивність вибору індикаторів, значне прив'язування до організаційної культури, неможливість достовірно спрогнозувати реальну користь від отриманого інтелектуального ресурсу (капіталу), оскільки його вартість визначається не потенційною корисністю блага, а поточною
	23	Value chain	матрицю нефінансових індикаторів згруповано за трьома категоріями відповідно до циклу розвитку: відкриття / навчання; впровадження; комерціалізація	облік стадій інноваційного циклу, деякі унікальні нефінансові індикатори	концептуальна сутність моделі, відсутність емпіричної підтримки

На основі аналізу методів залежно від способу оцінки інтелектуального капіталу компанії та його складових можна виділити два підходи: інтегральний і поелементний (структурний) [4]. Інтегральний підхід оцінює інтелектуальний капітал як комплексний, тлумачить інтелектуальний капітал як результат і визначає його загальну вартість або коефіцієнт. Другий підхід базується на оцінюванні інтелектуального капіталу як сукупності складових, що базується на оцінці його окремих елементів. Більш поширеним є інтегральний підхід. Але він має ряд недоліків. По перше, він не враховує складну природу, тому оцінити його в цілому важко, неможливо привести всі різномірні елементи матеріальної і нематеріальної, фінансової і не фінансової природи, актуальні і потенціально до одного єдиного показника. З першої причини витікає обмеженість і неточність його оцінки.

Теорія інтелектуального капіталу знаходиться на стадії розвитку. Розробка методів оцінки є одним із пріоритетних її напрямків. Наразі актуальним є розробка такого методу оцінки інтелектуального капіталу, який би об'єднував два підходи і давав однаковий результат. Проте такого підходу не існує, а тому питання розробки методу оцінки структури інтелектуального капіталу залишається відкритим.

### Література

1. Батырова Н. С. Методологические основы разработки и реализации стратегии устойчивого развития хозяйствующего субъекта / Н. С. Батырова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 44. – С. 14–23.
2. Бендерская О. Б. Устойчивое развитие экономических систем: традиционное и современное значения термина / О. Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В. Г. Шухова. – 2016. – № 4. – С. 225–228.
3. Слабинская И. А. Современная интерпретация финансовой устойчивости организации / И. А. Слабинская // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова. – 2015. – № 6. – С. 253–256.



УДК 336.14

## ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

**Васильєв Олексій Вікторович** – доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки та оцінки майна підприємств,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Німкович Андрій Ігоревич** – аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Економічне зростання залежить від доданої вартості, що створюється в економічній системі. Додана вартість формує основу національного багатства, яке є базисом економіки розвитку держави, територіальних громад, підприємств, сім'ї і людини. Для забезпечення ефективного функціонування економіки держави слід забезпечити політику розвитку, яка формувала б умови для продукування доданої вартості. Саме такі умови в першу чергу формуються завдяки широкому поширенню та реалізації інновацій в економічній системі.

Згідно з Оксфордським словником додана вартість – це сума, на яку збільшується вартість продукту на кожному етапі його виробництва, за винятком початкових витрат [1]. Додана вартість на рівні підприємств визначається як різниця між вартістю продукції та вартістю засобів виробництва або це вартість, що додається в процесі виробництва товарів до вартості сировини, матеріалів, палива на кожній стадії руху товару від виробника до споживача.

Екстраполюючи поняття доданої вартості на життєдіяльність територіальних громад (основу економіки країни), засвідчимо, що територіальна громада теж є продуцентом доданої вартості. Говорячи про валовий регіональний продукт як сукупний обсяг доданої вартості, йдеться саме про додану вартість, яка продукується територіальними громадами.

Частка сільського господарства у валовій доданій вартості України у 2014 р. становила 7,8 %, тоді як у розвинених країнах цей показник становить до 2 %, а частка послуг залишається недостатньо високою.



В Україні впродовж 2000–2014 рр. суттєво знизилася частка промисловості та у 2,2 разу знизилася питома вага сільського господарства. Натомість частка сфери послуг збільшилась у 1,4 разу. Таким чином, можна стверджувати, що такі зрушення у галузевій структурі української економіки відповідають світовим тенденціям і є характерними для країн із перехідною економікою.

Зазвичай скорочення питомої ваги реального сектора економіки має супроводжуватися суттєвим зростанням продуктивності праці на основі впровадження інноваційних технологій, проте в Україні така тенденція не спостерігається. Наприклад, продуктивність праці на підприємствах легкої промисловості України у 7 разів нижча, ніж у Китаї. До певної міри відсутність вагомих структурних зрушень у напрямі забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки пояснюється низьким рівнем розвитку інноваційної діяльності, що зумовлено такими чинниками:

- а) загальний низький рівень інноваційної активності промислових підприємств (у 2012 р. інноваційною діяльністю займалися 16,2 % загальної кількості підприємств; інновацій присутні на 12,8 % підприємств);
- б) незначні обсяги реалізованої інноваційної продукції (частка інноваційної продукції в загальному обсягу реалізованої промислової продукції у 2012 р. становила лише 3,8 %);
- в) недостатнє фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств (14 333,9 млн грн у 2012 р.);
- г) нераціональний розподіл коштів на інновації (найбільша частка інноваційних витрат у 2012 р. була спрямована на придбання машин і обладнання – 73,2 %, тоді як на дослідження, розробку та придбання нових технологій витрачалося значно менше коштів – лише 26,8 %) [2].

Негативні тенденції розвитку галузевої структури вітчизняної економіки спричиняються також і суттєвими відмінностями у рівні дохідності окремих секторів і галузей економіки. Так, у сфері послуг найбільш дохідними галузями є торгівля та послуги ремонту (у 2014 р. при частці 17,5 % у виробництві валової доданої вартості частка у структурі валового дохо-

ду становила 26,7 %) та фінансова діяльність (відповідно 5,5 % та 7,7 %). Досить високий рівень дохідності притаманний готельно-ресторанній діяльності, проте її частка у структурі національної економіки є невисокою: 1,0 % у виробництві валової доданої вартості та 1,3 % – у структурі валового доходу. У той же час низькоприбутковими галузями національної економіки залишаються сфера освіти (у 2014 р. частка у виробництві валової доданої вартості – 5,3 %; частка у структурі валового доходу – 1,8 %) і охорона здоров'я (3,9 % та 0,3 % відповідно), тобто ті види економічної діяльності, що впливають на формування визначальних засад конкурентоспроможності національної економіки [3 с. 13].

Тож далеко не у всіх галузях економіки України є достатні фінансові ресурси для впровадження інноваційних технологій. На допомогу в цьому приходять територіальні громади. Так, більшість розвинених країн систему місцевого самоврядування і продукування доданої вартості сформували з використанням теорії вільної громади, за якою роль держави у продукуванні доданої вартості на рівні територіальної громади є невизначальною. Функції держави обмежені лише використанням тих ресурсів і виконанням тієї роботи, яку самостійно не може здійснювати територіальна громада, підприємство, людина. Водночас інноваційний процес передбачає самостійність суб'єкта – творця і реалізатора інновації. Держава як велика неповоротка корпорація є менш мобільною і оперативною щодо створення і впровадження інновацій порівняно з невеликими компаніями чи громадами. У багатьох випадках забезпечити раціональне й ефективне продукування доданої вартості держава сама не може, оскільки не володіє точними знаннями про потреби громадян на конкретній території, а також ресурсні можливості та їх обмеження. Відповідно формується ризик, що внаслідок затраченої праці не буде забезпечена корисність її результатів.

Ефективна діяльність територіальної громади формує середовище та стимули для продукування інновацій, сама громада може стати суб'єктом інноваційного процесу, а також суб'єктом підприємництва. У цьому випадку розуміємо запропоноване Й. Шумпетером визначення підприємця як гравця, який створює інновацію [4 с. 189]. Щоб створити інновацію (як відносно економічну додану вартість), винахід потрібно довести до

комерційного використання. Найоптимальніше здійснювати комерціалізацію винаходу саме власнику. Тому якщо таким власником є держава, то таке рішення обов'язково буде пов'язане з надмірними трансакційними витратами. Тому, узагальнюючи наведені дані про галузеву структуру економіки, зазначимо:

- 1) досвід провідних країн переконливо свідчить про те, що в Україні має бути забезпечено поступовий перехід до інноваційної орієнтованої моделі розвитку економіки, якій, окрім іншого, притаманна висока частка сфери послуг у валовій доданій вартості;
- 2) забезпечення зростання сфери послуг в Україні необхідно супроводжувати підвищенням їхньої якості відповідно до рівня розвинутих країн, а також поступовим зростанням питомої ваги соціально орієнтованих послуг у структурі валової доданої вартості;
- 3) у галузевій структурі економіки України важливим є забезпечення поступового скорочення ресурсоемних галузей і нарощування обсягів наукомістких галузей;
- 4) в управлінні інноваційною системою на оперативному рівні мають бути залучені територіальні громади, їм слід передати відповідні ресурси для ефективного та швидкого реагування на зміни.

### Література

1. Oxford Dictionary. Definition of Value Added. Retrieved from [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/value-added>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Модернізація України – наш стратегічний вибір: щорічне Послання Президента України до ВРУ. – Київ : НІСД, 2011. – 416 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредиты, проценты и циклы конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Гурняк І. Л. Додана вартість як базис економічного розвитку територіальних громад / І. Л. Гурняк, О. І. Дацко, О. І. Яремчук. – // Регіональна економіка. – 2015. – № 1. – С. 37–47.

6. Білоброва Т. О. Галузева структура економіки як передумова формування національної конкурентоспроможності: міжкраїнові порівняння / Т. О. Білоброва, Н. Г. Базавлук // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 3 (54). – С. 28–31.

7. Грідчина М. В. Про додану вартість як показник результатів діяльності сучасних корпорацій / М. В. Грідчина // Наукові праці МАУП. – 2013. – Вип. 1 (36). – С. 126–129.



УДК 332.02

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ЩОДО ВІДНОВЛЕННЯ ДОНБАСУ

**Васильчук Наталія Олександрівна** – кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу проблем міжрегіонального співробітництва,  
Інститут економіко-правових досліджень НАН України

**Перепелюкова Олена Василівна** – кандидат економічних наук,  
науковий співробітник відділу проблем міжрегіонального співробітництва,  
Інститут економіко-правових досліджень НАН України

На сучасному етапі розвитку країни та ситуації на Донбасі пріоритетність врахування в державній політиці безпрецедентних процесів на Донбасі, що спричиняють людські, моральні, політичні, екологічні та економічні втрати, радикально змінюють суспільні відносини, не викликає сумнівів.

Масштабний воєнний конфлікт, безперечно, вкрай негативно впливає на і без того не надто потужний економічний потенціал країни. Йдеться як про результати безпосереднього руйнування економіки регіону – окупованої і підконтрольної Україні частини, так і про зумовлені цим проблеми безпосередньо зв'язаних із ним підприємств.

Проведення цілого комплексу назрілих політичних, соціальних і економічних реформ наразі відкриває можливості для кардинального реагування, але водночас потребує дуже чіткого узгодження специфічних новацій, адресованих саме Донбасу, із загальними, що поширюватимуться на всю Україну, та з тими зобов'язаннями, які взяла на себе наша держава в рамках асоціації з ЄС.

Брак ресурсів істотно обмежує можливості спрямування на відродження Донбасу бюджетних коштів, надії на зовнішні інвестиції можуть не виправдатися, тому надзвичайно важливим видається залучення коштів населення. Задля цього необхідно реформувати систему оподаткування і розподілу доходів між бюджетами різних рівнів, перейти до формування бюджету розвитку за рахунок бюджетних асигнувань, державних внутрішніх позик, ресурсів спеціалізованих фінансових інституцій і державних цінних паперів із преференціями щодо їх придбання населенням за рахунок власних заощаджень.

Економіка Донбасу вже давно не відповідає навіть дуже скромним сучасним вимогам – застарілі технології, небезпечні та шкідливі умови праці, висока енергоємність десятки років потребували докорінних змін. Але будь-яка пропозиція наштотувалась на нездоланну перешкоду: необхідність забезпечення зайнятості працівників, які неминуче втратять роботу внаслідок реконструкції. І кожного разу влада не наважувалась на рішучі дії. Наразі економіку зруйновано, і питання стоїть у контексті її відродження.

Під відродженням Донбасу розуміється розбудова прийнятної для життя території з урахуванням усіх особливостей і труднощів, обумовлених безпосередньою близькістю зони бойових дій. Знищення технологічно застарілої економіки і розрив традиційних зв'язків із тимчасово окупованими територіями та Росією змушує не тільки до формування принципово іншого господарського комплексу, а й до пошуку нових ринків постачання необхідної сировини, комплектуючих і збуту виробленої продукції. Та хоча країна в цілому вже будує свою стратегію, реалізує торговельно-економічні й валютно-фінансові проекти без ресурсного потенціалу Дон-

басу, все це дається доволі важко і, головне, не може бути причиною чи навіть аргументом нехтування регіоном. У багатьох випадках нагальною потребою стане формування схем виробничих процесів із залученням до них підприємств Дніпропетровської, Запорізької, Харківської та інших областей України.

Урядом було розроблено ряд стратегічних напрямів щодо відновлення Донбасу. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 25 листопада 2015 р. на 2015–2017 рр. передбачена реалізація проєктів із капітального ремонту і реконструкції об'єктів соціальної сфери за рахунок субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам у рамках Надзвичайної кредитної програми для відновлення України в обсязі 205657,408 тис. грн. У 2015 році почалась підготовка необхідної документації [2].

Обсяг спрямованих коштів на відновлення зруйнованих і пошкоджених об'єктів Донецької області за 2014–2015 роки, а саме:

- ▶ 5 458,18 грн за рахунок коштів субвенції з державного бюджету обласному бюджету на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій у 2014 році;
- ▶ 5 141 829,09 грн за рахунок коштів обласного бюджету 2014 року;
- ▶ 13 263 561,67 грн за рахунок коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на відновлення (будівництво, капітальний ремонт, реконструкцію) інфраструктури у Донецькій області у 2015 році;
- ▶ 4 066 359,12 грн за рахунок коштів обласного бюджету 2015 року.

Усього заявлено 17 об'єктів відновлення по Донецькій області на загальну суму 205657,408 тис. грн. До складу об'єктів входять адміністративні будівлі, школи, гуртожитки, будівлі управління, будівництво системи опалення амбулаторій, центральна лікарня.

Протягом 2014–2015 років завершено відновлення 16 об'єктів, а саме – 4 об'єкта житлового фонду, 2 об'єкта водовідведення, 1 об'єкт освіти та 9 об'єктів водопостачання, що було зруйновано в результаті військових дій.

За рахунок усіх джерел фінансування виконані роботи з повного відновлення 2224 об'єктів ЖКГ на суму 98,4 млн грн, з них [3]: об'єктів житлового фонду – 530,8 млн грн; об'єктів водопостачання – 140,2 млн грн; об'єктів теплопостачання – 2,3 млн грн.

Для відновлення Луганської області планується відновлення 9 тис. об'єктів інфраструктури по Луганській області на загальну суму 8828885,255 грн. Із них: об'єкти електропостачання (119932,544 тис. грн); об'єкти водовідведення (34) – 193439,934 тис. грн; об'єкти водопостачання (137) – 235322,984 тис. грн; об'єкти газопостачання (15) – 36533,780 тис. грн; об'єкти теплопостачання (13) – 8495,36 тис. грн; заклади охорони здоров'я (94) – 299946,931 тис. грн; загальноосвітні навчальні заклади (85) – 251105,333 тис. грн; дошкільні навчальні заклади (27) – 73029,237 тис. грн; професійно-технічні навчальні заклади (1) – 3000 тис. грн; вищі навчальні заклади (1) – 8796,549 тис. грн; об'єкти культури (62) – 149629,904 тис. грн; заклади фізичної культури та спорту (17) – 31650,196 тис. грн; об'єкти промисловості (14) – 1673500,7 тис. грн; адміністративні споруди (14) – 11892,841 тис. грн; заклади торгівлі (11) – 2695 тис. грн; банківські заклади (1) – 150,00 тис. грн; дороги (417) – 4438012,358 тис. грн; мости та мостові переходи (32) – 173852,355 тис. грн; інші (71) – 361417,961 тис. грн.

В силу ряду причин втрачено (в багатьох випадках безповоротно) інфраструктуру, економічний і людський потенціал. Кардинальних змін неминуче зазнає система розселення і розміщення економічних об'єктів, зміняться чисельність і склад населення, копіткою працею доведеться відновлювати природні ресурси.

Але у той же час руйнування об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури відкриває нові можливості відродження не морально і фізично застарілої економіки, а розбудови сучасної модерної і ефективної економічної системи, відновлення не абсолютно не відповідних сучасним вимогам доріг і комунікацій, житла, системи освітніх, медичних і соціальних закладів, а формування простору, придатного для забезпечення сталого людського розвитку у трактуванні ХХІ сторіччя. Перелічені заходи сприяють відновленню Донбасу за різними аспектами (соціальними, інфраструктурними, виробничими та економічними).

### Література

1. Доповідь «Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики» – Національна академія України. – Київ, 2015. – 16 с.
2. Відповідь на офіційний запит Департаменту капітального будівництва Донецької державної адміністрації від 16.03.2016 р.
3. Відповідь на офіційний запит Департаменту інвестиційно-інноваційного розвитку і зовнішніх відносин Донецької державної адміністрації від 16.03.2016 р.



УДК 330.55:332.155

## ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Великая Елена Юрьевна** – кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента,

Харьковский национальный экономический университет имени Семёна Кузнеця

В 1971 году экономист и эконометрик Семён Кузнец получил Нобелевскую премию за свою «эмпирически обоснованную интерпретацию экономического роста, которая привела к новому и более глубокому пониманию экономической и социальной структуры и процесса развития». Именно С. Кузнецу приписывают изобретение валового внутреннего продукта (ВВП), над которым он работал в конце 1930-х годов.

До его работы над ВВП размер экономики не имел статистического измерения. Проблема заключалась в необходимости свести разноплановое производство товаров и услуг к единому измерению, так чтобы яблоки и груши можно было складывать с автомобилями и грузовиками. ВВП –



это стоимость всех товаров и услуг в экономике, измеренных в валюте страны, в данном случае в долларах США, потому что С. Кузнец работал на американское правительство. Кроме того, следовало принять в расчёт государственное предоставление товаров и услуг, многие из которых предоставлялись конечным потребителям бесплатно.

В 1937 году американский экономист Саймон Кузнец представил Департаменту Соединенных Штатов Америки отчет об экономическом развитии страны за 1929–1934 годы. Это был первый документ, в деталях показывающий работу рынков США и развитие экономических связей. Американские издания сообщали, что до 1934 года жители США практически ничего не знали об экономике своей страны. Работа Кузнеца позволила экономистам предсказывать грядущие перемены в экономической жизни, а также отслеживать появление кризисных периодов. ВВП может быть полезен для определения размера экономики в сравнении с другой, и он позволяет составить таблицу важности экономик относительно друг друга [1–3].

В Украине расчеты ВВП начали проводить только с середины 90-х с переходом от статистики Баланса народного хозяйства к Системе Национальных Счетов, принятой во всем мире.

Если проследить динамику номинального валового внутреннего продукта в Украине [4] с 1996 года (то есть с момента введения в обращение национальной денежной единицы – гривны), то можно увидеть, что он рос ежегодно за исключением 2009 года. До 2009 года темпы роста в среднем составляли 22,5 %. В 2010 году темпы роста составили 18,2 %, в 2011 году – 20,2 %. Далее темпы роста номинального ВВП существенно сократились и в среднем составляли 6,4 %.

В структуре ВВП Украины преобладает сфера услуг. В 2014 году её вклад в ВВП составил 62,8 %. Далее идёт промышленность – 25,4 % и сельское хозяйство 11,8 %. В 2001 году произошёл резкий скачок численности населения, занятого в сфере услуг (с 23,1 % до 52,8 %), при одновременном сокращении численности населения, занятого в сельском хозяйстве (с 40,7 % до 20,9 %) и промышленности (с 36,2 % до 26,3 %).

Для более правильной оценки динамики валового внутреннего продукта используют его реальную величину, то есть размер ВВП с поправкой на темпы инфляции. Тогда получаем, что до 2014 года в Украине он рос в среднем на 21,1 %. В 2014 году произошло резкое сокращение темпов роста реального ВВП на 14 %. Это, в первую очередь, вызвано значительным витком инфляции, темп которой составил 24,9 %.

Также размер ВВП можно оценить не в национальных денежных единицах, а в долларах США. Это часто делается для того, чтобы можно было сопоставлять размеры валового внутреннего продукта разных стран. В этом случае получаем несколько иную картину. Так, до 2001 года размер ВВП в долларах сокращался, несмотря на то, что его значения, как номинальные, так и реальные в гривневом эквиваленте, увеличивались. Далее, до 2009 года выявлена тенденция увеличения размера ВВП, выраженного в долларах, в среднем на 24,7 %. В 2009 году произошло существенное сокращение объёмов ВВП, выраженных в долларах, – на 34,9 %. Это вызвано не столько сокращением размера номинального ВВП, сколько существенным изменением курса гривны по отношению к доллару. Официальный курс изменился с 5,05 гривен за 1 доллар до 7,99 гривен за доллар (увеличился на 58,2 %).

До 2014 года размер ВВП, выраженный в долларах США, рос, хотя темпы роста снижались из года в год. В 2014 году размер валового внутреннего продукта, выраженный в долларах, сократился на 28,1 %. Это вызвано как сокращением реального ВВП, так и изменением курса валют.

Для сопоставления экономик различных стран используют относительный показатель – размер ВВП на душу населения. Анализ номинального ВВП на душу населения в Украине показал, что он увеличивался все годы за исключением 2009 года. При этом темпы роста несколько выше, чем для абсолютных размеров ВВП. Это объясняется тем, что не только рос номинальный ВВП, но и сокращалась численность населения Украины. Так, если в 1996 году она составляла 50,8 млн человек, то в 2014 году – 42,9 млн человек (сокращение на 15,6 %).

В целом динамика ВВП на душу населения аналогична динамике номинального, реального ВВП и ВВП, выраженного в долларах США.

В 2014 году выявлено существенное сокращение ВВП на душу населения. Это нельзя объяснить только потерей части территорий Украины. Так как это уже произошло в 2013 году, но отразилось не так сильно на сокращении темпов роста ВВП.

Таким образом, экономический рост экономики страны проявляется в увеличении реального ВВП за определенный период времени (либо в увеличении реального ВВП на душу населения). Первые оценки национального дохода были сделаны Семёном Кузнецом в 1934 году. Впервые доклад о национальном доходе и производстве за период 1929–1935 годы был представлен Конгрессу США в 1937 году. До этого никто не имел детальных представлений об экономической деятельности страны. Поэтому небезосновательно Семён Кузнец считается изобретателем показателя валового внутреннего продукта.

### Литература

1. Алесдер М. Валовый внутренний продукт: удивительная история ложной статистической концепции [Электронный ресурс] / М. Алесдер. – Режим доступа : <http://goldenfront.ru/articles/view/valovyy-vnutrennij-produkt-udivitel'naya-istoriya-lozhnoj-statisticheskoy-koncepcii>.
2. Валовый внутренний продукт (ВВП) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://utmagazine.ru/posts/7551-valovyy-vnutrennij-produkt-vvp>.
3. Фролова Т. А. Экономическая теория: конспект лекций [Электронный ресурс] / Т. А. Фролова. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2009. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m202/>.
4. Официальный сайт Государственной статистической службы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



UDC 005.95

## DEFINING THE ESSENCE OF THE «PERSONNEL MANAGEMENT TECHNOLOGY» CONCEPT

**Vlasenko Tetiana** – Associate Professor of the Department of Public Administration and Regional Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Sobolev Vadym** – Lecturer of the Department of Public Administration and Regional Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The processes of transformations in Ukraine, complications of economic relations, scientific and technological progress and rapid development of productive forces lead to a profound change in methods of work, which in turn requires a clear structure and well-functioning of administrative bodies, flexible methods aimed at improving the human resources efficiency. The scientific basis of innovative management concept is referred to the concept of Personnel Management, which in conditions of Ukraine's integration into the world economic system that takes place in conditions of improving the domestic enterprises competitiveness, acquires the features of efficiency. Personnel management technologies allow developing and applying approaches that can be used by a company under various conditions to achieve the expected result. This determined the emergence of interest in personnel management technologies, which became on of the basic topics for research.

This issue has been addressed by such domestic and foreign scholars as: B. Rayzberh, L. Lozovsky, E. Yanch, N. Gavkalova, A. Hrytsanova, V. Abushenko, G. Evelkyna, G. Sokolova, O. Tereshchenko, S. Stefanov and others. Noting the depth of this research we should emphasize that not all aspects of personnel management technologies are reflected in the theory and practice of personnel management, which causes their further study.

The purpose of this research is the essence of personnel management technology. The object is HR management processes in the company. The

subject of the study is a tool of modern management presented in the form of personnel management technology.

Personnel management is not only the domain of research and practice, but also a social technology that is a binder between the theory and practice [1]. The main objective of personnel management is to provide purposeful influence on the managed object to maintain its equilibrium and development. So technologization of personnel management should be one of the management effectiveness indicators and an innovative tool for self-development motivation of staff [2].

To formulate the concept of personnel management technologies we should analyze the concepts «Technology» and «Personnel management» separately.

Today there is no single point of view on the definition of «Technology». For example, the theory of innovation identifies three basic approaches to the definition of «Technology», according to the Anglo-Saxon terminology, the term «Technology» refers to «Practical knowledge»; for Russian engineering traditions it is typical to interpret it as «production processes of technical capabilities implementation» that are often equivalent to the term «Workflow»; with the development of social approaches to the analysis of scientific and technological development of the technology it is interpreted as «System of technical means» [3, с. 70–71]. A number of definitions of technology can be summarized in two groups. The first is presented by a vision of the essence of technology as a combination of methods, tools, operations, processes and subsystems that make up the sequence of actions ordered in space that converts input to output. The second combines definition of knowledge and science considered as the result of intellectual activity about the order of operations and technological processes. Knowledge can be considered as a combination of technological, administrative, industrial and commercial ones, expressed in tangible and intangible forms (intelligence) and its application. Implementation in the context of the term «Technology» includes the stages of production, using materials and application of technology in certain branch of industries in a particular society at a certain time. The goal in terms of morphological decomposition involves the desired changes, products out-

put, activities performance or services provision (results) with the specified parameters for a given level of resources for commercial gain.

Regarding personnel management, we can see how researchers define it as systematically organized process of problems solution in the field of training, providing management of people, social groups and labor groups in the form of impact on their behavior, development and redistribution of labour. Also it is considered as work of HR professionals, functional and line managers. A lot of definitions are given to a vision of nature of personnel management ideology (scientific direction concept and theory) or mechanism (principles, forms, methods (economic, organizational, social and psychological) of submission and using of hired labor. A vision of personnel management as a system, which is one of the most common and reasonable, consisting of relevant subsystems (including staff development), providing reception, storage and use of human resources is allocated separately. Special attention requires a vision of a human aspect of personnel management as a partnership, parity interaction between management and subordinates including the spirit of cooperation, interdependence, considering a company as a family that represents the humanistic approach in whole.

So implementation of personnel management is based on the provision and using of personnel, capital (human, intellectual and social), staff development in the reproduction process, through components that reflect personnel management subsystem. It includes the development of human resources policy, creation of a personnel management system, methods, tools, principles, forms of motivational guidelines, rules and procedures, guidelines and measures, factors of influence on a controlled subsystem. It provides integration of social policy into the policy of an enterprise, creation of conditions for employment, acceptance by all leaders.

Summary of the basis of morphological decomposition of the term «Personnel management» according to the ultimate goal is to determine that the objectives are targeted to personnel or business, or both. As for the staff, the aim is a job satisfaction, better quality of life, adaptation facilitating, achieving sustainable mobility and the degree of opportunities activation. If the ultimate goal is a company, the management of personnel aimed at employee

provision, organization and coordination of their activities, survival and goals achievement, efficiency and competitiveness.

When a staff and a company are combined the aims of personnel management are: achievement of objectives through the effective formation, using and development of staff, formation of personnel with the concurrence of the interests of employers and employees, creating the conditions for using the workforce potential.

Thus, on the basis of the analysis and synthesis of the results we get the definition of «Personnel management technology» as a system, the basis of which is the process, that is a sequence of actions for staff problems solution in the form of influence on staff behavior. It converts transformation of incoming labor resources in added value in the reproduction process, operates on the basis of the mechanism, which includes principles, forms, methods and techniques and is expressed in the form of knowledge or science, is realized through subsystems, ensuring the consistency stages of development and use of personnel, allows to get results of enterprise's performance and to achieve its objectives during negotiation of interests of employers and employees.

### Literature

1. Коргова М. А. Кадровий менеджмент як соціальна технологія / М. А. Коргова. – П'ятигорськ: П'ятигорський державний лінгвістичний університет, 2009. – 8 с.
2. Иванов В. М. Соціальні технології в сучасному світі / В. М. Иванов. – Москва, Н. Новгород : Вид-во Волго-В'ятської академії держ. служби, 1996. – 196 с.
3. Ковалев Г. Д. Инновационные коммуникации : учеб. пособие для вузов / Г. Д. Ковалев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 288 с.



UDC 330.8

## S. KUZNETS, M. KALECKI, E. LIBERMAN IN THE ECONOMY OF DEVELOPMENT

**Vnukova N. M.** – Sc. D., Prof., the Head of Financial Services Management Department  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Relevance of research. In modern conditions of financial crisis and changes in economic processes occurring in the world, consideration of the economic legacy of the 20th century outstanding scientists - Semen Kuznets, Evsei Lieberman, Michal Kalecki, who have made significant efforts to develop macroeconomics and economic statistics, is very actual.

The purpose of research is a searching for Ukraine-Poland-EU-USA axis by adding impetus to the scientific search for best practices in global economic history in persons of Nobel laureate S. Kuznets, Ukrainian scientist E. Liberman and Polish scientist - M. Kalecki in terms of European integration.

Simon Smith Kuznets, before immigration - Semen Kuznets (April 30, 1901 – July 8, 1985) studied and started working as a statistician in Kharkiv. Lieberman Evsei (October 2, 1897 – November 11, 1981) worked in Kharkiv: S. Kuznets KhNUE and V. N. Karazin KNU, Kalecki Michal (June 22, 1899 – April 18, 1970) – a founder of Keynesianism.

What do they have in common? This is a historical parallel period of scientific search and the scope of scientific interests - macroeconomics, statistics, history, economics, demography, and economy of development. Last direction of research is the most actual item of consideration.

Early career and formation of Semen Kuznets started in Kharkiv, where he studied during 1918–1921 years in Kharkiv Commercial Institute economic disciplines, statistics, history and mathematics under the supervision of professors P. Fomin (political economy, economic geography) O. Antsyferov (statistics), V. Levites (the history of the economy and economic thought), S. Bernstein (probability theory), W.Davatts (mathematics) and N. Sobolev (economic policy), etc.



S. Kuznets was gifted of exceptional erudition in matters of economics, history, demography, statistics and science by the fundamental academic courses at this institute. Scientist highlighted the development trends of economic development in new way based on statistical processing of big data. It is noted that S. Kuznets provided the statistical basis for the Keynesian approach in macroeconomics [5].

Evsei Lieberman formation took place in Kiev, where he graduated with honors from gymnasium and studied statistics by prof. K. Vobloh in Kyiv University [5]. In 1920 he moved to Kharkiv, where he was managed the laboratory of analysis and production in Institute of Labor. His development as a scientist was influenced by journeys abroad in 1924, 1926 with scientific mission. Evsei Liberman is the author of the economic reform of 1965, he introduced the concept of changes, which complies with the economy of development.

Early career of Michal Kalecki is concerned with obtaining a bachelor's degree in 1917, after which he studied at University of Warsaw. In 1921 he entered the Polytechnic of Gdansk, where he studied the works of M. Tuhан-Baranovsky. In 1929 he began to work in Research Institute of Business Cycle and Prices (RIBCP). In 1933 M. Kalecki published an «Essay on the theory of business cycles», which preceded the works of J. Keynes. In 1940 M. Kalecki was invited to work in Oxford Institute of Statistics

In comparison: M. Kalecki traveled to England and Sweden as a Rockefeller scholar in 1936 and worked in the international office of the UN Secretariat in New York in 1946, which contributed to further research that preceded the most J. Keynes ideas. In June 1946 the Polish authorities invited the scientist to head the Central Planning Office of the Ministry of Economics, then he worked in the government of Poland till 1955, M. Kalecki was elected as a corresponding member, further as an academician of Polish Academy of Sciences in 1966.

Historical parallels confirms their usefulness and prospects for innovative economic development due to modern trends of globalization, European integration and the strengthening of international academic mobility of scientists.

S. Kuznets immigrated abroad in the early 30s of the 20th century. His academic growth continued in the USA. He resumed education at Columbia University under the direction of Wesley Clair Mitchell (bachelor, 1923; master, 1924; Ph.D, 1926).

Dissertation on cyclical fluctuations was based on the analysis of economic behavior, processed statistical information and discovered patterns of economic development.

Evsei Liberman in 1947-1950 led a large team of scientists performed wide research program engineering companies Kharkiv and Kharkiv region. He has created a research laboratory of economy and planning of engineering production Kharkiv Council of National Economy under Kharkiv Engineering-Economic Institute. In 1956 he defended his doctoral dissertation. According to the research, proposals on the reform of the economic mechanism industry were formulated, It also provided a contribution to academic theory and practice of economics.

It is important to study the heritage of these scientists and definition of the basic conceptual foundations of their teachings for modern economists. Economic historians of Ukraine, Poland and the United States are studying their work and discussing the results of their work at conferences and readings.

For example, in the UK was released a 6-volume edition of the works of M. Kalecki (Collected Works of Michal Kalecki (1-6), Oxford University Press, 1990s,), which is important for the history of economic doctrines. By E. Liberman 100th anniversary and the 200th of V. N. Karazin Kharkiv National University a series of articles about the scientist were published, Liberman readings are constantly held.

What is common in the life path of scientists: lived at one time century, thoroughly engaged statistics, theories of economic growth, business cycles, their researches influenced the government decision-making, taught at leading universities in the world, had many close circumstances that influenced their experience and academic achievement.

Conclusions. S. Kuznets, M. Kalecki, E. Liberman conducted research in one historical epoch in different countries; worked in the field of economics

and statistics; their theories were based on the theories of Karl Marx, but had their modification according to the requirements of the time. The general for them is that the professional knowledge of statistical theory allowed them to use the necessary skills to research trends and dynamics of the economy. The base categories, which affected their heritage were profit and competition. The celebration of the 115th anniversary since the birth of Simon Kuznets is the search for new solutions in the economy development and the establishment of new tasks for scientists.

### Literature

1. Внукова Н. Н. Интеллектуальное наследие Евсея Либермана и Михала Калецкого / Н. Н. Внукова, А. В. Воронин // Лібермановські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми : монографія. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. – С. 24–32.

2. Внукова Н. М. Україна–Польща: Є. Ліберман та М. Калецький / Н. М. Внукова // Особливості функціонування національних фінансових систем в умовах поглиблення глобалізаційних процесів: Матеріали III Міжнародної науково–практичної конференції (17–21 лютого 2010 р.) : у 2 ч. – Ірпінь : НУДПС України, 2010. – Ч. 1. – С. 104–107.

3. Внукова Н. Н. Модифицированная модель М. Калецкого динамики капитала / Н. Н. Внукова, А. В. Воронин // Экономика Украины. – 2010. – № 7. – С. 3–6.

4. Внукова Н. М. Значення економічного доробку О. Лібермана та М. Калецького для сучасної науки / Н. М. Внукова // Вчені записки Харківського інституту управління. Серія «Наука і практика управління». – 2010. – Вип. № 28. – С. 7–10.

5. Провідні вчені Харківського національного економічного університету : біограф. зб. / Під ред. д-ра екон. наук, проф. В. С. Пономаренка та ін. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 248 с.



## IT SUPPORT OF ENTERPRISE BUSINESS PROCESSES UNDER THE CONDITIONS OF ACCOUNTING CONSULTING REFORM

**Voloshan Irina** – Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Accounting,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Leonova Julia** – Associate Professor of the Department of Accounting,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

In modern conditions of reforming the economy of Ukraine focuses on the legal and regulatory framework, which forms the rules of existence and operation of economic entities. The experience of the economic reforms of the developed countries shows that a major role in the success of market reforms belongs to the economic information, a significant amount thereof is formed in the system of accounting consulting. Reform of the legal and regulatory framework as a basis for the formation of economic information, significantly impacts on the accounting consulting system, which is the formation base of the enterprise information system.

Enterprise IT system consists of accounting and analytical support of business processes. Any company, regardless of the legal form and the area of their activities is a complex organism. Therefore, the processes occurring in it, is a complex object control. Each company has its own set of business processes that depends on the economic activity of a business entity. Various sources [1; 2] most frequently define the following groups of business processes:

- ▶ administrative – the processes that ensure the survival, competitiveness and enterprise development, and regulates its current activities (strategic management, financial management, marketing management, human resource management);
- ▶ core – the processes governing enterprise income (the business processes that create value-added manufactured products; business processes that create a product that represents value to the consumer;

business processes, direct aim of which is to generate income; business processes, for which the consumer is willing to pay money);

- ▶ supplementary – the processes that support enterprise infrastructure, and service key business processes;
- ▶ development processes – improvement and development business processes of the enterprise, the purpose of which is to make profit in the long run.

Currently, the information need about business processes has increased due to the rather widespread in the theory and practice of the concept of governance of business processes and the transition from the use of the functional approach to the process [2]. This approach applies not only on management, but also in strategic analysis, as a part of the accounting consulting. The main advantage of analysis of business processes in the system of accounting consulting is to receive information, focused on improving its operations and competitiveness, as well as opportunities for forecasting. Process management concept is based on the management accounting system. For external users of information is important to evaluate the effectiveness of the enterprise as a whole, while internal users are interested in the information about the place in its business processes.

Business process management in modern conditions is based on information technologies. The most common activities of the enterprise automation programs in Ukraine are the products of 1C. As is well known, “1C: Enterprise 8” – a platform for the automation of a wide range of consulting and management tasks, and one of its basic components - the mechanism of business processes. The main advantages of using the software are: rapid design and launch new business processes; visual monitoring of existing business processes for users and managers; Full integration with other subsystems; custom forms tasks and processes (without programming). And, consequently, experts and employees of the company can create business processes directly in user mode without changing the configuration and writing code. Visual Editor module allows you to build business process routes almost arbitrary complexity, in addition, other sub-processes can be included in the process route. These advantages are particularly relevant in the period of economic

reform and the legislative framework, as changes entail the creation of new information or by the formation of its new features.

In the process of generating information about business processes is their documentation, which is carried out in text, tabular, graphical or combined form. In describing the specific operations that make up a business process, specify the persons (units) responsible for conducting the operation, the flow of information in the form of documents used in paper and / or electronic media, information flows in the form of documents received on paper and / or electronic media , timing of the execution of the operation. This allows the company to create an effective system of control over how the business process as a whole and for its individual operations [4].

The range of software products 1C allows you to create the optimal structure of the information system according to the needs of users of information in the configurator mode. Konfigurator – environment designed for developers and database administrators. It is in this mode, the written source code, developing new forms, create new reports, manuals, documents, etc. Anything new that comes in varying configurations must pass way through the configurator [5, p. 155].

Thus, the enterprise information system depends on rapid response to changes in business processes and building consulting accounting in accordance with the requirements of regulatory legislation, control systems, and other users of information. Technological support of modern means of automation of the company is flexible and allows you to respond quickly to changes in user mode.

### Literature

1. Мешкис Д. К. Формирование бизнес-процессов развития организации на основе механизма архитектурного управления и контроля [Electronic resource] / Д. К. Мешкис. – Access Mode : <http://vestnik-nauki.ru/wp-content/uploads/2015/10/2015%E2%84%961-%D0%9C%D0%B5%D1%88%D0%BA-%D0%BC%D1%81.pdf>.

2. Войцеховская С. Особенности бизнес-процессов с точки зрения процессного подхода к управлению [Electronic resource] / С. Войцеховская, Ю. Дикань, А. Петренко. – Access Mode : <http://www.sworld.com.ua/konfer30/130.pdf>.

3. Пономарева Н. И. Особенности формирования блока информации о бизнес-процессах / Н. И. Пономарева // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 7. – С. 72–75.

4. Свиридов А. Конфигурирование информационных систем с точки зрения систем управления / А. Свиридов // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2014. – № 6 (155). – С. 168–172.

5. Рогозов Ю. Подходы к конфигурированию информационных систем / Ю. Рогозов, А. Свиридов // Информационные системы информатизации и связи. – 2013. – № 2. – С. 155–157.



УДК 65.016.8

## **ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОАКТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ КОРПОРАЦІЙ**

**Гвоздицький Віталій Сергійович** – викладач кафедри економічної кібернетики,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У сучасних умовах розвитку економіки України проблема формування фінансових криз і, відповідно, проблема банкрутства як крайнього ступеня кризи для вітчизняних підприємств є надзвичайно актуальною. З кожним роком загальна кількість банкрутств значно збільшується, ліквідуються як малі, так і великі підприємства. Особливого значення проблема банкрутства та фінансової неспроможності набуває для українських корпорацій, адже саме холдинги та фінансово-промислові групи є основою економіки України, й негаразди у функціонуванні навіть деяких елементів окремої корпоративної структури можуть призвести до відчутних наслідків усій національній економіці (до зниження ВВП, безробіття, погіршення інших макроекономічних показників, соціальних, політичних, психологічних наслідків тощо).

Забезпечення максимально ефективної діяльності будь-якого підприємства, в тому числі корпоративного типу, є одним із першочергових завдань керівництва. Проте ведення бізнесу в тому руслі, яке означене стратегією та цілями компанії, не завжди виявляється можливим через низку причин, індивідуальних для кожного окремого випадку та підприємства. Але завжди комплексна дія цих причин породжує негативні явища у звичайній діяльності економічного суб'єкта, впливає на його фінансові показники та індикатори ефективності діяльності, призводить до того, що підприємство опиняється в стані фінансової кризи різного ступеня тяжкості. І тоді дії керівництва спрямовуються на запобігання крайнього ступеня кризи на підприємстві – його банкрутства та ліквідації. Ці управлінські дії є процесами так званого реактивного управління [2], тобто управління-реакції на явища, які вже настали та показали негативні відхилення індикаторів від нормативного рівня. А сучасні технології ведення бізнесу передбачають впровадження проактивного управління, тобто управління на випередження, що включає в собі потужні блоки прогнозування та моделювання економіко-математичними засобами.

Фінансова система будь-якого підприємства корпоративного типу має підсистему антикризового управління. Зараз саме технологія проактивного управління є основним напрямком сучасного удосконалення антикризового управління в корпоративних системах. Тому дуже важливим питанням для менеджменту підприємств є усвідомлення ролі, місця та характеристики підсистеми проактивного антикризового управління (ПАУ) на підприємстві як особливої міжфункціональної підсистеми.

Особливість її полягає в тому, що вона, з одного боку, має виконувати функції, притаманні будь-якій системі управління (планування, організація, мотивація, координація, контроль тощо), а з іншого – виконання цих функцій має специфічну спрямованість [3]: на своєчасну ідентифікацію кризових явищ, що існують зовні та всередині підприємства; на розробку та впровадження заходів щодо запобігання, ліквідації або пом'якшення впливу негативних факторів на діяльність корпоративного підприємства; на прискорену та дієву реакцію на зміни в зовнішньому оточенні; на розробку та можливість введення в дію таких механізмів (управлінських, фінансових, організаційних), які навіть у найскладнішій ситуації (напри-



клад, на межі банкрутства) могли б забезпечити вихід підприємства з такого стану з найменшими витратами. При цьому впровадження та функціонування підсистеми проактивного антикризового управління на підприємстві потребує відповідного організаційного, соціально-психологічного та інформаційно-методичного забезпечення.

Відмінністю проактивного антикризового управління порівняно зі звичайним антикризовим управлінням є те, що ПАУ може та повинна бути впроваджена на підприємствах корпоративного типу не лише як управління в період кризи, спрямоване на пом'якшення її перебігу, наслідків і виведення підприємств з цього стану, а і як управління, здатне передбачати кризу, протидіяти їй і запобігати залежно від причин початку її формування [2]. Тобто проактивний підхід антикризового управління передбачає те, що кризою можна управляти. Крім того, особливістю ПАУ є виявлення «сигналів», що можуть призвести до негативних явищ, під час моніторингу та комплексної діагностики фінансового стану. Причому особливе місце займає проблема чіткої ідентифікації слабкого сигналу саме як сигналу загрози стабільного функціонування підприємства [1]. З моменту виникнення слабкого сигналу до формування сильного сигналу проходить певний час, протягом якого перший набирає силу і, в кінцевому рахунку, з прихованої форми переходить у явну. Частина сигналів при цьому не враховується (ідентифікується, як несуттєві, або як ті, що є наслідком нормальних коливань у процесі господарської діяльності). Таким чином, завдання зводиться до того, щоб при моніторингу досліджуваного середовища виділяти з загального потоку насамперед ті сигнали, які потенційно загрожують порушенням фінансової стійкості корпоративного підприємства, а також до того, щоб простежити процес переходу слабкого сигналу до класу «сильних», виявити закономірності такого переходу через характерні особливості динаміки показників, що описують параметри зовнішнього та внутрішнього середовища корпоративного підприємства [1]. Якщо під час спостереження за колом змін вдасться виявити стійку тенденцію до зростання сили сигналу, то можна вважати його дійсним передвісником настання кризової ситуації.

Таким чином, можна стверджувати, що проактивне управління є прогресивною сучасною технологією, яка має безсумнівні переваги, по-

в'язані з її гнучкістю, швидкістю реакції, наявністю потужного блоку прогнозування та попередження тощо. За своєю економічною сутністю проактивне управління є невід'ємним елементом стратегії розвитку будь-якої корпорації, так само, як і підсистема ПАУ є невід'ємною у системі фінансового управління корпорацій. Ця підсистема має свої специфічні особливості порівняно зі звичайними системами управління, в першу чергу, через те, що потребує особливого як організаційного, так і соціально-психологічного та інформаційно-методологічного забезпечення. Через це специфічним є і коло проблем, які вирішуються у процесі реалізації ПАУ, та механізми його впровадження. Функціонування підсистеми проактивного антикризового управління має здійснюватися на основі комплексного підходу, який, використовуючи засоби економіко-математичного моделювання, дозволяв би виявляти та визначати ті чинники, які впливають на загрозу фінансових криз на дочірніх і головних підприємствах корпорацій, а також прогнозувати майбутні їх значення для оцінки фінансового стану підприємств у наступних періодах. Тобто метою впровадження ПАУ в корпоративних системах є не лише швидкий вихід із існуючої кризи, а і своєчасна діагностика майбутніх криз і їх запобігання.

### Література

1. Картохіна Н. В. Особливості антикризового управління підприємством в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Картохіна Н.В. ; Нац. техн. ун-т України «КПІ». – Київ, 2009. – 20 с.
2. Плахотнік О. О. Ефективні механізми проактивного антикризового управління підприємствами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Плахотнік О. О. ; ДВНЗ «Приазов. держ. техн. ун-т». – Маріуполь, 2011. – 19 с.
3. Черноус Г. О. Проактивне управління соціально-економічними системами на основі інтелектуального аналізу даних: методологія і моделі : монографія / Г. О. Черноус. – Київ : Видав.-поліграф. центр «Київський університет», 2014. – 351 с.



УДК 330.101 (477)

## ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КОРУПЦІЇ І ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

**Гонтар Дар'я Дмитрівна** – кандидат економічних наук,  
викладач кафедри управління фінансовими послугами,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Ковальчук Вікторія Анатоліївна** – викладач кафедри фінансів,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

В Україні, незважаючи на приход нової влади, проблеми корупції залишаються актуальними. Високий рівень корупції не лише допомагає уникати відповідальності за незаконні дії, але й у багатьох випадках провокує їх. При цьому корупція зазвичай досліджується з двох точок зору:

- ▶ корупція розглядається як певний феномен масової свідомості, що передбачає виявлення поширеності, причин, гостроти проблеми корупції в Україні;
- ▶ корупція досліджується на підставі вивчення реального досвіду участі в корупційних практиках.

В Україні діють антикорупційні закони: «Про запобігання корупції» [1], «Про доступ до публічної інформації» [2], «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо приведення національного законодавства у відповідність із стандартами Кримінальної конвенції про боротьбу з корупцією» [3], «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 рр.» [4], «Про Національне антикорупційне бюро України» [5].

16 квітня 2015 р. було створено Національне антикорупційне бюро України, мета діяльності якого – попередження, виявлення, припинення та розкриття корупційних злочинів. Іншими органами у сфері антикорупційної боротьби в Україні є: спеціальні департаменти і управління, створені у структурах СБУ, Міністерство внутрішніх справ, Державна фіскальна та митна служби. Однак, незважаючи на наявність численних

антикорупційних структур, рівень корупції в Україні за останні два роки зріс на 18 % [6].

Рівень корупції в Україні досліджується такими організаціями, як Transparency International, Gallup International, Агентство Сполучених Штатів з міжнародного розвитку (USAID), Центр Разумкова, Федерація роботодавців України.

Так, для оцінки рівня корупції в країні в міжнародній практиці найчастіше використовується Індекс сприйняття корупції [7], який презентує міжнародна некомерційна громадська організація Transparency International. У 2015 р. Україна отримала 27 балів зі 100 можливих і посіла 130 місце з 168 позицій.

Компанія Gallup International періодично проводить дослідження «Барометр Світової Корупції» (Global Corruption Barometer) спільно із організацією Transparency International та надає рекомендації для зниження рівня корупції.

USAID концентрує зусилля на регулюванні енергетичного сектора України, організації державних закупівель. Починаючи з 1992 р. USAID вкладала в Україну 1,7 млрд дол., у 2016 р. планується виділення ще 10 млн дол. для розвитку ініціатив щодо боротьби з корупцією [8].

Попри зусилля вказаних організацій, рівень корупції в Україні залишається високим.

Одним із негативних наслідків корупції є розширення сфери тіньової економіки. Вона є наслідком криміналізації економічних процесів, високої корумпованості органів державної влади та низької правової і податкової культури юридичних та фізичних осіб [9].

Державна служба статистики України останніми роками визначає обсяги тіньової економіки у середньому від 15 % до 18 % ВВП [10]. Проте офіційні статистичні дані суттєво відрізняються від даних інших служб і науковців.

На початку 2015 року спостерігалось подальше суттєве зростання тіньової економіки. За попередніми розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у I кварталі 2015 року рівень тіньової

економіки порівняно з відповідним періодом 2014 року збільшився ще на 5 в.п. до 47 % від обсягу офіційного ВВП [11].

Відповідно до досліджень Ю. Харазішвілі, проведених із використанням функцій сукупного попиту та пропозиції, рівень тінізації економіки України коливається у діапазоні від 30 % до 40 % ВВП [12].

Відповідно до розрахунків австрійського економіста Ф. Шнайдера рівень тіньової економіки в Україні становить 52,8 % від офіційного ВВП. Цей показник широко використовується у міжнародних порівняннях [9].

У 2013 році у тіні опинилося приблизно 250 млрд грн коштів українських платників податків. 41 % закупівель державні та комунальні підприємства проводили без застосування тендерних процедур. За даними СБУ, від 50 до 75 % бюджетних асигнувань під час процедури держзакупівель освоюється з численними порушеннями. Через корупційні схеми у сфері держзакупівель збитки становлять 10–15 % (35–53 млрд грн) видаткової частини держбюджету щорічно [9].

Отже, за результатами проведеного дослідження можна дійти висновку, що рівень корупції та тінізації економіки в Україні дуже високий. Запровадження заходів, спрямованих на мінімізацію впливу тінізації економіки в Україні, повинні концентруватись на боротьбі з корупцією, а також підвищенні правової і податкової культури суб'єктів господарювання та фізичних осіб.

## Література

1. Про запобігання корупції [Електронний ресурс] : Закон України від 14.10.2014 № 1700-VII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>.
2. Про доступ до публічної інформації [Електронний ресурс] : Закон України від 13.01.2011 № 2939-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо приведення національного законодавства у відповідність із стандартами Кримінальної конвенції про боротьбу з корупцією [Електронний ресурс] : Закон України від 18.04.2013 № 221-VII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/221-18>.

4. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 рр. [Електронний ресурс] : Закон України від 14.10.2014 № 1699-VII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1699-18>.

5. Про Національне антикорупційне бюро України [Електронний ресурс] : Закон України від 14.10.2014 № 1698-VII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1698-18>.

6. За останні 2 роки рівень корупції в Україні зріс на 18 %, – дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rbc.ua/ukr/news/poslednie-goda-uroven-korrupsii-ukraine-1428572826.html>.

7. Індекс сприйняття корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ti-ukraine.org/теги/індекс-сприйняття-корупції>.

8. USAID дасть Україні 10 мільйонів доларів на боротьбу з корупцією [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://anticorruption.in.ua/news/our/8015.html>.

9. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс] / А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень. – Режим доступу : [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf).

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

11. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2015 року [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=TendentsiiTinovoiEkonomikiVUkrainiUIKvartali2015-Roku>.

12. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. – Київ : НІСД, 2011. – 31 с.



UDC 330.1

## THE CONCEPT OF VALUE-BASED MANAGEMENT AND EVALUATION OF INTELLECTUAL CAPITAL

**Gorobynskaya Marianna** – Ph.D., assistant professor of economics  
and valuation of property chair,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Hil Svetlana** – Ph.D., assistant professor of economics and valuation of property chair,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The current estimation scientific community with its traditional value approach to evaluation and the system of international and domestic standards in the context of solving the problem of estimation of intellectual capital (IC), intangible assets (IA), intellectual property (IP) reveals a complete failure, which necessitates the use of «value based management» (VBM) for the evaluation of the IC new concept.

The world economic community has entered into the post-classical era of formation of a new “knowledge - based economy”, radical changes and strategic priorities from the material assets into the intangible systemic and structural components of intellectual capital (IC) which greatly extends the traditional sense of the capital classical concept.

In the last decade the concept of VBM and systems focused on increasing the organization value have been approved and widely used. This control concept is aimed at the qualitative effective improvement of the strategic, operational evaluation decisions at all levels of the organization which affect the key factors determining its value. Its main objective function is to maximize the value of the company.

Using VBM concept allows raising the investment attractiveness of the company, creating the investment of internal and external sources of funding, ensuring the implementation of strategies to maximize the company value [1; 2].

The lack of the chosen topic concepts development in native science is explained by the fact that the VBM and IR concepts are in the stage of forma-

tion, and are not governed by regulations and are not a determining condition for economic growth trends yet.

Solving of the assessment problem of the intellectual capital value through the concept of value-based management requires the necessary study of the evolution and formation of the concept system structure and content. The concept of value-based management is implemented in the management theory and practice through the principle of «focus on value.»

This principle is included into the structure of the management general principles, along with the principles of consumption, systematic actions, multi-functionality, integration.

The new value orientation principle has replaced the traditional cost orientation principle. This postulate radically changes the basic strategic goals, ideas and philosophy of management. The main strategic goal of acting in the traditional value-oriented management is to maximize the business value. The main strategic goal of the new value-oriented management is the value maximization of the firm for the owners of debt and equity capital [2].

Strategy for achieving the long-term value maximization is complemented by the “value creation” strategy. The value-oriented scientific thinking which involves achieving the key strategic objectives and ensuring the value growth is at the basis of VBM.

In economic theory, intellectual capital is reflected in the value of its three synergistically interrelated and main systemic-structural components: human capital (HC); organizational (structural) capital (SC), relational capital (RC). IC and its main system-structural components are formed not by the sum of its parts, but on the basis of their interaction and at the expense of the synergistic effect [1].

According to the International Financial Reporting Standards (IFRS), synergy can occur when combining assets in future economic benefits. From the standpoint of the general synergetic evolutionary world view and post-nonclassical philosophy of science the principle of «orientation value» and the concept of «value-oriented management» fully correspond to the ideal of science – «the principle of valuable elements inclusion into the cognitive process».



In accordance with the ideal of science any cognitive activity in the IC evaluation and business management provides axiological (evaluative) dimension. Management is the first and the only of Economics, which has reached the level of general axiological ideal. In the context of axiological ideals of scientific knowledge, intellectual capital and its main system-structural components, such as human capital, intangible assets, intellectual property can be represented in their general totality as a hierarchical selfdeveloped complex system of economic values.

This complex system of values through knowledge, information and innovation provides a competitive advantage in markets of innovative products, as well as economic growth and successful business capitalization. This value system cannot be evaluated by the traditional value approach.

The present system of international and national standards under the auspices of the International Committee of the Valuation Standards (ICVS) and evaluation of the traditional theory built on the value approach, show their inability in IC assess and its main system-structural components. Neoclassical valuable approach in the IC evaluation is in conflict not only with the practice of modern valuation and economic reality, but with axiological ideals of modern philosophy of science.

Cost system of international valuation standards of intangible assets and intellectual property now cannot provide the evaluation reliability, completeness and accuracy of intellectual capital and financial account, it acts as a global ideal, normative and methodological orientation for professional appraisers.

Theoretical and methodological support of the IC assessment processes should be carried out by using the concept of value-based management [4].

It is now clear that it is immaterial component of capital caused the present crisis and that the current strategies in major companies were not able to assess the value of intellectual capital and the likelihood of this assessment. In our view, it is simply impossible to measure the given capital, judging from the classical theory of measurement.

Thus, the proposed value approach for assessing the value of intellectual capital makes it possible to use the new valuation model classes and the new management strategy, that is the value maximization.

### Literature

1. Блинов С. С. Интеллектуальный капитал: его идентификация и роль в экономике знаний / С. С. Блинов // Корпоративные Финансы. – 2010. – № 4 (16). – С. 100–112.
2. Шурыгина И. Г. Увеличение стоимости компании как основная цель управления [Electronic resource] / И. Г. Шурыгина, А. В. Дорогова // Управленческий учет и финансы. – 2011. – №1. – Access Mode : <http://www.ibts.ru/articles/>.
3. Гордеева О. Г. Управленческий анализ в системе ценностно-ориентированного менеджмента / О. Г. Гордеева // Экономика и управление. – 2011. – № 11 (84). – С. 152–154.
4. Firk S. Exploring Value-based Management sophistication in Europe – Organizational fit under institutional differences [Electronic resource] / S. Firk, T. Schmidt // Academy of Management Journal. – 2015. – Access Mode : <http://proceedings.aom.org/>.



УДК 332.2:69

## ТИНЬОВА СКЛАДОВА ОПЛАТИ ПРАЦІ В ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВА

**Гук Леся Олександрівна** – магістрант,

Запорізька державна інженерна академія

**Шляга Ольга Володимирівна** – кандидат економічних наук,  
доцент, заступник завідувача кафедри економіки підприємства,

Запорізька державна інженерна академія

Сьогоднішній етап процесу реформування економіки України, що пов'язаний з державною стратегією сталого розвитку «Україна 2020», спрямований на досягнення економічного зростання країни завдяки створенню виробничих потужностей в усіх галузях народного господар-

ства для відповідності їх сучасному рівню науково-технічного прогресу. Це безперечно пов'язано з освоєнням великого обсягу капітальних вкладень, а отже, функціонуванням галузі «будівництво». Важливість галузі будівництва для економіки пояснюється таким чином: капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць і використовує продукцію багатьох галузей народного господарства. Адже з розвитком будівельної галузі розвиваються виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машинобудівна галузь, металургія та металообробка, нафтохімія, виробництво скла, деревообробна і фарфоро-фаянсова промисловість, транспорт, енергетика тощо.

Розвиток будівельної галузі неминуче викликає економічне зростання у країні та розв'язання багатьох соціальних проблем, але при цьому ж виникає потреба вирішення проблем, пов'язаних із оплатою праці [1]. Не менш значущою проблемою є питання тіньової заробітної плати робітників, зайнятих на будівництві, оскільки тіньові інститути, на превеликий жаль, не лише існують, але і є досить значними в галузі будівництва.

В Україні не виконується в повному обсязі ст. 48 Конституції України, яка гарантує кожному «право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло», тому працівники змушені погоджуватися на непрозору систему оплати праці на будівництві [4].

Міністерство регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства України (Мінрегіонбуд) надало інформацію про заробітну плату працівників, зайнятих у будівництві, у середньому по Україні за 2015 рік і за січень 2016 рік (дані Державної служби статистики України) (табл. 1) [2].

З вищенаведеного видно, що Мінрегіон, який є правонаступником Держбуду УРСР, Мінінвестбуду України, Мінбудархітектури України, Держкоммістобудування України, Держбуду України, Мінбуду України рекомендує рівень середньомісячної заробітної плати 1 січня 2016 року відповідно до положень ДСТУ Б Д.1.1-1:2013 та ДСТУ-Н Б Д.1.1-2:2013 підвищити до 5100 гривень [3].

Таблиця 1

Щомісячна нарахована заробітна плата на будівництві  
за 2015 рік і за січень 2016 року

Місяць	Нарахована заробітна плата на одного штатного працівника, грн	
	За місяць	За одну годину роботи в місяці
2015 рік		
Січень*	2719,00	21,09
Лютий*	2950,00	21,67
Березень*	3217,00	22,05
Квітень*	3306,00	22,41
Травень*	3440,00	26,09
Червень*	3584,00	24,62
Липень*	3793,00	22,89
Серпень*	3826,00	26,06
Вересень*	3944,00	24,67
Жовтень*	3859,00	24,96
Листопад*	3864,00	25,10
Грудень*	4487,00	27,20
2016 рік		
Січень*	3771,00	_***

\* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

\*\* Державною службою статистики України ці дані не публікувалися

Одночасно необхідно звернути увагу на те, що дані Незалежного фонду досліджень заробітних плат України відображають абсолютно іншу інформацію, яка підтверджує виплату офіційної мінімальної заробітної плати працівникам будівельної галузі та отримання грошової винагороди у конверті. Частка тіньового ФОП в загальному обсязі складала 33,67 %.

Доцільно навести діаграму співвідношення величин офіційної середньої заробітної плати та наданих даних із незалежного опитування працівників, зайнятих будівельно-монтажними роботами (рис. 1).

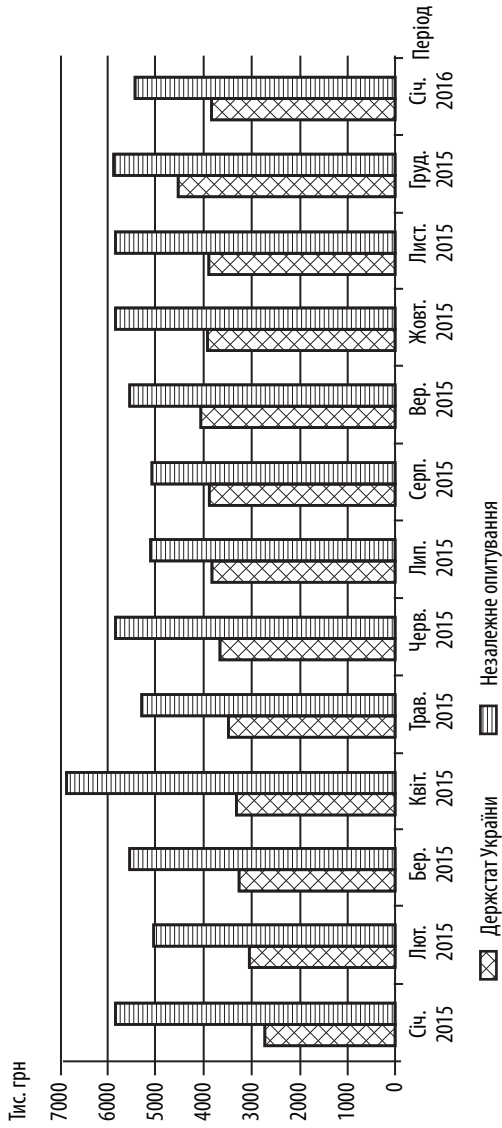


Рис. 1. Діаграма співвідношення заробітних плат

Таким чином, наведене співвідношення заробітних плат у галузі будівництва свідчить про важливість і гостру необхідність негайного проведення реформування методів системи оплати праці, яка буде задовольняти роботодавців і надасть змогу мотивувати на результат робітників, а також забезпечить можливість самостійного впливу робітника на збільшення розміру отримуваної заробітної плати.

### Література

1. Стратонович Н. Легальна зарплата – гідна пенсія / Н. Стратонович // Свобода слова. – 2014. – № 25. – С. 36–49.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. ДСТУ Б Д.1.1-1:2013 «Правила визначення вартості будівництва» та ДСТУ-Н Б Д.1.1-2:2013 «Настанова щодо визначення прямих витрат у вартості будівництва» [Електронний ресурс] : Наказ Мінрегіон від 05.07.2013 № 293. – Режим доступу : <http://www.etl.zp.ua/dokumenty/dstu/20-dstu-n-b-d-1-1-2-2013-nastanova-shchodo-viznachennya-pryamikh-vitrat-u-vartosti-budivnitstva>.
4. Матійчук О. І. Соціально-економічна роль заробітної плати та її регулювання / О. І. Матійчук // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: економічні науки. – 2008. – № 1 (19). – С. 50–53.



УДК 338.246.025.2

## РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

**Дейнеко Євген Валерійович** – кандидат економічних наук,  
викладач кафедри контролю і аудиту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Сучасний етапу розвитку економіки України, виходячи з поставлених керівництвом країни завдань у період гострої політичної та економічної кризи на фоні євроінтеграційних процесів, потребує реформування як системи управління державними фінансами в цілому, так і системи державного фінансового контролю (далі – ДФК) зокрема з урахуванням передового досвіду в цій сфері розвинутих країн світу [2; 4; 5].

Реформування системи ДФК передбачає гармонізацію вітчизняної моделі функціонування системи ДФК зі стандартами Європейського Союзу (а саме – приведення у відповідність тій європейській моделі системи ДФК, яка визначена у переговорній Главі 32 Концепції *acquis communautaire*), а також посилення у зв'язку з цим інституціональної ролі Міністерства фінансів України (далі – МФУ) як головного органу, що формує політику у сфері ДФК і забезпечує її реалізацію в системі центральних органів виконавчої влади.

Це означає, що першочерговим завданням реформування системи ДФК України є побудова ефективної системи державного внутрішнього фінансового контролю (далі – ДВФК) – контролю, зосередженого в органах виконавчої влади, міністерствах, організаціях та установах, що використовують бюджетні кошти і відповідають за надходження до бюджетів усіх рівнів.

Отже, реформування системи ДВФК відповідно до норм і вимог законодавства ЄС покликане підвищити рівень прозорості діяльності державних органів, зміцнити їх інституціональну здатність і поліпшити функціональну ефективність. Об'єктивна потреба у формуванні такої системи як одного з інноваційних механізмів системи управління державними

фінансами отримала офіційне підтвердження після прийняття в 2005 р. Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 р. [1].

Слід зазначити, що в умовах сьогодення побудова ефективної системи ДВФК (відповідно до існуючої в Україні Концепції [1]), є не лише базовою потребою удосконалення вітчизняної системи управління державними фінансами, а і ключовою передумовою вступу України до Європейського Союзу. До того ж укладення Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році ознаменувало новий етап реформування вітчизняної системи ДВФК і передбачає обмін інформацією, досвідом і найкращою практикою у цій галузі задля підтримки зусиль України щодо забезпечення розвитку цієї системи шляхом її гармонізації з міжнародно визнаними стандартами (ІА, INTOSAI) й методологіями, а також найкращою практикою ЄС щодо внутрішнього контролю (далі – ВК) та внутрішнього аудиту (далі – ВА) в державних органах [6].

У зв'язку з цим необхідно зазначити, що взагалі концепція ДВФК була розроблена Європейською комісією наприкінці 1990-х років і зараз використовується для керівництва і підтримки країн, які прагнуть розвинути сучасні системи державного фінансового контролю. Унікальність цієї концепції полягає у використанні аббревіатури ДВФК (яку вперше було запропоновано Робертом де Конінгом у статті, опублікованій у листопаді 1999 року на форумі SIGMA з питань управління) та у визначенні складових системи ДВФК – внутрішнього контролю (ВК), внутрішнього аудиту (ВА) та їх гармонізації з міжнародними стандартами на центральному рівні [7].

Таким чином, підсумовуючи викладене вище, слід зазначити, що європейська модель системи ДВФК, до якої сьогодні адаптується вітчизняна система ДВФК, базується на відповідальності керівника державного органу і складається з трьох компонентів, які необхідно впроваджувати і розвивати – ВК, ВА та гармонізації на центральному рівні у вигляді створення центрального підрозділу гармонізації ВК і ВА (далі – ЦПГ).

Так, до заходів, які сьогодні вдалося реалізувати у сфері побудови ВК та ВА за європейським зразком, можна віднести: прийняття пакета за-



конодавчих та нормативно-правових актів, які дозволили започаткувати практичну реалізацію реформ, а також базові методологічні засади ВК та ВА; підготовку кадрового потенціалу для започаткування фактично нової для України професії – «державний внутрішній аудитор»; проведення (з 2012 року – на рівні центральних органів виконавчої влади, а з 2013 року – і на регіональному рівні) організаційно-структурних змін щодо утворення служб ВА.

Але, незважаючи на певні здобутки у процесі адаптування системи ДВФК до норм і вимог ЄС, на цьому етапі його розвитку існує коло проблемних питань, а саме: термінологічні проблеми та відсутність у пост-радянських країнах «планової економіки» концепції управлінської підзвітності (внутрішнього контролю) і внутрішнього аудиту; слабкість ключового державного органу, відповідального за проведення єдиної політики у сфері ДФК (Міністерства фінансів) та його недостатня готовність до проведення реформ; культурні й вікові проблеми; перешкоди під час підготовки законопроектів; спротив із боку державного менеджменту середнього рівня та інспекційних органів; недостатня підтримка ЦПП; брак кадрів із досвідом у сфері внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту; нерозуміння керівників органів державної влади глибинної сутності реформ, неусвідомлення ними персональної відповідальності за ефективне функціонування системи ВК, а отже, недостатнє сприйняття ролі ВА; постійні кадрові ротації керівників і працівників підрозділів ВА, які на початковому етапі фактично зводили нанівець усі зусилля з професійної підготовки та не давали можливості досягати високих результатів від реалізації аудиторської функції; слабкість фахової підготовки новопризначених внутрішніх аудиторів і їх постійні намагання компенсувати прогалини аудиторського досвіду [3].

Отже, на сучасному етапі реформування системи ДФК (і, перш за все, системи ДВФК) основними завданнями мають стати: запровадження в органах державного і комунального сектора нової моделі системи ВК; розвиток новостворених служб ВА в центральних органах виконавчої влади, а також продовження утворення служб ВА в системі центральних та місцевих органів виконавчої влади з поступовою заміною інспектування

на ВА; удосконалення кадрового забезпечення служб ВА; удосконалення методології ВА; утворення на базі підрозділу Державної фінансової інспекції (з 28.11.2015 р. – Державної аудиторської служби України) з питань гармонізації ВК і ВА окремого органу (ЦПГ) у складі Міністерства фінансів.

### Література

1. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 № 158. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Концепція розвитку системи управління державними фінансами [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.09.2012. № 633-р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/633-2012>.
3. Король В. М. Сучасний стан та необхідність організаційно-методологічного забезпечення розвитку внутрішнього аудиту в Міністерстві фінансів України / В. М. Король, І. Ю. Чумакова // Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 104–126.
4. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1.08.2013 № 774-р. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/).
5. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
6. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00\\_UkraineEU\\_Association\\_Agreement\\_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_(body).pdf).
7. De Koning, Robert. (1999). PfIC in the context of European Union Enlargement, SIGMA Public Management Forum vol. 6 (Nov/Dec 1999), Paris, France.



УДК 338.242

## НОВІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ БІЗНЕС-ВЗАЄМОДІЇ У ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ

**Довгаль Олена Андріївна** – доктор економічних наук,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин,  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

**Панкова Юлія Миколаївна** – аспірант,  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Глобалізація міжнародної бізнес-взаємодії, ділового спілкування, необхідність безперервної взаємодії учасників бізнесу з державою, збільшення ролі бізнес-контактів на світовому і національному рівні сформували нові вектори структурної трансформації світової економіки. Питання впливу факторів, що визначають тенденції переформатування міжнародних економічних відносин у контексті вдосконалення та підвищення ефективності бізнес-взаємодії, є актуальними для сучасної системи світової економіки.

У зв'язку з цим зростає потреба у проведенні комплексних досліджень генезису індустрії МІСЕ (аббревіатура терміна meetings, incentives, conferences, exhibitions – зустрічі, інсентив / заохочувальні поїздки, конференції, виставки) як елемента світової системи ділового спілкування, визначення її ролі у світовій економіці і процесі інтернаціоналізації як фактора глобалізації форм зовнішньоекономічної діяльності та її впливу на зміни міжнародної бізнес-взаємодії.

Одним із ключових, але при цьому досить маловивчених питань є вплив закономірностей інтернаціоналізації і глобалізації на соціально-економічний розвиток окремих регіонів і груп регіонів різних країн світу. У той же час іншою особливістю розвитку сучасної світової економіки виступає регіоналізація як один із найбільш значущих чинників розвитку світового економічного простору, діалектично взаємодіючих із закономірностями глобалізації.

Національні економіко-господарські системи переживають активний процес подріблення, часто окремі регіони і локально-територіальні

структури грають на світовій арені більш помітну роль, ніж держава в цілому. Спостерігається тенденція інтеграції сусідніх регіонів, що належать до різних держав, у єдині соціально-економічні кластери. У кожного з такого роду кластерів є одна або кілька основних інтеграційних рис. Одним із ключових чинників інтеграції регіональних економік на сьогодні є світова МІСЕ-індустрія.

Поняття «бізнес-туризм», «діловий туризм», «МІСЕ-технології» все частіше зустрічаються в туристичних пакетах, що пропонуються великими туроператорами та event-компаніями (організаторами заходів подієвого характеру). За рекомендацією міжнародних галузевих асоціацій ділового туризму термін «індустрія зустрічей» використовується більшістю фахівців як загальний описовий робочий термін, термін «МІСЕ» також використовується, проте його вживання знижується і замінюється терміном «індустрія зустрічей».

Структурними елементами індустрії зустрічей, або МІСЕ-індустрії, є:

- ▶ ринок зустрічей з метою пошуку партнера, потенційних інвесторів, постачальників, вивчення досвіду роботи, переговорів тощо;
- ▶ інсентив-туризм – поїздки, якими комерційні компанії нагороджують своїх співробітників за високі показники в роботі або стимулюють їх більш продуктивну працю в майбутньому;
- ▶ виставки (exhibitions) – організація відвідувань виставок, торгових ярмарків, бірж для презентації продуктів і послуг з метою стимулювання продажів, у процесі проведення конференцій, семінарів, симпозіумів, форумів, конгресів.

Особливо важливим фактором розвитку сучасної економічної системи в епоху процесів глобалізації та інтернаціоналізації є фактор інноваційності розвитку галузі. Інноваційний характер МІСЕ-індустрії робить істотний сприятливий вплив на розвиток просування регіональної економіки.

Таким чином, процеси глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції національно-регіональних структур, територіальних суб'єктів у світовий економічний простір, перехід від індустріального до постіндустріального (інформаційного) суспільства створюють нові умови для функ-

ціонування і розвитку як всієї світової економіки, так і окремих галузей соціально-економічної структури світогосподарських відносин. В умовах формування ділової інфраструктури, що стимулює підприємницьку активність у регіональному середовищі, відбуваються кардинальні зрушення інтеграційного вектора розвитку економіки. Сфера індустрії зустрічей або МІСБ-індустрії розвивається за своїм, якісно новим шляхом у різних куточках світу, сприяючи формуванню бренда і позиціонуванню регіонів, територій, міст, мегаполісів, національних економік.

### Література

1. Морозова Н. МІСБ-індустрія. Роль інтернаціоналізації МІСБ в процесі глобалізації внешнеэкономической деятельности бизнес-структур / Н. Морозова. LAP LAMBERT Academic Publishing, Saarbrücken, Deutschland, 2014. – 108 p.
2. Уэлс Л. Маркетинг страны: промоушн как средство привлечения иностранных инвестиций / Л. Уэлс., Э. Уинт. – М., 2005. – 305 с/
3. Davidson R. Business Travel: Conferences, Incentive Travel, Exhibitions, Corporate Hospitality and Corporate Travel / R. Davidson. – Essex : FT Prentice Hall, 2003. – 178 p.
4. Nordstrom K. A. The internationalization process of the firm: searching for new patterns and explanations / K. A. Nordstrom. – Stockholm : Stockholm School of Economics, 1990.
5. Oviatt B. O. Toward a theory of international new ventures / B. O. Oviatt, P. P. McDougall // Journal of International Business Studies. – 2005. – Vol. 36. – # 1. – P. 29–41.



## ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Іваненко Олена Володимирівна** – викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Енергоефективність в Україні на сьогодні є одним із стратегічних пріоритетів розвитку [1], успіх у реалізації якого базується на комплексному підході до визначення проблем і завдань її забезпечення. Це означає, що енергоефективність має бути досягнута як на макроекономічному та регіональному, так і на мікроекономічному рівні функціонування соціально-економічних систем, в яких відбувається використання енергетичних ресурсів. Комплексний підхід до забезпечення енергоефективності потребує одночасного дотримання таких умов, як ефективність можливих і наявних енергетичних ресурсів, ефективність діяльності промислових підприємств із використання цих ресурсів, а також ефективність результату – тобто енергоефективність кінцевої продукції підприємств, зокрема машинобудівних. Тому метою роботи є виявлення проблем забезпечення енергоефективності продукції машинобудівних підприємств, а також визначення напрямів їх вирішення.

Оскільки енергоефективність продукції є окремим різновидом ефективності, то доцільно аналіз проблем енергоефективності продукції машинобудівних підприємств провести відповідно до підходів щодо визначення ефективності, наведених ученими В. Пономаренко, І. Гондаревою [2]. Як показано на рис. 1, використання комплексу підходів до визначення енергоефективності, таких як підхід на основі оцінки співвідношення результатів діяльності та енергетичних витрат, підхід на основі здатності системи використовувати свій енергетичний потенціал, підхід на основі теорії ефективності процесу функціонування, підхід на основі концепції сталого розвитку, а також підхід на основі рівня задоволення потреб основних стейкхолдерів, дозволило виявити проблеми забезпечення енергоефективності продукції машинобудівних підприємств.

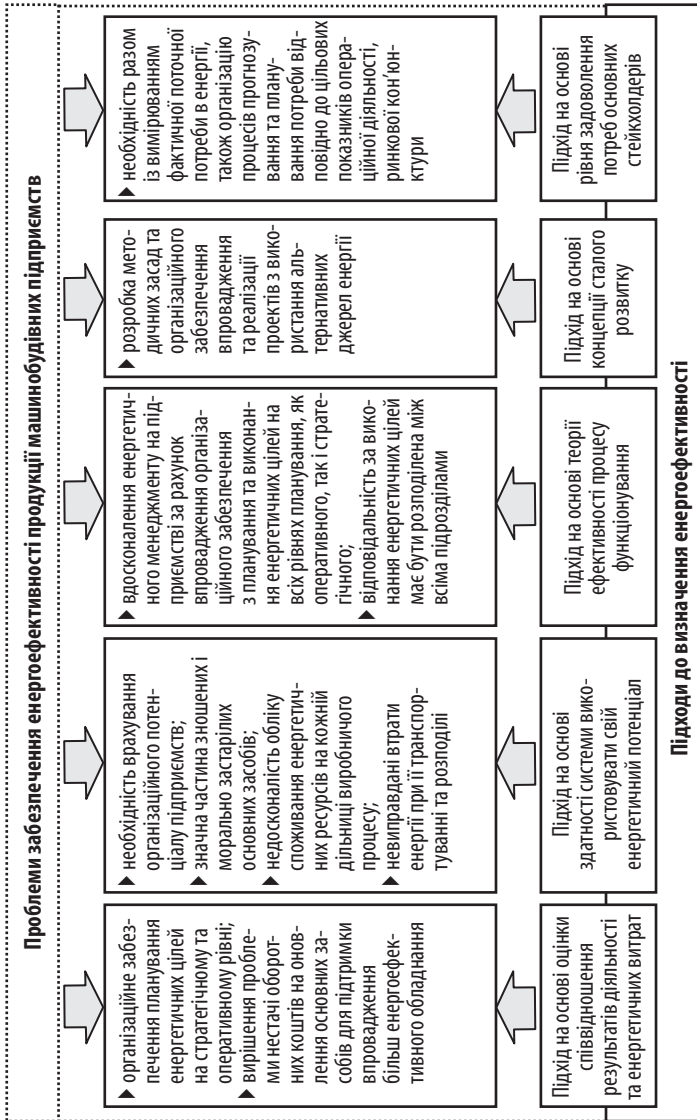


Рис. 1. Проблеми забезпечення енергоефективності продукції машинобудівних підприємств

Основними серед проблем забезпечення енергоефективності продукції машинобудівних підприємств є такі. По-перше, існує необхідність організаційного забезпечення планування енергетичних цілей на різних рівнях управління підприємством, як на стратегічному, так і на оперативному. По-друге, наявна проблема недостатнього врахування організаційного потенціалу промислового підприємства, недосконалість обліку споживання енергетичних ресурсів на кожній ділянці виробничого процесу. Також існує проблема застарілих основних засобів, та пов'язаними із цим невинуватими втратами енергії при її транспортуванні та розподілі у мережах. Особливе місце займає проблема недосконалого енергетичного менеджменту на підприємствах, що проявляється у відсутності організаційного забезпечення з планування та виконання енергетичних цілей на всіх рівнях планування, як оперативного, так і стратегічного, а також у необхідності встановлення та розподілення відповідальності за виконання енергетичних цілей між усіма підрозділами підприємства та окремими виконавцями. Крім того, в рамках підходу на основі концепції сталого розвитку існує необхідність розробки методичних засад та організаційного забезпечення впровадження та реалізації проектів із використання альтернативних джерел енергії, що сприятиме підвищенню енергоефективності машинобудівних підприємств та їх кінцевої продукції. Незначна увага приділяється також проблемі забезпечення енергоефективності, яка визначена в рамках підходу на основі задоволення потреб основних стейкхолдерів. Вона полягає в тому, що поряд із вимірюванням фактичних поточних потреб в енергетичних ресурсах необхідно забезпечувати також організацію процесів прогнозування та планування потреби відповідно до цільових показників операційної діяльності, ринкової кон'юнктури тощо.

Спираючись на отримані результати аналізу та визначені проблеми, можна дійти такого висновку, що рівень енергоефективності кінцевої продукції безпосередньо залежить від того, на якому рівні на підприємстві розвинуто забезпечення енергоефективності, в тому числі організаційне забезпечення, що повинно знаходити вираження через імплементацію процесів організаційного забезпечення енергоефективності на підприємстві. Наявність цих проблем призводить до того, що рівень енергое-



фективності кінцевої продукції машинобудівних підприємств в Україні є достатньо низьким, що підтверджується також результатами оцінювання енергоефективності продукції промислових підприємств електротехнічного та сільськогосподарського машинобудування [3]. Оскільки підприємства, продукція яких має високу енергоефективність, характеризуються функціонуванням і постійним покращенням на них організаційного забезпечення енергоефективності, то можна зробити висновок про те, що важливим і дієвим напрямом вирішення проблеми забезпечення енергоефективності на вітчизняних підприємствах має стати обов'язкове запровадження та використання стандартів енергоменеджменту. У той же час проведений аналіз існуючих систем забезпечення енергоефективності на підприємстві [4] свідчить про те, що, незважаючи на розроблені вимоги до енергоменеджменту на підприємстві, регламенти та процедури, в рамках цих стандартів відсутні рекомендації щодо їх безпосереднього впровадження в умовах функціонування вітчизняних підприємств. Що обумовлює необхідність створення організаційного забезпечення цього процесу.

Таким чином, вирішення виявлених проблем можливо за рахунок вдосконалення організаційного забезпечення енергоефективності, що сприятиме підвищенню енергоефективності кінцевої продукції машинобудівних підприємств. Адаже виконання процедур і регламентів, які передбачені такими стандартами, підвищує ефективність процесу виробництва, а отже, енергоефективність продукції, як кінцевого результату процесу виробництва, знижує втрати енергетичних ресурсів, підвищує відповідність реальних результатів виробничого процесу тим, що закладені в технічних вимогах, та залежать від рівня розвитку техніки та технології в галузі. Напрямом подальших досліджень має стати розробка організаційно-економічного механізму забезпечення енергоефективності продукції машинобудівних підприємств.

## Література

1. Про енергозбереження [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.1994 № 75/94-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.

2. Пономаренко В. С. Структура визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства / В. С. Пономаренко, І. В. Гонтарева // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 86–94.

3. Gontareva I. V. Methodical approach to the evaluation of energy efficiency at enterprises / I. V. Gontareva, O. V. Ivanenko // Економіка розвитку. – 2016. – № 1 (77). – С. 60–69.

4. Іваненко О. В. Дослідження систем забезпечення енергоефективності на підприємстві / О. В. Іваненко // Управління розвитком. – 2015. – № 3. – С. 69–75.



УДК 368.03:005.934

## СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА» І «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ» ДЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

**Корват Олена Валеріївна** – кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління фінансовими послугами,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Непередбачуваність подій через посилення кризових явищ, катастроф, злочинів, внутрішніх і зовнішніх конфліктів змушує кожне підприємство приділяти увагу безпеці ведення бізнесу, зокрема фінансовій безпеці. Для страхових компанії, діяльність яких безпосередньо пов'язана з ризиками, проблема виникнення фінансових загроз посилюється технологічними особливостями страхування, інверсією виробничого циклу, поєднанням страхової діяльності з інвестиційною.

Зважаючи на актуальність вивчення аспектів управління фінансовою стійкістю і безпекою, співвідношення понять «стійкість» і «безпека» у підприємницькій діяльності широко вивчаються науковцями, зокрема

такими як Л. Добрик [2], Л. Коваль [3], О. Сметанюк [8]. Питання фінансової безпеки страховиків знайшли своє відображення у наукових працях Л. Матвійчук [5], Н. Нагайчук [6], О. Рубана [7], проте значно більша кількість досліджень у сфері страхування присвячена стійкості та платоспроможності страхових компаній, серед яких роботи С. Кучерівської, Н. Ткаченко, А. Ширіяна.

Слід зазначити, що практично всі автори звертають увагу на близькість категорій фінансової стійкості і безпеки, їх тісний взаємозв'язок. Спостерігається єдина наукова позиція, що ці поняття не є ідентичними та мають власні ознаки. Водночас думки науковців відносно сутності фінансової безпеки і фінансової стійкості, їх взаємовпливів суттєво різняться. Невирішеними залишаються питання першочерговості управлінських заходів, які мають бути спрямовані на забезпечення фінансової безпеки чи фінансової стійкості. Розв'язання цих завдань неможливе без подолання протиріч у трактуванні досліджуваних категорій.

У результаті наукового дослідження, проведеного автором, було з'ясовано, що стійкість фінансової установи – це її «здатність протягом тривалого часу та при суттєвих негативних ситуаціях зберігати платоспроможність, використовуючи для цього фінансовий, технологічний та управлінський потенціал» [4, с. 7]. При цьому платоспроможність розглядається як здатність фінансової установи виконувати свої зобов'язання в окремий момент часу, а стійкість – як «тривала» платоспроможність у несприятливих умовах дії ризиків. Саме тому вимірювання рівня фінансової стійкості страховика здійснюється шляхом оцінювання сили впливу на фінансовий стан сукупного ризику діяльності через складові, зокрема через специфічні для страхової компанії страхові ризики, до яких відносяться ризики андеррайтингу, витрат, перестраховування тощо [4, с. 7–8; 1, ст. 101–105].

Критичний аналіз наукових робіт на тему фінансової безпеки [2; 3; 5–9] дає авторам змогу визначити фінансову безпеку страхової компанії як комбінацію двох складових:

- ▶ фінансового стану страховика, який характеризується фінансовою рівновагою та наявністю фінансових ресурсів в обсязі, достатньому для виконання своїх зобов'язань (внутрішня складова);

- сукупності умов діяльності страховика, які характеризуються відсутністю загроз (зовнішня складова).

Наведена дефініція дозволяє розглядати фінансову безпеку як статичний результат у конкретний момент часу. Враховуючи це, помилково трактувати категорію «фінансова безпека» як дії, спрямовані на забезпечення фінансової безпеки [5, с. 31] як характеристику фінансового стану у довгостроковому періоді [7, с. 104], або як здатність нейтралізувати чи протистояти загрозам [3, с. 98–99]. Здатність страхової компанії адаптуватись в умовах мінливого середовища і протистояти загрозам є характеристикою категорії «стійкість», а фінансова безпека є лише наслідком функціонування на підприємстві адаптаційних механізмів.

До адаптаційних механізмів, які підтримують «тривалу» платоспроможність страховика, слід віднести наявність у компанії ефективної системи управління, що вимагається Директивою ЄС Solvency II (Платоспроможність II) [1, ст. 40]. Згідно з цією Директивою ефективна система управління має містити, принаймні, системи управління ризиками, внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та забезпечувати виконання ефективної актуарної функції. В рамках системи ризик-менеджменту страхова компанія здійснює власне оцінювання ризиків і платоспроможності [1, ст. 40–50].

У процесі управління ризиками під час регулярного оцінювання їх рівня виявляються підвищені ризики діяльності, які можуть спричинити значні фінансові втрати. На найбільш небезпечних ризиках, що є потенційними загрозами фінансовим інтересам, акцентується першочергова увага в системі управління. Нейтралізація потенційних загроз, їх уникнення, мінімізація, а також пом'якшення їх наслідків є заходами ризик-менеджменту, що спрямовані на забезпечення фінансової безпеки і платоспроможності страхової компанії у майбутньому.

Проте фінансова загроза може існувати не потенційно, а реально. У цьому разі лише ефективність оперативних управлінських рішень менеджменту страховика дозволяє зберегти поточну фінансову безпеку і платоспроможність компанії.

Враховуючи вищезазначене, можна стверджувати, що фінансова стійкість порівняно з фінансовою безпекою є більш широкою категорією. Стійка страхова компанія через дієві адаптаційні механізми нейтралізує вплив реальних і потенційних загроз і, таким чином, зберігає поточний рівень фінансової безпеки і платоспроможності та забезпечує їх у майбутньому. Цим пояснюється більша увага серед науковців і практиків до стійкості страховиків, ніж до їх фінансової безпеки: саме фінансова стійкість страхових компаній регулюється на законодавчому рівні та контролюється державними наглядовими органами.

### Література

1. Директива 2009/138/ЄС Solvency II Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ufu.org.ua/files/zakon/EU/Solvency%20II\\_ukr.doc](http://ufu.org.ua/files/zakon/EU/Solvency%20II_ukr.doc).
2. Добрик Л. О. Фінансова безпека банку як основа його стійкості [Електронний ресурс] / Л. О. Добрик, Г. В. Запорожець // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3116>.
3. Коваль Л. П. Понятійно-категоріальний апарат дослідження фінансової безпеки / Л. П. Коваль // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 95–100.
4. Корват О. В. Формування системи забезпечення пруденційного нагляду за діяльністю зі страхування життя : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. В. Корват. – Харків, 2011. – 20 с.
5. Матвійчук Л. О. Концептуальні аспекти фінансової безпеки страхових компаній / Л. О. Матвійчук // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – № 2. – С. 30–32.
6. Нагайчук Н. Г. Інструментарій управління фінансовою безпекою страховиків / Н. Г. Нагайчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2. – С. 195–198.
7. Рубан О. О. Фінансова безпека страхової компанії як інтегральна характеристика її фінансового стану / О. О. Рубан // Вісник Української академії банківської справи. – № 1. – 2012. – С. 101–105.
8. Сметанюк О. А. Фінансова стійкість в системі фінансової безпеки підприємства / О. А. Сметанюк, С. О. Кругляк Фінансова стійкість в системі фінансової безпеки підприємства // Економічний простір. – 2014. – № 85. – С. 187–196.

9. Фінансова безпека підприємства : навч. посіб. / Т. Б. Кузенко, Л. С. Мартюшева, О. В. Грачов, О. Ю. Литовченко. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 304 с.



УДК 334.716:338.24-026.564

## СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Костіна Ольга Миколаївна** – викладач кафедри менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Реалізації стратегії стійкого функціонування і розвитку передують результати оцінки рівня антикризової стійкості підприємства (АСП), що потребує науково обґрунтованої методики з визначення АСП на постійній основі. Критеріальна оцінка АСП, як свідчать проведені дослідження [2–4], повинна відповідати таким вимогам: об'єктивне розкриття сутності, природи виникнення та рівня антикризової стійкості; здійсненність постійного моніторингу стану підприємства в результаті експрес-аналізу або, в разі необхідності, більш детального, комплексного і поглибленого дослідження; порівнянність груп підприємств однієї галузі різних видів власності та організаційно-правових форм господарювання; доступність і відкритість необхідної інформації із усіх потенційних джерел; можливість співставлення із системою показників, загальноприйнятих для оцінки результатів виробничо-господарської діяльності підприємства.

У попередніх дослідженнях [3; 4] було зазначено, що антикризова стійкість як комплексна категорія характеризує одночасно схильність суб'єкта до виникнення й поглиблення кризи поточної діяльності та здатність до забезпечення і відновлення стійкого функціонування у майбутньому.

Оцінку схильності до кризи, можливості відновлення та забезпечення сталої діяльності рекомендується здійснювати за показниками, відібраними за групами функціональних складових – виробничо-управлінська та фінансово-економічна (рис. 1), які більш детально розглянуті у роботі [4].

Згідно з першим етапом за двома групами функціональних складових був сформований набір показників (43 показники) на основі детального аналізу та дослідження 30 джерел [1; 2; 4–7], у яких розглядаються питання антикризового управління, оцінки рівня економічної стійкості та кризи, схильності до банкрутства тощо. Попередній відбір дозволив виявити деякі невідповідності меті дослідження та можливості її практичної реалізації, а саме: дублювання серед показників; обмеженість у використанні; відсутність вхідних даних і доступу до інформації тощо. У зв'язку з цим на другому етапі рекомендується зробити остаточний вибір показників за функціональними складовими з урахуванням системи обмежень, економіко-математичного інструментарію та експертних оцінок із метою визначення рейтингу показників оцінки антикризової стійкості промислового підприємства (рис. 2).

Запропонований перелік показників є базою для розробки і практичної апробації методичних положень щодо оцінки АСП, які вміщують розрахунок інтегральних показників за такими функціональними складовими: техніко-технологічна, рівень організації, кадрова, фінансова, прибутковість, ліквідність. Розробка методичного підходу для узагальнюючої оцінки антикризової стійкості промислового підприємства є наступним етапом дослідження.

## Література

1. Коняшова А. В. Показатели оценки функциональных составляющих экономической устойчивости развития предприятия / А. В. Коняшова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 8 (299). – С. 123–128.
2. Костіна О. М. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства / О. М. Костіна, О. Є. Майборода // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – Суми : Вид-во СумДУ. – 2012. – № 4. – С. 91–97.

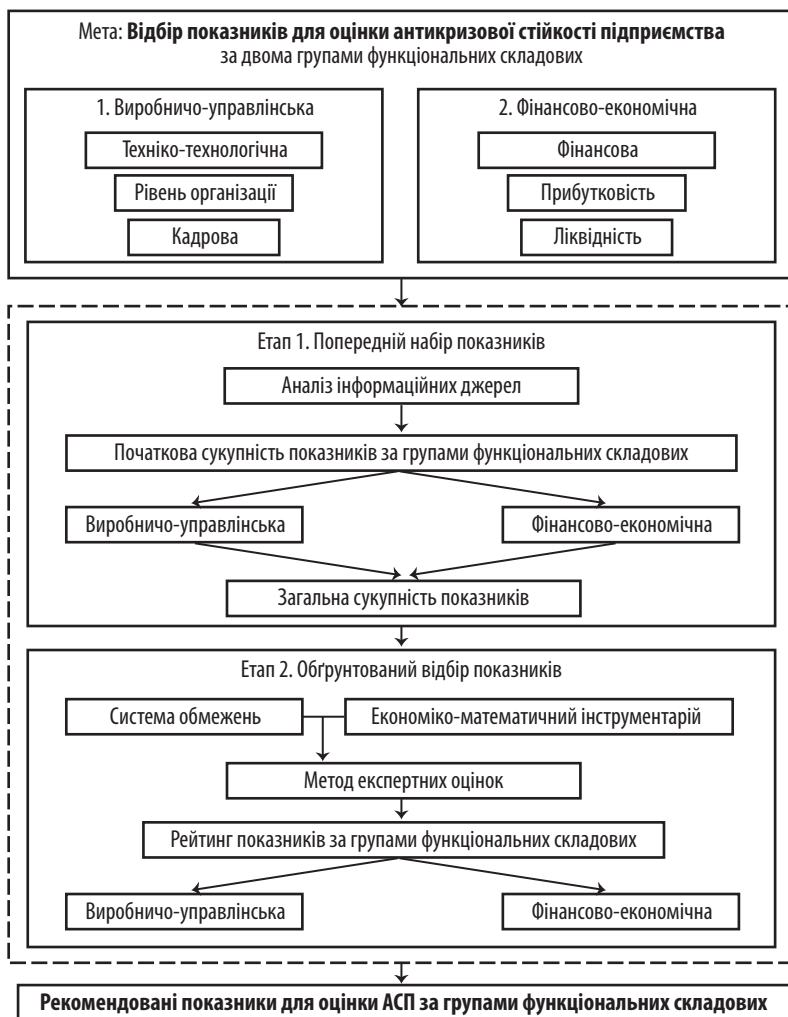


Рис. 1. Послідовність відбору показників оцінки АСП за функціональними складовими



Секція 1. ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

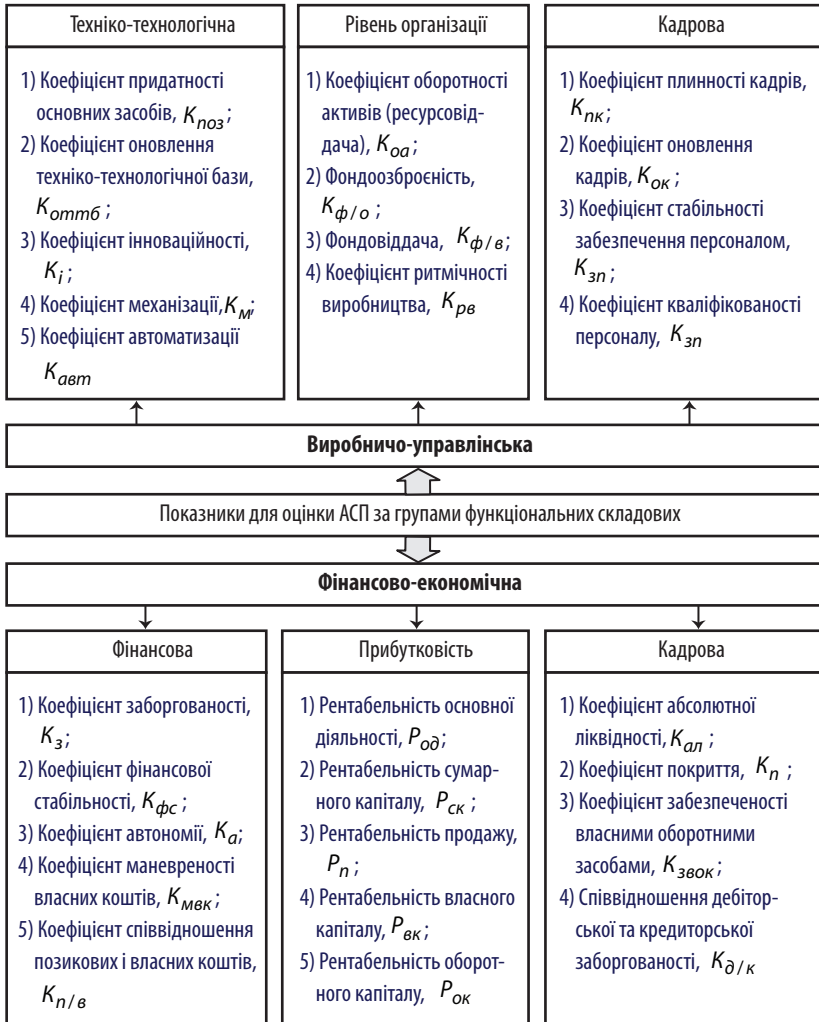


Рис. 2. Рекомендовані показники для оцінки АСП

3. Костіна О. М. Система антикризової стійкості промислових підприємств / О. М. Костіна // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції та актуальні питання соціально-економічного розвитку підприємств». Тези доповідей. Ч.1. – Харків : ХНУБА, 2013. – С. 108–112.

4. Коюда В. О. Напрями та складові оцінювання антикризової стійкості промислового підприємства / В. О. Коюда, О. М. Костіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – 2015. – Вип. 2 (12), Т. 2. – С. 39–47.

5. Пельмская О. В. Формирование комплексного показателя устойчивого развития строительного предприятия [Электронный ресурс] / О. В. Пельмская // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». – 2012. – № 3 (39). – Режим доступа : <http://uecs.ru/ru/uecs-39-392012/item/1153-2012-03-20-06-30-56>.

6. Смолякова О. М. Формування системи показників оцінювання економічної стійкості підприємства / О. М. Смолякова // Бізнес Інформ. – 2010. – № 10. – С. 282–286.

7. Тхор С. А. Методические подходы к оценке экономической устойчивости предприятия / С. А. Тхор // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Ч. 2. – 2004. – № 10 (80). – С. 199–204.



УДК 338.246.025.2

## РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

**Кривцова Т. О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри контролю і аудиту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Владімірова Н. П.** – аспірант кафедри контролю і аудиту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Важливою особливістю сучасного етапу розвитку економіки України є її інтегрованість у світовий економіко-правовий простір, який за-

раз знаходиться у складних умовах подолання фінансово-економічної кризи. У зв'язку з чим подальший розвиток економіки країни проходитиме, очевидно, в умовах надзвичайно жорсткого обмеження державних фінансових ресурсів. Тому на цьому етапі модернізація управління державними фінансами як в цілому, так і державного фінансового контролю (далі – ДФК) зокрема є одним із пріоритетних завдань економічної політики держави, яка переживає гостру політичну та фінансово-економічну кризу одночасно.

До того ж слід зазначити, що Україна прагне набути статусу кандидата до вступу в Європейський Союз і дотримується курсу на всебічне входження у політичний, правовий та економічний простір європейської спільноти. Це підтверджує укладення Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році, а також розроблена Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [1; 2].

Окрім виконання інших умов, це потребує реформування системи ДФК шляхом її гармонізації із стандартами ЄС у сфері ДФК, а також посилення інституціональної ролі Міністерства фінансів України (далі – МФУ) як головного органу, що формує політику у сфері ДФК і забезпечує її реалізацію в системі центральних органів виконавчої влади.

В Україні процес реформування системи ДФК триває вже більше 20 років, але офіційно його початком слід вважати 2005 рік – рік прийняття Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 р. [3].

Позитивний досвід розбудови ефективних систем ДФК у розвинутих країнах доцільно перейняти для реформування системи ДФК в Україні, оскільки на часі запровадження системи, яка сприяла б підвищенню ефективності державного управління та запобігала фінансово-бюджетним порушенням.

З погляду доцільності застосування позитивного досвіду країн ЄС у процесі розвитку системи ДФК України можна так систематизувати основні положення щодо функціонування сучасних європейських моделей систем ДФК.

По-перше, це наявність у європейській моделі функціонування системи ДФК зовнішнього незалежного контролю з боку Вищого органу контролю державних фінансів країни. В Україні таким органом виступає Рахункова палата – постійно діючий орган контролю, який організований і функціонує при Верховній Раді України (парламенті) та є підзвітним йому. Як найвищий орган парламентського контролю в Україні, Рахункова палата здійснює свою діяльність самостійно і незалежно від яких-небудь державних органів. Керуючись чинними законодавчими і нормативно-правовими актами, Рахункова палата здійснює нагляд і контроль своєчасності і законності виконання дохідної та видаткової частин державного бюджету.

Проте оскільки в розвинених країнах (із схожим з Україною державним устроєм) уряд відповідає перед парламентом за управління, впровадження і контроль політики, то на урядовому рівні повинна функціонувати своя система контролю, яка супроводжує процеси бюджетування, процедури обліку, заходи ВК та аудиту для попередження випадків шахрайства та корупції.

У зв'язку із чим другою (і дуже важливою, особливо для країн-кандидатів вступу до ЄС) складовою систем ДФК розвинутих країн Європи є підсистема державного внутрішнього фінансового контролю (далі – ДВФК), основними складниками якої є внутрішній контроль (далі – ВК) (або фінансове управління та контроль); внутрішній аудит (далі – ВА) та гармонізація на центральному рівні системи внутрішнього фінансового контролю.

Так, згідно з європейською моделлю, ВК – це контроль, що організований та здійснюється на рівні розпорядника бюджетних коштів і тісно пов'язаний із системою управління ризиками в державному органі (установі, організації). Це базовий рівень побудови сучасних європейських систем. Здійснення ВК – одна з основних функцій керівників, які відповідають за витрачання бюджетних ресурсів. У державному секторі чітко визначено відповідальність керівника у своїй та підвідомчих установах, а також перед зовнішнім органом фінансового контролю, переважно з питань витрачання бюджетних коштів і досягнутого результату діяльності. У демократичних системах державного управління важливим еле-

ментом системи ВК є загальна відповідальність міністрів перед парламентом і громадськістю.

Щодо ВА – другого елементу системи ДВФК, то слід зазначити, що, окрім ретельно організованого ВК (першої складової моделі системи ДВФК європейського зразка), в усіх міністерствах більшості країн ЄС створюють підрозділи ВА, які перевіряють діяльність безпосередньо апарату міністерств і підзвітних їм організацій. Тобто діяльність служб ВА націлена, перш за все, на підвищення ефективності ВК, якості складання управлінської звітності та на надання рекомендацій щодо підвищення результативності діяльності бюджетної установи. Підрозділи внутрішнього державного аудиту звітують про результати перевірок відповідному міністру. Також усі внутрішні аудиторські служби звітують перед органами зовнішнього контролю [4].

Гармонізація ВК та ВА в державних органах (як третя складова моделі системи ДВФК європейського зразка) являє собою діяльність спеціального підрозділу (як правило, при Міністерстві фінансів) – центрального підрозділу гармонізації (далі – ЦПГ) з наглядом і координації ВК і ВА шляхом методологічного забезпечення, проведення аналізу та моніторингу процесів їх організації, функціонування і розвитку. Основною метою гармонізації слід вважати забезпечення ефективного та прозорого функціонування систем ВК та ВА в органах державного і комунального секторів економіки.

Таким чином, виходячи з наведеного вище, враховуючи передовий досвід країн Європи, розвиток ДФК в Україні має відбуватися за двома напрямками. По-перше, у напрямі розвитку ДВФК шляхом його гармонізації з міжнародно визнаними стандартами (ІІА, INTOSAI) й методологіями, а також найкращою практикою ЄС щодо внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в державних органах. По-друге, у напрямі розвитку зовнішнього фінансового контролю (з боку Рахункової палати України), метою якого є підвищення ефективності зовнішнього контролю та аудиту державних фінансів шляхом імплементації стандартів Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) і кращих міжнародних методик [5].

### Література

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00\\_UkraineEU\\_Association\\_Agreement\\_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_(body).pdf).
2. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
3. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [ Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 № 158. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Любенко А. М. Концептуальні засади державного фінансового контролю відповідно до міжнародних стандартів : монографія / А. М. Любенко. – Київ : УБС НБУ, 2014. – 406 с.
5. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1.08.2013 № 774-р. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/).



УДК 343.37:330.101:316.347

## НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕНТАЛІТЕТ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА

**Мажник Наталя Андріївна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри соціології та психології управління,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Мажник Лідія Олександрівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Сьогодні знищення тіньової економіки є стратегічним напрямом державної політики і підтверджується Законом України «Про основи національної безпеки України» [1], відповідно до ст. 7 якого неформальна економічна активність у національній економіці визнана однією із загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері. За даними Міжнародного центру перспективних досліджень спостерігається стрімке зростання частки тіньового сектора економіки України починаючи з 2011 р. по сьогодні відповідно до різних методик оцінювання інтегрального показника рівня тіньової економіки [2]. Це підтверджується останніми розрахунками експертів. Рівень тіньової економіки сягає 60 % ВВП в останні два роки.

Актуальність дослідження такого явища, як тіньовий сектор економіки, набуло великого значення за останні роки, коли масштаби тіньових процесів досягли межі, за якою вони почали становити реальну загрозу, що здійснює суттєвий негативний за своїми наслідками вплив на розвиток національної економіки.

Сучасні дослідження причин виникнення тіньової української економіки спираються на психологічні аспекти її зростання, що пов'язані із особливостями менталітету українського народу, у зв'язку з чим тема дослідження є актуальною.

Мета дослідження полягає у виявленні взаємозв'язку між особливостями українського менталітету і причинами розвитку тіньової економіки.

Об'єднуючи раціональне і підсвідоме, чуттєве і логічне, ціннісні та інші переконання, менталітет відображає спосіб та характер, метод суспільного і групового мислення, характеризує стійкий стан умонастроїв суспільного та групового суб'єкта політики.

В політиці менталітет визначають як сукупність стійких, загальнопоширених у тій або іншій соціальній спільності, групі уявлень, що відображають особливе бачення політичної та соціальної реальності людей, які належать до неї [3, с. 600]. Але найбільш повним є таке поняття менталітету, як: стійкий спосіб специфічного світосприйняття, характерний для великих груп людей (етносів, націй, соціальних прошарків), що обумовлює особливість способів їх реагування на явища оточуючої дійсності, поєднує людей у соціальні та історичні спільноти.

Слід зазначити, що питання особливостей українського менталітету розглядали такі відомі діячі української культури: М. Костомаров, І. Нечуй-Левицький, Т. Шевченко, Д. Чижевський, який наразі виділяє основні риси психічного укладу українця, серед них – емоційність, сентименталізм, чутливість і ліризм, індивідуалізм і прагнення до свободи [4, с. 103].

Культура народу формується під впливом національного мислення. В окремих культурних пам'ятках, як вербальних, так і невербальних, відображаються особливості національного мислення. Будь-якому національному суспільству притаманні особливості та парадокси національного мислення і поведінки. Український соціум також має чимало специфічних етносоціальних і традиційних характеристик. Їх не можна назвати поганими чи гарними – вони просто є українськими. Українцям, зокрема, притаманні такі якості: емоційність, що інколи сягає рівня агресії; культ сім'ї, що доволі часто перетворюється в активно декларований стиль життя «моя хата з краю, я нічого не знаю»; гостинність, що подекуди має катастрофічні наслідки, серед яких – алкоголізм – один із найнебезпечніших наслідків.

Існує велика кількість типологій причин виникнення тіньового сектора. Наприклад, Ф. Шнайдер виділяє такі три типи причин [5]:



1. Тягар прямих і непрямих податків, як фактичних, так і потенційних. Податковий тягар є найбільш впливовою причиною виникнення та зростання тіньового сектора, що обґрунтовано численними розрахунками досліджень.
2. Тягар регулювання як спосіб вираження довіри до діяльності уряду за усіма видами його функціонування.
3. Податкова мораль. Ця причина стосується готовності окремих підприємців платити податки в потрібному об'ємі та в необхідний час. Зниження податкової моралі призводить до збільшення розмірів тіньового сектора.

Науковці виділяють, окрім західного переліку причин виникнення і розвитку тіньової економіки, також вітчизняний перелік. Зокрема на сьогодні спостерігається зростання тінізації економіки України, обумовленої такими причинами [6, с. 50; 7]:

- ▶ змінами в економіці (інституційними та структурними), які відбуваються в процесі реформ;
- ▶ процесами зменшення платоспроможності населення;
- ▶ недосконалістю податкової системи, коли надзвичайно високі ставки податків зумовили такий стан, коли суб'єкти господарювання змушені приховувати свої доходи;
- ▶ корупцією, яка розглядається не як окреме економічне явище, а як складова тіньової економіки України і одна з основних причин її зростання.

Отже, кожна із причин тіньової економіки не просто взаємопов'язані одна з одною, а й детерміновані особливостями менталітету. Однією з причин тіньової економіки України визначають історичну обумовленість. Це означає, що обсяг тіньової економіки, як і ВВП, не з'явився не звідки, а десятиліттями накопичувався і розвивався. Відправною точкою зростання тіньового сектора вітчизняні вчені визначають СРСР, коли через постійний дефіцит і бюрократію в Україні набула активного розвитку корупція.

Тіньовий сектор – істотна характеристика певної економічної системи. Він становить значну проблему навіть для країн зі стабільною еконо-

мікою. У транзитивних державах, до яких належить Україна, це питання заслуговує на особливу увагу, оскільки тут нелегальна економічна активність часом досягає розмірів, що загрожують національній безпеці.

В сучасних умовах спостерігається зростання тіньової економіки не тільки в Україні через порушення податкової моралі, а і навіть в економічно розвинених країнах. Варто зазначити, що у США в окремі роки «податковий пролом» перевищував дефіцит федерального бюджету.

Таким чином, дослідження основних рис менталітету українців і виявлення специфічних його особливостей обґрунтовує причини розвитку тіньової економіки, що досягла в наш час загрозливих масштабів, та пояснює їх взаємозв'язок і тісний взаємовплив.

### Література

1. Про основи національної безпеки України [Електронний ресурс] : Закон України від 19.06.2003 № 964-IV. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
2. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс] / А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень. – Режим доступу : [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf).
3. Горлач М. І. Політологія: наука про політику : підручник для студентів ВНЗ / М. І. Горлач, В. Г. Кремень. – Київ : Центр учб. літ., 2009. – 840 с.
4. Чижевський Д. Нариси з історії філософії на Україні / Д. Чижевський. – Київ : Вид-во Орій при УКСП Кобза, 1992. – 230 с.
5. Schneider F. The shadow economy: a challenge for economic and social policy [Електронний ресурс] / F. Schneider, D. Enste. – Режим доступу : [www.econ.jku.at/Schneider](http://www.econ.jku.at/Schneider).
6. Мазур І. І. Детінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України / І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3 (8). – С. 76–83.
7. Мазур І. І. Детінізація економіки України: теорія та практика / І. І. Мазур. – Київ : ВПЦ «Київський університет», 2006. – 329 с.



УДК 005.92:005.51:519.86

## ОЦІНКА ВЕЛИЧИН БЕЗЗБИТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ

**Маларець Людмила Михайлівна** – доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри вищої математики і економіко-математичних методів,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Мочона Людмила Григорівна** – аспірант,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Однією з необхідних умов функціонування вітчизняних промислових підприємств є забезпечення ефективності їх виробничо-господарської діяльності. Спрямованість України на євроінтеграцію та подолання кризових ситуацій, що мають місце в економіці, націлюють промислові підприємства на чіткі критерії ефективності, а саме досягнення ефекту, оптимальності у використанні ресурсів, мінімуму затрат та виконання поставлених завдань для збереження стійкості на ринках. Одним зі шляхів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства є удосконалення управління нею на основі впровадження нових підходів, методів та інструментів, що забезпечують функції управління. За таких обставин здатність підприємства вчасно та об'єктивно здійснювати оперативний контролінг тенденції, що складаються в підсистемах виробничо-господарської діяльності, стає однією із визначальних умов формування стабільних чинників ефективності, що позитивно впливають на її підвищення.

Відмінною особливістю оперативного контролінгу є реалізація оперативного планування, оперативного контролю та оперативного регулювання поточної виробничо-господарської діяльності підприємства на основі застосування спеціальних інструментів, таких як АВС-аналіз, аналіз обсягів замовлень, оптимізація обсягів замовлень при закупці, аналіз величин у точці беззбитковості, метод обчислення сум покриття, аналіз вузьких місць, які виникають на підприємстві, методи обчислення інвестицій, обчислення виробничого результату за короткотерміновий період,

оптимізація розмірів партії продукції, кола якості, аналіз знижок, аналіз сфер збуту, функціонально-вартісний аналіз, XYZ-аналіз [1; 2].

У процесі аналізу основних інструментів оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності було виявлено їх переваги та недоліки. Перевагами використання оцінювання точки беззбитковості як одного із основних інструментів оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства є оперативне порівняння витрат і доходу, контроль за допустимими межами відхилень величин беззбиткової діяльності, визначення напрямів усунення критичних відхилень, а також можливість визначення величин беззбиткової діяльності як для підприємства в цілому, так і за окремими видами продукції, що виробляється на ньому.

Для апробації щодо оцінювання точки беззбитковості як інструменту оперативного контролінгу використано дані щодо виробництва та реалізації основних видів продукції підприємства ТОВ «Машгідропривод», яке є одним з найбільших виробників гідроциліндрів.

Для оцінювання точки беззбитковості за видами продукції рекомендовано будувати парні регресійні залежності. Для отримання рівнянь залежностей за допомогою статистичного пакета Statgraphics Centurion були обчислені лінійні парні регресійні моделі залежностей загальних витрат  $TN$ , загальних змінних витрат  $VN$ , загальних постійних витрат  $FN$  та доходу від реалізації  $TR$ . Статистична якість усіх обчислених моделей була перевірена завдяки статистичним критеріям [3].

На основі проведених розрахунків встановлено, що беззбитковий обсяг продажів гідроциліндрів 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т на підприємстві протягом періоду дослідження дорівнює 48 одиниць, при цьому ціна за один гідроциліндр цього виду становить 1817,51 грн.

Натомість для здійснення оперативного контролінгу важливо визначити точку беззбитковості з урахуванням змінення обсягів продажів продукції в перспективних періодах. Тому слід обчислити прогнозні значення обсягів продажів гідроциліндрів 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т, загальних змінних витрат, загальних постійних витрат, загальних витрат на виробництво цього виду продукції позначимо та доходу підприємства від

реалізації цього виду продукції на три наступні періоди – тобто місяці. Для визначення прогностичних значень даних показників необхідно обчислити криві зростання [4, с. 90].

Рівняння кривої зростання обсягів продажів продукції ( $Q$ ):  
 $Q = \sqrt{52117,1 - 12,7t^2}$ . Прогнозні значення цього показника на наступні три місяці такі: на 1-й місяць – 155, на 2-й місяць – 151, на 3-й місяць – 147. Таким чином, у наступні три місяці прогнозується скорочення обсягів продажів циліндрів цього виду.

Рівняння кривої зростання загальних змінних витрат ( $VC$ ):  
 $VC = 70633,6 - 7,9t^2$ . Прогнозні значення даного показника на наступні три місяці такі: на 1-й місяць – 53161,9, на 2-й місяць – 52410,6, на 3-й місяць – 51643,4. Отже, в наступні три місяці прогнозується також скорочення загальних змінних витрат на підприємстві.

Рівняння кривої зростання загальних постійних витрат ( $FC$ ):  
 $FC = (205,6 + 1,8t)^2$ . Прогнозні значення цього показника на наступні три місяці такі: на 1-й місяць – 85551,4, на 2-й місяць – 86636,9, на 3-й місяць – 87729,3. В наступні три місяці прогнозується також збільшення загальних постійних витрат на підприємстві.

Отже, беззбитковий обсяг продажів гідроциліндрів 16ГЦ.100/50. ППДр.000.01-250 сх/т на підприємстві протягом періоду дослідження з урахуванням прогнозу на три наступні місяці становить 90 одиниць, при цьому ціна за один гідроциліндр цього виду має становити 1134,69 грн. Таким чином, з урахуванням прогнозу обсягів реалізації циліндрів цього виду підприємство може істотно зменшити на них ціну, але при цьому обсяги реалізації мають становити не менше 90 одиниць на місяць. Маржинальний прибуток за цим видом продукції дорівнює 137806,17 грн, при цьому цільовий прибуток становить 34367,17 грн, запас фінансової безпеки надзвичайно великий, і підприємство не має ризиків щодо випуску гідроциліндрів 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т.

Для здійснення оперативного контролінгу на підприємстві слід оцінити точку беззбитковості за всіма основними видами продукції, що виробляє підприємство. При цьому отримуються обсяги виробництва кож-

ного виду продукції підприємства з урахуванням можливості реалізації в майбутніх періодах.

Отже, за допомогою пропонованого методичного забезпечення оперативного контролінгу щодо оцінювання точки беззбитковості у виробництві та реалізації продукції доцільно обґрунтувати планові значення основних показників для здійснення оперативного планування, надавати об'єктивні дані для проведення оперативного контролю та оперативного регулювання поточної виробничо-господарської діяльності підприємства.

### Література

1. Анискин Ю. П. Планирование и контроллинг : учебник / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова. – М. : Омега, 2003. – 280 с.
2. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга / Х. Й. Фольмут ; пер. с нем. – М. : Омега, 2007. – 128 с.
3. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 430 с.
4. Погорєлова Т. О. Як досягти точки беззбитковості / Т. О. Погорєлова // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 32 (1075). – С. 89–93.



UDK 336.011

## COMPARATIVE ANALYSIS OF PRECONDITIONS OF BUILDING THE INSTITUTIONAL STRUCTURE OF FINANCIAL SYSTEM IN THE REGION

**Medvedieva Irina** – PhD (in Economics),  
Associate Professor of Department of Financial Services Management,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Ahapova Mariia** – PhD (in Economics),  
Associate Professor of the Department of Finance,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

In time when crisis conditions are escalating, the special attention is required to the issue of relations between the state and regions and the impact of their interaction on enterprises. The problem of effective public policy at the meso-level is one of the main tasks of the country's Government. It is confirmed by legislative acts of recent years, which emphasize on spontaneous, unregulated policy of central and local governments, as well as considerable differentiation of development and degree of protection of interests of regions, which is one of the most influential factors in terms of functioning of each entity and Ukraine's economy in general.

The development of theoretical and practical issues of managing financial development was highlighted by such domestic scientists as B. Samorodov [1], O. Snizhko [2], and O. Suntsova [3].

In view of request of the Ukrainian society in decentralization of the government and the insufficient level of financial support of this process, the special attention of scientists should be paid to the formation of the concept of financial development of local government entities. Thus the target of the work is to determine prerequisites of building the institutional structure of the financial system in the region.

The results of analysis of literature sources [4–6] concerning interpretation of the essence of the concept «development», allows making a conclusion that development of any system is transition to more qualitative state

through complication of its structure which is characterized by the absence of contradictions between form and content.

As for the financial development, the study of current views on the essence of studied concept performed by authors [1–3; 7; 8] revealed the difference in the vision of key features of the concept «financial development» by domestic and European scientists. Ukrainian scientists [1–3] associate financial development with the development of financial system only both at the macro and micro level of economy. Foreign scientists [7; 8] in their turn while studying financial development base on the predominant role of financial intermediation being the instruments of access to capital markets and financial services. According to the authors, such differences in interpretation of studied concept is based on the weakness of institutional aspects of the formation of capital markets in Ukraine, prevalence of fiscal leverage in the distribution functions of finance, which together prevents proper functioning of financial market. At that time the main focus of financial integration of the European Union is an association of banking and capital markets for economic development. Thus, summarizing of theoretical studies of many Ukrainian and foreign scientists allowed to define the essence of the concept «financial development» as a process of transition of financial system to a new quality through complication of its institutional structure which will contribute to strengthening the usage efficiency of traditional capital market instruments and financial services for improvement the efficiency of formation, distribution and redistribution of financial resources. Shifts of emphasis from administrative and fiscal component of distribution function of finance towards mechanisms of market regulation will facilitate harmonization of modern requirements for the content of financial relations with the form of their implementation [9].

Basing on the proposed interpretation of the nature of financial development in order to determine the sequence of its flow it is necessary to determine the “initial conditions”. Regarding the level of local government it means to determine the level of openness of the financial system and the level of financial self-sufficiency of the region. The openness of the financial system is characterizes by the ability of local governments to raise additional funds



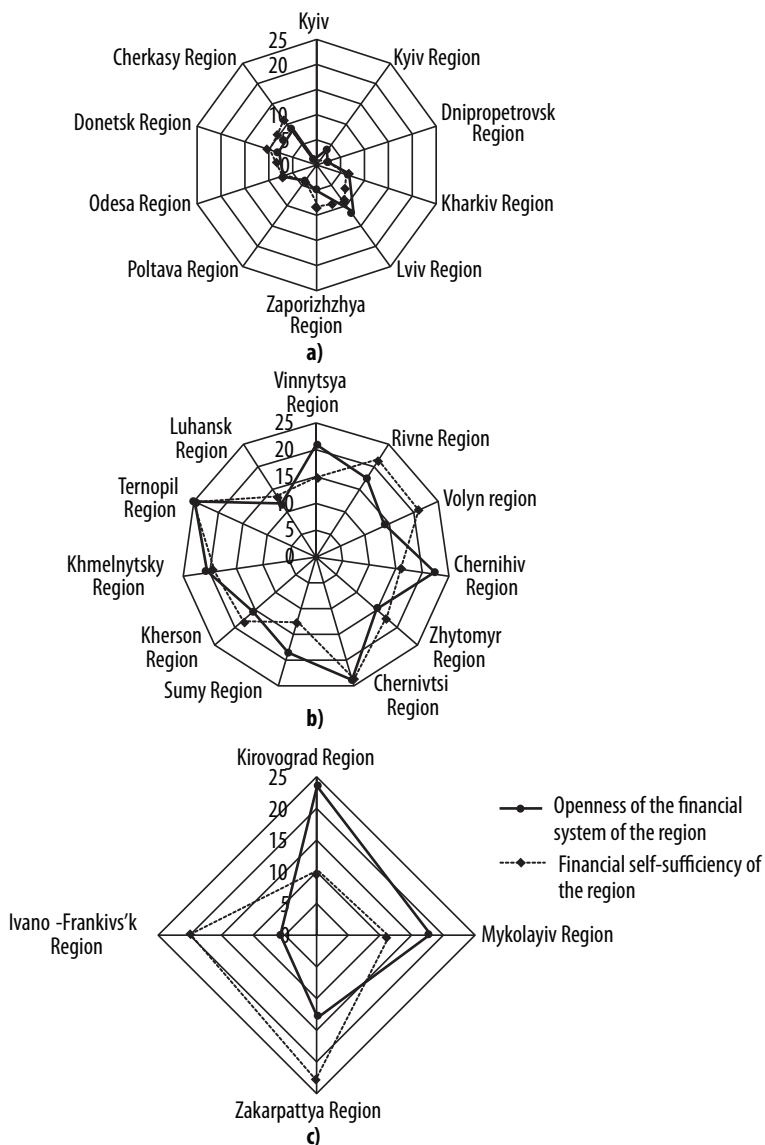
through foreign direct investment to the region (index: foreign direct investment (equity) per capita). Financial self-sufficiency of the region is the ability of the region to generate sufficient financial resources (index: level of local budgets (without transfers) per capita). Graphic representation of regions distribution in terms of definite criteria was built by authors according to the ballroom ranking of regions [10] and is shown in Fig. 1.

As shown in Fig. 1, Ukrainian regions were divided into three groups. The first group (10 regions – see Fig. 1.a)) includes regions with high level of openness and self-sufficiency of the financial system (ranked not lower than 12th by both criteria). The second group (11 regions – see. Fig. 1.b)) consists of regions with low levels by both criteria (the ranking below 12th). The third group includes four regions with low level by one of the criteria while high level by the other (see. Fig. 1.c)). Thus, basing on nature of the proposed criteria and essence of the concept of financial development it can be stated that regions from the first group have the most favorable conditions for development of institutional structure of their financial systems.

A further line of research involves development of a mechanism of building the institutional structure of the financial system in the region.

## Literature

1. Самородов Б. В. *Методологія управління фінансовим розвитком банку* : монографія / Б. В. Самородов. – Київ : УБС НБУ, 2012. – 307 с.
2. Сніжко О. В. *Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз* : монографія / О. В. Сніжко. – Київ : Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка, 2009. – 815 с.
3. Сунцова О. О. *Фінансові аспекти соціально-економічного розвитку держави та її регіонів* : монографія / О. О. Сунцова. – Київ : УкрІНТЕІ, 2009. – 299 с.
4. Kuznets S. *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread* / S. Kuznets. – New Heaven : Yale University Press, 1966. – 546 p.
5. Todaro M. P. *Economic Development* / M. P. Todaro, S. C. Smith. – New York : Pearson Education, 1977. – 832 p.
6. Архангельский Г. А. *Метод ограниченного хаоса [Electronic resource]* / Г. А. Архангельский. – Access Mode : <http://www.improvement.ru/bibliot/ogrchaos/index.shtml>.



**Fig. 1. Distribution of regions in terms of openness of the financial system in the region and its financial self-sufficiency**

7. The Financial Development Report 2010 [Electronic resource] // World Economic Forum, 2010. – 420 p. – Access Mode : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_FinancialDevelopmentReport\\_2010.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2010.pdf).

8. Dorucci E. Domestic financial development in emerging economies: evidence and implications [Electronic resource] / E. Dorucci, A. Meyer-Cirkel, D. Santabarbara // Occasional paper series. – № 102. – 2009. – Access Mode : <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp102.pdf>.

9. Medvedieva I. Categorical basis of financial development process / I. Medvedieva, M. Aharova // Economic Annals-XXI. – 2015. – № 7–8. – P. 78–81.

10. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 р. [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/03/Reytingova-otsinka-za-sichen-gruden-2015-roku-prezentatsiyni-materiali1.pdf>.



УДК 330.341.2

## ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

**Миколенко Олена Петрівна** – кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки підприємства,  
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Поглиблення інтеграційних процесів потребує реформування економічної системи та адаптації її елементів до змін екзогенних і ендогенних факторів. В Україні інтеграційні процеси ускладнюються тим, що ще не вибудований цілісний ринковий механізм із властивими ефективно функціонуючими інститутами. Інститути, а саме функції, які вони виконують, з одного боку, конституують економічну реальність у діючі інститути, з іншого – є носіями адаптаційного потенціалу. Тобто будь-які зміни від-

бувають в умовах збереження цілісності економічної системи та емерджентності – появи якісно нових властивостей у процесі адаптації. Під час інституційного реформування саме остання властивість є важливою та найменш прогнозованою, оскільки поява нових ознак є наслідком унікальних і специфічних властивостей інституційної системи, які й обумовлюють успішність пристосовуваності господарської системи до будь-яких змін.

Розглядати адаптацію економічної системи поза орієнтацією на її суб'єктність не можна, оскільки саме поведінка та реакція економічних суб'єктів, держави, наднаціональних інститутів визначають напрями змін. Тому інституційну адаптацію будь-якої економічної системи можна уявити через суб'єктно-орієнтовані інституційні зміни, які й забезпечують узгодженість реакцій учасників системи на порушення рівноваги. Такі зміни неподільно пов'язані із суб'єктністю економічної системи, яка є результатом відтворення та реалізації ідентичності в умовах сформованих ціннісно-інституційних основ. Схематично логіку інституційної адаптації можна навести у вигляді рис. 1.

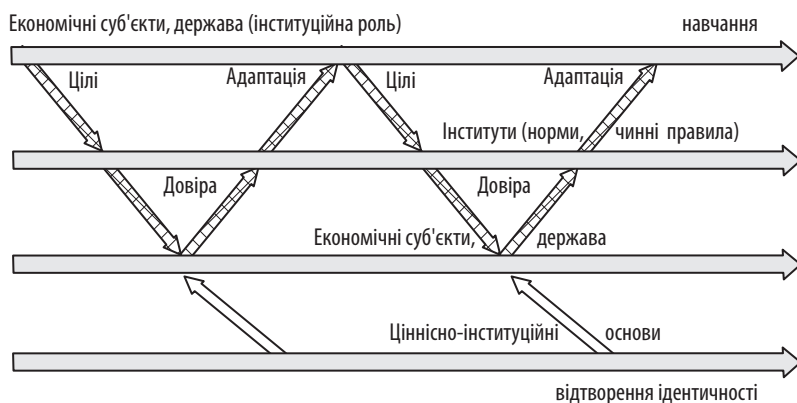


Рис. 1. Логіка узгодженої інституційної адаптації

Наприклад, британські й американські менеджери є найменш схильними довіряти колегам в інших фірмах, з якими їм доводиться мати справу, ніж у випадку з японськими менеджерами. Оскільки японська культура

культивує відносини, побудовані на довірі, в тому числі в бізнесі [5, с. 7]. Тому транснаціональні корпорації в цих країнах мають різну структуру виробничих відносин.

Під час такої адаптації критичним є збереження та відтворення ідентичності суб'єкта. Втрата ж ідентичності призводить до хаотизації відносин у процесі реформування та змін. Зокрема, англійський прем'єр-міністр зазначає, що швидкість і глибина системних змін у світі така, що адаптуватися до них методом «усі разом» неможливо. Дієвими можуть бути тільки ексклюзивні креативні рішення окремих суб'єктів національного рівня. Інтегрувати ж має сенс тільки реально ефективні практики або те, що на національному рівні вирішити неможливо. Це також може бути однією з причин, чому, незважаючи на зростання економічної глобалізації і міжнародної конкуренції, національні економіки так і не продемонстрували абсолютну конвергенцію в корпоративному управлінні, управлінні людськими ресурсами та іншими інституціоналізованими діловими практиками [5].

Суб'єктно-орієнтовані зміни пов'язані із функціональністю інститутів, яка й конститує економічну реальність у дієві інститути (тобто реальні норми та правила). Заміна форми або змісту ще не означає актуальність і дієвість інституту у нових реаліях, тобто його адаптивність до екзогенних та ендогенних факторів. У цьому контексті Е. Остром зазначає: «Інститути можна визначити як сукупності діючих правил», оскільки зміст запропонованих і реалізованих правил, як правило, не збігається [2, с. 8].

Якщо проаналізувати процес інституціоналізації інноваційного розвитку різних країн, то реально діючими механізмами стали саме суб'єктно-орієнтовані зміни. Саме тому інноваційний розвиток у Тайвані пов'язано з формою капіталізму, заснованому на мережі сімейних фірм [3, с. 94]. Локомотивами інвестиційно-інноваційного розвитку Республіки Корея стали приватні конгломерати (чеболи), які отримали широкий спектр субсидій і привілеїв [1, с. 111]. Італія стала відома своїми промисловими районами завдяки зусиллям Християнсько-демократичної партії, політика якої була орієнтована на підтримку розвитку малих і середніх підприємств [3, с. 94].

Перспективним для подальших досліджень є аналіз інституційних механізмів адаптації в контексті суб'єктно-орієнтованих змін.

### Література

1. Саліхова О. Б. Роль іноземних технологій в інвестиційно-інноваційній модернізації економіки: досвід Республіки Корея, досвід для України / О. Б. Саліхова, Г. О. Бак // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 105–120.
2. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн., Р. Рихтер. – СПб. : ИД Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2005. – 702 с.
3. Campbell J. (2010) Institutional Reproduction and Change / John L. Campbell // The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis. – Oxford, Oxford University Press, 2010. – P. 87–116.
4. Jacoby S. The Embedded Corporation: Corporate Governance and Employment Relations in Japan and the United States / S. Jacoby. – Princeton : Princeton University Press, 2005.



UDK 330.4:338.27

## THE AVALANCHE MODEL OF INNOVATIVE PRODUCT SPREADING

**Milevska Tetyana** – senior lecturer of Statistics and Economic Forecasting department,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The relevance of avalanche model construction is that it is the kind of model that is able to show: how innovative device, application for mobile devices, Internet-based application are being distributed. Innovations, when

viewed in the context of avalanche models have the virus spreading character. Those people who have innovative device or just passionate about some application are «infected» by this innovation. These people interact with some number of other people, leading to a wave of popularity of the device or application.

Constructing such a model is reasonable because we live in time of very serious competition. The market has a lot of offers. Companies that develop devices or create websites produce more high-quality and sophisticated products. For this reason, great importance is in the positioning of the company and the tools that attract customers.

Construction of the avalanche spreading model for innovative device will be held on the example of Ukraine's population.

Hypothetical situation is considered: company «A», which is new in the smartphone market, has launched a new smartphone that meets modern requirements of innovativeness.

$S(t)$  – the number of people who have not seen the new phone yet. This number of people is committed to the adoption of innovation. Considered in dynamics. The initial value is 25% of the population in Ukraine.

$I(t)$  – the number of people who own a mobile phone. Considered in dynamics. Initial value is 100 000 smartphones.

$R(t)$  – the number of people who are not interested in the new phone. This is not a target audience. Considered in dynamics. The initial value will be equal to 75% of the population of Ukraine.

$r = 100$  – in this case the company does not implement an active advertising. It counts on the «word of mouth». Everyone affects 100 people in their environment.

$r_{\text{reklamnoe}}$  – company introduces medium level activity advertising that will affect 1,000 people per week.

$r_{\text{rekl2}}$  – company introduces high level activity advertising that will affect 10,000 people per week.

$p = 10\%$  – the percentage of those who are interested in innovative smartphone in testing period.

$q = 0,0001 * S(t)$  – the number of people who liked the smartphone, but they did not dare to buy it.

The data is discussed in terms of weeks.

«Healing function» was adapted and changed based on market conditions, including the behavior of consumers affected by the activity of competing companies. Initial data presented in Fig. 1.

1	N	45469000	R(t)	34101750
2	S(0)	11367250	r1	100
3	I(0)	100 000	r_reklamnoe	1 000
4	q	0,00001	r_rek12	10 000

Fig. 1. Initial data

The dynamics of market penetration, when the focus is only on “word of mouth”, is presented below (Fig. 2).

The dynamics of market penetration when the emphasis on «word of mouth» and medium level activity advertising is presented below (Fig. 3).

The dynamics of market penetration, when the emphasis is on the “word of mouth” and a high activity level advertising (Fig. 4).

The next thing to do – is to simulate the dynamics of the company’s actual behavior when it can change the advertising activity level using a combined approach. The dynamics of change can be seen in the graphs shown in Fig. 5.

During constructing the model was used additional knowledge that helps to build this type of models more comprehensively, evaluating the impact of competitors and assessing investments in marketing strategy. Standard avalanche model reflects the function of «recovery» if we consider the example of the spread of the virus, in the form of drugs that are transfer people from the state «could be infected» or «sick» in a state of «recovered and has immunity». When building an avalanche model for innovative device we should take into account the actions of competitors and the attitude of users.

It is important to understand that this model reflects the ideal conditions. The model assumes that innovative smartphone, the spread of which was simulated, is the most high-quality and perfect, because such factors as «cost



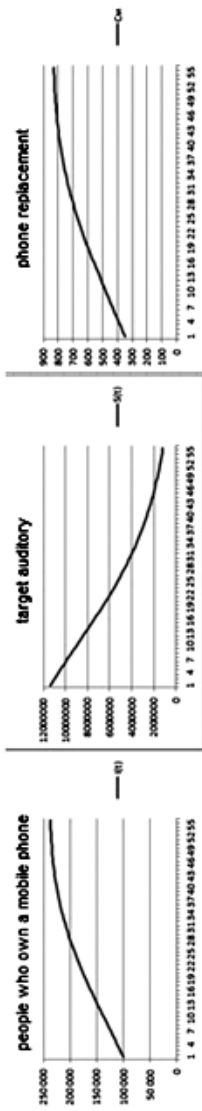


Fig. 2. Dynamics with emphasis on “word of mouth”



Fig. 3. Dynamics with emphasis on “word of mouth” and medium activity level advertising

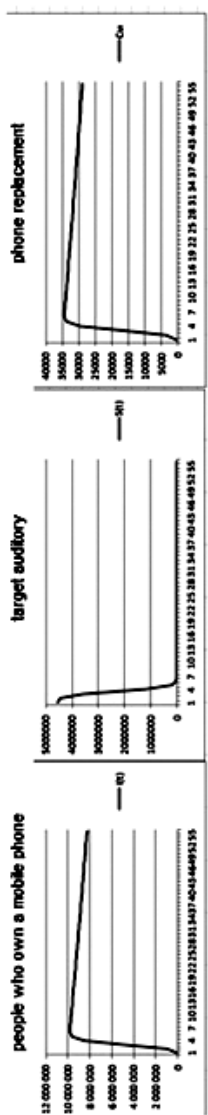


Fig. 4. Dynamics with emphasis on "word of mouth" and a high level of advertising activity

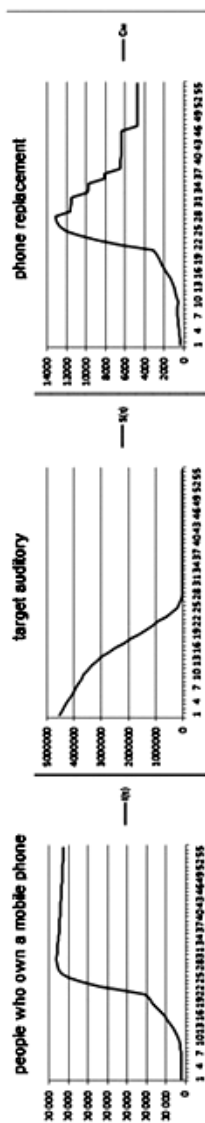


Fig. 5. The dynamics of the combined approach

dissatisfaction», «dissatisfaction with the quality» were not included in this model.

If the company is going to conquer a significant market share, a high-quality monitoring of consumers behavior is needed, finding a balance between the levels of advertising activity. An avalanche model for distribution of innovative device is very convenient tool for making the first steps of a marketing strategy developing. If a company that engaged in innovative activities knows its target audience, this type of model can be very useful.

### Literature

1. Gerald Silverberg "The discrete charm of the bourgeoisie: quantum and continuous perspectives on innovation and growth", *Research Policy*, #31, 2002.
2. X. Guardiola, A. Díaz-Guilera, C. J. Pérez, A. Arenas, and M. Llas, "Modeling diffusion of innovations in a social network", *Physical Review*, vol. 66, no. 2, Article ID 026121, 2002.
3. Yongtai Chen, Shouwei Li "Research of Innovation Diffusion on Industrial Networks", *Mathematical Problems in Engineering*, Volume 2014, Article ID 629279, 2014.



УДК 338.45

## ТЕХНОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ В ЕКСПЕРТИЗІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Новиков Федір Васильович** – доктор технічних наук, професор,  
завідувач кафедри природничих наук і технології,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Савченко Микола Федорович** – кандидат технічних наук,  
доцент кафедри природничих наук і технології,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Перетворення України у промислову, конкурентоспроможну країну неможливе без ефективно функціонуючого машинобудування, базової галузі економіки.

У таких умовах важливості набуває вміння керівників підприємств адаптувати діяльність підприємства до змін зовнішнього середовища та приймати науково обґрунтовані, оптимальні рішення з метою ведення ефективної господарської діяльності підприємства [1–3]. Очевидно, що інноваційне оновлення машинобудівних підприємств, їх технічного та технологічного оснащення неможливе без ефективних рішень у цій галузі взагалі і для кожного підприємства окремо.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 № 40-IV усі інноваційні проекти мають пройти державну реєстрацію, яку здійснює за поданням суб'єктів інноваційної діяльності спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності.

Цей орган веде Державний реєстр інноваційних проектів. Необхідною умовою занесення проекту до Державного реєстру інноваційних проектів є його кваліфікування. Для кваліфікування інноваційних проектів спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності визначає окрему Установу, яка реалізує проведення експертизи прийнятих до розгляду проектів.

В той же час визначення і ґрунтовність питань інноваційного розвитку підприємств потребує удосконалення визначення саме критеріїв вибору інновацій.

Поширення нових технологій не у всіх випадках перетворюється у конкретні можливості для зростання через відсутність технологічних можливостей і здатності країн просувати розвиток інноваційних систем. Впровадження інноваційних технологій – системний процес: від винаходу технологій до впровадження їх підприємствами, як це було зроблено у країнах, які можуть служити прикладом успішного технологічного розвитку – в Китаї і Республіці Корея. Їх розвиток – це приклад умілої експертизи можливостей підприємств як елементів національної інноваційної системи.

З цих позицій пошуки оптимальних рішень для машинобудівних підприємств потребують переосмислення значення існуючої технічної та патентної інформації, більшої досконалості у визначенні технічної та технологічної значущості розробок, наявності ресурсів для впровадження або удосконалення вітчизняних розробок, їх експертизи.

При виборі варіантів технологічних процесів у машинобудуванні під час виготовлення виробів можна запропонувати метод комплексної оцінки якості інновацій із використанням критеріїв вибору кращого рішення, таких як коефіцієнт використання матеріалу, витрати ресурсів за ознаками значущості, енерговитрати, екологічні характеристики, відносна маса оснащення, відновлюваність ресурсів, екологічні показники [4].

Вирішення багатьох питань можливе під час проведення технічного аудиту підприємств та організацій, що дозволить дослідити особливості, загальні принципи та закономірності оцінки ефективності використання матеріальних, інформаційних, енергетичних та інших ресурсів сучасного підприємства, особливості визначення недоліків виробничої діяльності та розробки рекомендацій для їх усунення. Це дозволить провести експертизу технічного стану підприємства, безпечності його технологічних процесів і оснащення, а також визначити напрямки оптимізації використання ресурсів підприємства.

Надасть можливість:

- ▶ визначити стан технічного оснащення підприємства;
- ▶ виявити види й оцінити ефективність ресурсного забезпечення підприємницької діяльності;
- ▶ визначити напрямки мінімізації витрат ресурсів як найважливіший об'єкт економічного управління в підприємстві;
- ▶ розробляти рекомендації для технічного удосконалення підприємницької діяльності, розробки бізнес-плану.

Тому можливість досягнення ефективного господарювання потребує ґрунтовної фахової технологічної підготовки майбутніх фахівців-економістів і керівників підприємства, що враховувала б усі аспекти сучасної практики господарювання.

### Література

1. Отчет о промышленном развитии – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.unido.org/fileadmin/user\\_media\\_upgrade/IDR/EBOOK\\_IDR2016\\_OVERVIEW\\_RUSSIAN.pdf](https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/IDR/EBOOK_IDR2016_OVERVIEW_RUSSIAN.pdf).
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 №145-р. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>.
3. Энергоэффективность как ресурс инновационного развития: Национальная доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С. Ф. Єрмілов, В. М. Геєць, Ю. П. Ященко та ін. – Київ : НАЕР, 2009. – 93 с.
4. Савченко Н. Ф. К разработке экспертной системы для проведения энерго- или технологического аудита / Н. Ф. Савченко, Г. Н. Близнюк // Материалы VIII международной научно-технической конференции молодых ученых по проблемам энергосбережения и механизации в горно-металлургическом комплексе. – Кривой Рог : Изд-во Криворож. техн. ун-та, 2013. – С. 6–7.



UDK 658:330

## THE ROLE OF COMPLIANCE IN CORPORATE CULTURE FORMATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE PROCESS OF ORGANIZATION CHANGES

**Otenko Iryna** – doctor of Economics, Professor, head of the Department of economic analysis,  
Simon Kuznetz Kharkiv National University of economics

**Chepeluk Margaryta** – lecturer,  
Simon Kuznetz Kharkiv National University of economics

**Iartym Iryna** – lecturer,  
Simon Kuznetz Kharkiv National University of economics

Any company that intends to introduce a legal and civilized business, it is vital to comply with all applicable rules and regulations of it. The company that highly values its reputation, must operate in accordance with international standards and create a corporate culture. It is based on this confidence of customers, investors, shareholders, partners and contractors. Therefore, compliance, understood as the compliance of the company law, standards and ethics of doing business today is an important factor in the success of businesses in the market.

It should be noticed the importance of compliance in corporate culture in the process of organizational change, because the risks non established laws and procedures primarily affect the implementation of change. Nor can eliminate resistance to change, which can manifest itself in the conflict interests of planning and carrying out amendments corruption subsystems enterprise, money laundering through the implementation of organizational changes and other risks that are harmful to the reputation of the company [4].

In domestic business practice, the term «compliance» was recently found and have not generally appropriate Ukrainian translation. The problems involved in implementing compliance systems such scholars as L. True, K. Pustovalova,

D. Savinova, A. Tsyutsyak. Authors in their works considered basic directions of improvement of corporate governance and compliance management,

risk management, compliance basics introduction of control in banks and credit organizations. However, despite the novelty and demand of compliance by businesses in Ukraine, the relevant domestic researches at scientific level are not enough.

In a shared sense of the term «compliance» comes from the English verb «to comply» and means consent compliance. He is new to Ukrainian business and used particularly in the banking sector. Compliance is compliance with any internal or external requirements or standards. In compliance means the system of management and control in the enterprise, the risks associated with non-compliance, failure to comply with laws, regulations, rules and standards supervisory bodies, industry associations, codes of conduct, etc. [1–3].

According to a study PwC Russia compliance as part of corporate culture includes policies and procedures as the Code of Conduct; policy making and giving gifts, conflicts of interest policy, policy on bribery and corruption; AML crime; Privacy policy data, etc. [5].

Compliance procedures should be recorded in the Corporate Code of the company and is part of the corporate culture of the company. In addition, it is essential to create a monitoring and control system. In Table 1 shows the key methods of compliance that improve the level of corporate culture in the process of organizational change.

Thus, according to the authors, in compliance should be understood as a set of elements of corporate culture, organizational structure and organizational changes, and application of compliance in shaping corporate culture in the process of organizational change. Extremely important is the desire to develop compliance culture as part of the corporate culture of the company and ensure that regulatory requirements of the enterprise and the principles of ethical business conduct, compliance, compliance requirements of all employees.

---

### Literature

1. Otenko I. P. Methodological approach to formation of corporate culture on the industrial enterprises in the process of organizational change / I. P. Otenko // Modelling of regional economics. – 2015. – № 2 (26). – P. 144–156.



Table 1

Methods of compliance in shaping corporate culture in the process of organizational change

Name of method	Description of the method	Technique objectives
1  Develop procedures for legalization (laundering) of proceeds from crime	2  The internal system of combating corruption, a complex built into business processes controls (people, hardware, documents), established to harmonize internal and external standards and requirements)	3  1. The internal code of conduct, one chapter of which - the prevention of corruption 2. Development and implementation of the Code of Conduct and Ethical Standards 3. Rules of Conduct 4. The system of approving payments and contracts 5. The prohibition of bribery, conspiracy procedure giving or receiving gifts 6. Transparency and publicity activities 7. The audit of anti-corruption measures 8. Active part in lobbying for anti-corruption principles in public bodies 9. The creation of anti-corruption association in certain areas (eg, procurement) 10. The cooperation of business and other organizations to combat corruption
Customer due diligence measures	The procedure involves the use of independent sources and is held confidential and secret from potential counterparty	1. Collect registration data and other corporate information, new partner 2. The existence of judicial history (judicial, enforcement proceedings) 3. Reputation resident business in the market, its credit rating 4. The fee review other contractors and partners still worked, and analysis of its reputation created by the media
Training on ethics and combating corruption	Conduct employee training	1. Monitoring failure to comply with laws, regulations, rules and standards supervisory bodies, industry associations, codes of conduct 2. The message of all employees and partners now condemned any behavior that is contrary to law or internal rules of the company, the principles of effective and transparent business 3. Regular reminders to employees and external partners on strict administrative sanctions to be applied in case of committing corruption 4. Training of personnel to properly perform the duties

End table 1

1	2	3
Service "tell us»	The service that gathers information, complaints and violations in bribery and corruption.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Reception and analysis of complaints (complaints, applications) clients</li><li>2. Compliance with the client's rights</li><li>3. Implementation of software management relationships with customers (CRM system)</li></ol>

2. Pustovalova E. Effective compliance for successful business / E. Pustovalova // *Remedium*. – 2012. – № 4. – P. 8–11.

3. Pravdyva L. Improvement of corporate management in banks and management of risk-compliance / L. Pravdyva // *Visnyk NBU*. – 2010. – P. 10–13.

4. Tsiutsiak A. L. Introduction of the compliance-checking system in the home independent financial checking and audit system / A. L. Tsiutsiak, I. L. Tsiutsiak // *Naukovo-informatsiyni visnyk «Ekonomika»*. – 2011. – № 3. – P. 200–206.

5. Central Bank of Russia, (2012), About recommendations of the Basel committee on a bank supervision. – 06.02.2012. – № 173-T (Letter).



УДК 338.65

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗНАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

**Пересада Аліна Сергіївна** – аспірант,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

В умовах невизначеності та динамічності змін економічного середовища одним із ключових факторів, що забезпечує успішність діяльності вітчизняних підприємств, є організаційні знання. Ця нематеріальна компонента становить базу й безпосередню продуктивну силу для стратегічного розвитку та інноваційної активності підприємств. Більшість економічних, управлінських та організаційних теорій визнають, що організаційні зна-

ння підприємства служать основою для розвитку базових здатностей – компетенцій, які, в свою чергу, надають підприємству потенційно значущі переваги над конкурентами. Знання забезпечують такий рівень управління, що дозволяє приймати доцільні управлінські рішення, застосовувати передовий досвід, розробляти та реалізовувати стратегії бізнесу, формувати нові моделі поведінки на ринку, отримувати знання про клієнтів, накопичувати, нарощувати та використовувати інтелектуальний потенціал підприємства. Це дає змогу розглядати знання підприємства як стратегічний ресурс для формування та розвитку його компетенцій [1].

Важливе питання, яке слід вирішити, досліджуючи організаційні знання, стосується саме оцінки знань підприємства. Система оцінки знань повинна забезпечувати точні й достовірні дані. Фахівці рекомендують створювати основу для такої системи в шість етапів: 1) встановити стандартні вимоги до професійних знань і компетенцій для кожної посади, а також визначити критерії її оцінки; 2) розробити політику проведення оцінки знань персоналу підприємства, тобто вирішити, коли, наскільки часто і кому слід проводити оцінку; 3) призначити серед висококваліфікованих працівників відповідальних за проведення оцінки знань і визначення інтелектуального потенціалу персоналу підприємства; 4) провести моніторинг за розвитком інтелектуального потенціалу працівників, стимулювати його зростання; 5) обговорити оцінку з працівником; 6) прийняти рішення щодо конкретного працівника і задокументувати оцінку [3]. Аналіз існуючих методичних підходів до оцінювання компетенцій довів, що у світовій практиці найбільш поширеним є досвід формування індивідуальних управлінських компетенцій на основі стандартів із управління знаннями, кодексів корпоративного управління, які є основними нормативними документами для забезпечення збалансованої структури вимог до знань, навиків і умінь управлінців різних ієрархічних рівнів. Розробка подібних стандартів здійснюється провідними спеціалістами в галузі управління; в них враховується практичний досвід організацій, які на добровільній основі готові ділитися своїми стандартами компетенцій. Практика розробки і впровадження стандартів продиктована такими основними цілями: взаємне прагнення держав мати один загальний рівень

стандартів для управлінців з метою досягнення взаємної вигоди; мобільність управлінських компетенцій у Європі та усьому світі; взаємне визнання стандартів всередині Європи; визначення загальних вимог до управлінців у кожній країні. Наприклад, Європейському стандарту менеджменту знань «European Guide to Good Practice in Knowledge Management» відповідають такі індивідуальні компетенції управлінців: прагнення ділитися знаннями, досвідом; індивідуальні здатності передачі й збереження знань; уміння приймати рішення в нестандартних ситуаціях; здатність брати на себе відповідальність за ухвалені рішення; використання методів і технологій поширення й збереження знань. Також у літературі виділяють декілька підходів до оцінювання та розвитку індивідуальних управлінських компетенцій. З позицій функціонального підходу до складових компетенції, яка оцінюється, відносяться: аналітичність і інноваційність мислення, прийняття рішень. Продуктивна компетенція включає такі елементи, як орієнтація на результат, управління ресурсами, управління інформаційними потоками, знаннями і розвитком тощо. В свою чергу, особовий підхід до управлінської компетенції формується на основі комунікативних та особових компетенцій. Комунікативна компетенція включає: здатність спілкуватися зі співробітниками, ясно виражати свої думки, мотивувати і переконувати підлеглих, управління конфліктами. Особова компетенція містить базові якості особи, мотиви, цінності, уміння свідомо контролювати результати своєї діяльності. Включає такі компоненти, як креативність, ініціативність, здібність до самоаналізу і впевненість у собі. Виділення зазначених підходів передбачає використання комплексного методичного підходу до оцінки індивідуальних компетенцій [4].

Так, вважається, що оцінити знання, уміння та навички достатньо просто, оскільки вони «знаходяться на поверхні», це поверхневі компетенції. Найбільш рентабельним способом їх закріплення та збереження виступає тренінг. Натомість, глибинні компетенції (мотиви, властивості), що лежать в основі особистості, оцінити та розвинути дуже складно. Для підприємства доцільним є відбір кандидатів із урахуванням наявності достатнього потенціалу для розвитку таких компетенцій. Оцінювання та розвиток компетенцій може здійснюватися як у межах його внутрішнього середовища, так і сторонніми організаціями та особами – експерти, кон-

сультанти, оцінювальні центри. Як правило, тут вирішуються три основні завдання: оцінка здатностей, досвіду, навиків, особистих і ділових якостей; відбір керівників, що мають найбільш високий рівень управлінського потенціалу для формування кадрового резерву або заповнення наявних управлінських вакансій; визначення для кожного з керівників індивідуальної програми навчання, спрямованої на розвиток виявлених здатностей або на ліквідацію виявлених недоліків. При оцінці знань та компетенцій використовуються психометричні тести, анкети, особистісні опитувальники, включаються різного роду інтерв'ю і декілька вправ. Ці вправи розробляються так, щоб змоделювати найбільш важливі аспекти роботи. Види вправ: самозвіт (виступ, презентації), групові вправи, «критичний інцидент», ролеві ігри, завдання по аналізу інформації та ін. [4]. Ще одним методом оцінки знань як організаційного ресурсу є складання карт знань, які дозволяють дати повне уявлення про характер і рівень знань організації. Карти знань можна використовувати для навчання та атестації співробітників; консолідації ресурсів, необхідних для виконання проєктів; створення можливостей для поліпшення комунікаційної системи організації; візуалізації всіх ресурсів і підвищення інформаційного потенціалу організації [2].

Таким чином, при оцінці організаційних знань і компетенцій необхідним є застосування комплексного методичного підходу, який дає можливість проводити аудит рівня знань; розробити схему обміну знаннями у процесі міжособових комунікацій; застосовувати різні форми навчання персоналу для залучення нових знань; впровадження спеціальних інформаційних технологій для управління знаннями; розробити системи мотивації здобуття знань та обміну ними; розробити заходи щодо організаційного розвитку та фінансування відповідних робіт, що пов'язані з упровадженням системи знань.

### **Література**

1. Денисюк О. В. Методичний підхід до оцінювання пріоритетів розвитку управлінських компетенцій підприємства / О. В. Денисюк // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 235. – С. 31–33.

2. Знаменская Н. В. Управление знаниями в современных производственных системах [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. В. Знаменская. – Москва, 2011. – 25 с.

3. Михайлова О. Г. Концептуальні положення управління потенціалом інтелектуального капіталу авіабудівних підприємств [Електронний ресурс] / О. Г. Михайлова. – Режим доступу : <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/324/313>

4. Отенко І. П. Розвиток компетенцій підприємства на основі стратегічних знань : монографія / І. П. Отенко, О. С. Преображенська. – Харків : ВД «НЖЕК», 2012. – 272 с.



УДК 338.24

## ПОСТРОЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПУТЁМ РЕФОРМ: ОПЫТ БОЛГАРИИ

**Петрова Мариана Матеева** – доктор наук,  
директор Центра дистанционного обучения,  
Великотырновский университет имени Св. Кирилла и Св. Мефодия, Болгария

Первоначально применявшиеся для автоматизации некоторых административных задач, а впоследствии для поддержки отдельных процессов, сегодня современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) изменяют способ предоставления административных услуг. Электронное управление является той моделью, которая объединяет эти ключевые области для внедрения информационных технологий в государственном секторе. Развитие электронного управления в настоящее время рассматривается как функция государства, а не только как готовность страны включиться в информационное общество.

Болгария как член ЕС находится в процессе реализации сложной и актуальной задачи оказания помощи административным учреждениям, что-

бы они могли отвечать на новые вызовы, с которыми сталкивается глобализированный мир. В условиях выхода из экономического и финансового кризиса усилия Болгарии в качестве полноправного члена Европейского Союза направлены на достижение устойчивого развития, борьбу с коррупцией, совершенствование судебной системы и модернизацию государственного управления.

Основной функцией «электронного правительства» является предоставление населению расширенной возможности активно участвовать в работе органов управления благодаря распространению соответствующей информации. Развитие электронных административных услуг реализуется на практике путем обеспечения доступа ко всем государственным услугам через централизованный веб-сайт; внедрения электронных административных услуг, через которые обеспечивается предоставление официальных документов и форм для бумажного делопроизводства, что, в свою очередь, обеспечивает легкий доступ к информации и более высокий уровень прозрачности; разработки системы коммуникации с администрацией и подачи жалоб; внедрения комплексных услуг для предоставления документов. В Болгарии существует «Главный портал е-управления», обеспечивающий централизованный и единый доступ к информационным источникам и услугам общественных органов. Портал содержит информацию, необходимую для пользования электронными услугами, распределенную по разделам. Расширением портала путем дополнения платежного сектора является шагом на пути к достижению транзакционного уровня, когда можно будет проводить оплату on-line за предоставление электронных услуг, хотя данная услуга доступна лишь отдельным пользователям.

Информатизация органов управления – это концептуально управляемый процесс, направленный на максимальное использование потенциала современных ИКТ. Его можно оценивать по разным критериям: уровню информатизации при доступе и передаче сведений для гражданина, при предоставлении услуг населению, способности предоставлять интегрированные стратегические данные для исполнительной сферы.

Болгария является одной из первых стран в Европе, в которой в 1999 году была принята стратегия и национальная программа по раз-



виту інформаційного общества, оновлені в 2002 році в відповідності з Планом дій «Електронна Європа+» для країн-кандидатів на вступлення в ЄС. В якості керівного документа для електронної політики в країні слід вважати «Стратегію розвитку інформаційного общества», прийняту в 1999 році та оновлену в 2001 г. Вона зіграла важливу роль в якості рамочного документа для впровадження сучасного законодавства по питаннях ІКТ та їх застосування в стосунках громадян, бізнесу та держави. В березні 2004 року був прийнятий «План по реалізації електронного урядування (2004–2005)», який визначає завдання по реалізації Стратегії. В 2006 році в Болгарії була прийнята «Державна політика прискореного розвитку інформаційного общества», розроблена Координаційною радою по питаннях інформаційного общества. В даний момент керівним документом в області електронної політики в країні слід вважати «Стратегію розвитку електронного урядування в Болгарії на період 2014–2020 г.». Стратегія реалізується на основі «Дорожньої карти реалізації Стратегії розвитку електронного управління в Республіці Болгарії на період 2016–2020 г.». Цей документ представляє собою дорожню карту, яка включає в себе заходи та заходи для реалізації стратегічних цілей, а також відповідальні установи та необхідні фінансові ресурси для цього.

Будущая архитектура електронного урядування буде будуватися на принципах сервіс-орієнтованої архітектури (SOA) та ґрунтується на використанні відкритих технологій та відкритих стандартів. Зацікавлені сторони будуть мати можливість вільно розвивати свої процеси та послуги, а також визначити формат даних, зібраних в єдиних рамках дизайну та технологій.

Болгарії необхідний реальний механізм для єдиного управління розвитком електронного управління в цілях забезпечення координації на всіх рівнях – адміністрації, муніципалітети, державні установи електронних послуг за межами центральних та місцевих органів влади, з урахуванням цілей адміністративної реформи, скорочення адміністративного навантаження та децентралізації діяльності; підвищення

эффективности управления государственными инициативам, связанными с закупками с целью оптимизации затрат, повышения эффективности управления и использования уже приобретенных ресурсов ИКТ. С учетом продолжения политики развития знаний и навыков необходимо создание систем управления базами знаний и их непрерывное обновление и развитие.

Нехватка услуг, предлагаемых электронным правительством, задерживает развитие электронной коммерции, электронных платежей, не гарантируются и защищаются права пользователей этих услуг. В настоящее время ИТ-ресурсы управляются фрагментированно, что является причиной неэффективности и перерасхода средств. Хорошая практика показывает, что системы должны действовать на основе единых и формализованных объектов (данных, документов, процессов, технологических решений и т. д.).

Можно сделать вывод о том, что достигнутые результаты в области внедрения электронного управления в Болгарии значительны, но недостаточны. Существует базовая инфраструктура, но на сегодняшний день проделана только часть необходимой работы для предоставления электронных услуг. Основополагающие комплексные услуги отсутствуют, есть недостаточное понимание сложных правовых вопросов и не четко сформулированы требования к разработчикам систем и услуг.



УДК 658.15

## УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВАРТОСТІ

**Пилипенко Світлана Миколаївна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та оцінки майна підприємств,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

В сучасних умовах господарювання потрібен комплексний підхід до управління всіма видами діяльності підприємства, забезпечення стабільності його функціонування в умовах нестабільності економічного середовища. Система управління підприємством повинна сприяти реалізації його місії, стимулювати раціональне використання всіх видів ресурсів та орієнтувати управління на досягнення не тільки короткострокових цілей, а й на розвиток його довгострокових переваг. Для оцінки ефективності функціонування підприємства використовують показники рентабельності та вартості, які концентрують вплив багатьох факторів і являються характеристиками структури витрат підприємства. Тому актуальною стає проблема підвищення ефективності управління діяльністю підприємством на основі забезпечення зростання його вартості.

Теоретичні і методичні засади управління ефективністю на основі вартості були сформовані в наукових роботах Т. Коупленда, Дж. Мурріна, Б. Стюарта, Р. Торенса, Дж. Міля, А. Раппопорта. Пізніше цю проблем досліджували Г. Арнольд, Р. Моріна, М. Скотт, Р. Каплан, А. Маршал, Ф. Модільяні, Д. Нортон, Г. Харісон та багато інших. Значний внесок у вирішення проблем ефективності та особливостей оцінки вартості зробили вітчизняні вчені, зокрема І. Івашновська, О. Батура, М. Павлишенко, О.Євтух, М. Іванова, Т. Момот, В. Пастухова, К. Салига, О. Мних та ін.

В сучасних умовах господарювання першочергового значення набуває проблема управління ефективністю діяльності підприємств, для вирішення якої необхідні нові підходи, надійні методи та інструменти. Управління ефективністю діяльності підприємства визначається як процес, що спрямований на досягнення максимальної вартості підприємства.

Вартість підприємства являється таким показником, який відображає потенційну здатність задовольняти потреби та очікування всіх учасників відносин як усередині підприємства, так і з навколишнього середовища. Так, інвестори сподіваються на стабільне функціонування та розвиток, низький рівень ризиків; власники – на високий рівень прибутковості, отримання доходу від ефективного функціонування акціонерного капіталу; а працівники – на високий рівень заробітної плати та впевненість у майбутньому.

Підвищення вартості стає найкращим підтвердженням ефективності управління. Підприємство як суб'єкт економічних відносин являється джерелом формування вартості, величина якої залежить від його конкурентоспроможності та інвестиційної активності, також підприємство являється об'єктом вкладення капіталу і від його інвестиційної привабливості залежатиме величина вартості. Отже, як економічна категорія вартість на всіх рівнях управління може використовуватися і як критерій ефективності, і як міра результативності діяльності зацікавлених осіб, і як показник інвестиційної привабливості [3]. Існування значної кількості підходів до трактування поняття «вартість підприємства» пов'язано з тим, що вартість підприємства визначається особливостями умов його існування і розвитку, вона не тільки характеризується витратами на створення та функціонування підприємства, а й прогнозом на майбутні обсяги продажу, прогнозу рентабельність, прогноз капіталовкладень тощо. Такі умови потребують особливої технології управління ефективністю діяльності підприємства, яка спрямована на досягнення його максимальної вартості. Базуючись на аналізі підходів до управління ефективністю діяльності підприємства на основі вартості [2–4], пропонуються така послідовність дій: формулювання стратегії розвитку підприємства на основі дослідження зовнішнього середовища і діагностування сильних і слабких сторін підприємства й виявлення факторів що впливають на його вартість, розподіл факторів вартості за видами стратегій; визначення етапів її реалізації; оптимізація структури джерел фінансування; забезпечення ліквідності активів підприємства; гарантування захисту прав акціонерів та надання їм можливості здійснення контролю за діяльністю; використання

інноваційних технологій, що сприятиме зростанню обсягу виробництва та його ефективності; постійне вдосконалення корпоративної культури та доведення до кожного працівника розуміння необхідності забезпечення зростання вартості підприємства; сприяння підвищенню ділової репутації та іміджу підприємства.

Для того щоб управління, орієнтоване на вартість, стало дієвим, необхідною умовою є використання ефективних методів оцінки [4]. Для оцінки процесу формування вартості найбільш поширеним є показник економічно доданої вартості (Economic Value Added, EVA). Цей показник простий у розрахунках і дозволяє оцінити ефективність як в цілому, так і в окремих підрозділах, він являється індикатором якості управлінських рішень – його постійна позитивна величина свідчить про зростання вартості підприємства. Цей показник відображає величину доданої вартості до ринкової вартості підприємства, оцінку ефективності його діяльності, формується показник з урахуванням конкурентних переваг підприємства.

### Література

1. Габор С. С. Ефективність як економічна категорія / С. С. Габор, В. С. Габор // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 14–17.
2. Зыкова Н. В. Исследование подходов к оценке эффективности деятельности организаций / Н. В. Зыкова // Экономика и менеджмент инновационных технологий : электрон. науч.-практ. журнал. – 2014. – № 12. – С. 138–143.
3. Мейер М. В. Оценка эффективности бизнеса / М. Майер, В. Маршал ; [пер. с англ. А. О. Корсунский]. – М. : Вершина, 2004. – 272 с.
4. Касич А. О. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства / А. О. Касич, І. Г. Хіміч // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 176–178.



## CONDITION AND PROBLEMS OF MECHANICAL ENGINEERING OF UKRAINE IN CRISIS ECONOMY

**Plahotna Natalia Valeriyivna** – postgraduate student,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Kuzenko Tetyana Borysivna** – PhD, Associate Professor, Department of Finance,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Mechanical engineering is one of the leading branches of heavy industry in Ukraine. Creating an active part of basic production assets, this branch sets the pace and directions of scientific and technical progress in other sectors of the economy. It affects productivity growth, economic indicators that characterize and determine the effectiveness of social production. The pace and extent of implementation of scientific and technological achievements in branches consuming engineering products depend on the level of mechanical engineering [3, p. 76].

The “Concept of State Target Economic Program of the industry development for the period 2020” indicates, that demand for mechanical engineering products is one of the key factors influencing the situation in the industry. However, at the same time the Concept states, that the share of mechanical engineering in the volume of sales by the mechanical engineering was 18,7 percent in 2012 year, which is 4 times lower than the level of developed countries [2]. Given the fact that in recent years this indicator has fallen to about 10 percent, the situation in which engineering industry found itself, can be considered fairly critical.

Exploring the trend in the value of volume of mechanical engineering products for the years 2011–2014 can be concluded that, compared to 2011, in 2014 the volume of engineering products decreased significantly. According to the State Statistics Service of Ukraine [1] in 2011 it amounted to 130847,9 million UAH, and in 2014 – 101924,7 million UAH. The largest volume of sales was in 2012 (140539,3 million UAH), then we can observe a tendency to reduce it. This reduction began primarily due to reduced sales of

motor vehicles, trailers and semi-trailers and other vehicles, which, moreover, have the largest share in the total sales of mechanical engineering products.

This negative trend is caused by particular problems listed in the «Concept of State Target Economic Program of the industry development for the period until 2020». The document describes these problems as issues of the industry as a whole, but given the fact that mechanical engineering is one of the priority sectors of the national economy, all these problems apply as well directly to it. Problems of development of the industry, including mechanical engineering, containing the following items:

- ▶ inadequacy of investment and credit system, causing the outflow of equity capital, reduction of financial resources and reduce innovation and investment activity of economic entities;
- ▶ low level of fulfilling the needs of national market with national products;
- ▶ high energy consumption as well as consumption of energy, much of which is imported to Ukraine;
- ▶ lack of communication between science and industry;
- ▶ a significant backlog of Ukraine in the sphere of information technologies;
- ▶ dependence of Ukraine on external conditions;
- ▶ low level of innovative activity;
- ▶ decrease of the share of high-tech industries, which leads to a reduction in demand for national research and applied development and impedes the development of technology transfer.

The reasons for these problems are:

- ▶ lack of competitiveness of national industrial products due to the use of outdated technologies and a significant depreciation;
- ▶ limited access of enterprises of basic industries to credit resources because of high interest rates of commercial banks, especially in the long term for retooling;
- ▶ decrease of the demand for national products in the national market;

- ▶ untimely VAT refund to exporters of national products;
- ▶ increase in energy prices, whose share in the structure of production costs are too high, especially in the steel and chemical industries;
- ▶ a significant focus on exports of industrial production;
- ▶ unfavorable external economic situation [2].

It is appropriate to supplement the outlined range of problems that hinder the stable operation and development of business with the list of issues, factors of which are rather subjective, specifically - the moral and ethical aspects. They include:

- ▶ inefficient and not always transparent use of resources;
- ▶ desire of highly educated young scientists for migration, especially in the current crisis times [4, p. 124–126];
- ▶ errors, abuse and other deviations (mismanagement, various economic crimes, etc.);
- ▶ the growth of economic crime, corruption [5, p. 33].

The «Concept of State Target Economic Program of the industry development for the period until 2020» proposes the following ways of solving the listed issues:

- ▶ determination of national priorities in the industry by ensuring coherence of industrial policy options with budgetary, tax and customs policy;
- ▶ storage and subsequent use in production of scientific, technological, and intellectual resource potential;
- ▶ creation of conditions for innovation and technological modernization of production;
- ▶ intensification of industrial and financial cooperation of Ukraine with foreign countries on acceptable terms;
- ▶ optimization of the structure of industrial production with increased role of the internal market and accelerated development of activities that can provide import and export growth in the competitive sectors of the economy;



- ▶ identifying and legislative confirmation of clear financing order (cost-sharing) of clusters, priority projects and transparent distribution of the income results and assets;
- ▶ implementation of energy-saving model with the increased use of alternative and renewable sources of energy, diversification of energy supply and the formation of effective structure of power generation capacity in industrial production; reduction of energy consumption intensity;
- ▶ bringing of technical regulations system in line with international standards for product quality, environmental product requirements and process of production, labor protection, safety etc. [2].

Thus we can conclude that branch of engineering is really in crisis for a number of specific issues, most of which, in our opinion, have to be solved at the state level. However, based on the fact that the introduction of government measures to improve the situation could take a long time, the object of further research will analyze what measures could improve the situation at the enterprise level. In our opinion, such measures should be developed within the crisis management system of business entity and the most important of them is the development of an effective financial mechanism of crisis management.

### Literature

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року [Electronic resource] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.12.2013 № 603-р. – Access Mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>.
3. Юдін М. А. Машинобудування України в умовах кризи економіки / М. А. Юдін // Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України: матеріали Восьмої Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф., 20–23 травня 2014 р. – Одеса, 2014. – С. 76–77.
4. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця та ін. – Київ : НАН України, 2015. – 336 с.

5. Смоквіна Г. А. Фінансова безпека як стратегічна складова економічної безпеки України / Г. А. Смоквіна // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3 (13). – С. 30–36.



UDK 658.012

## ПРИНЦИПОВИЙ ЗМІСТ КОНВЕРГЕНТНО-ПРАГМАТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО РОЗУМІННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЙОГО СТАЛОГО ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ

**Погорелов Юрій Сергійович** – доктор економічних наук,  
доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту,  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

**Вахлакова Вікторія Володимирівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Донбаський державний технічний університет

Однією з фундаментальних категорій, що описує зміни у часі економічних агентів та водночас є важливою умовою їхнього довгострокового успішного функціонування, є розвиток. Категорія розвитку використовується стосовно економічних суб'єктів різних рівнів і у тому числі розглядається стосовно підприємства. Актуальність розвитку підприємства як умови його успішного функціонування зумовлює важливість вивчення передумов його формування та підтримки. Однією з таких передумов є економічна безпека, існування якої створює умови для уникнення або подолання ризиків і загроз, взагалі принципово можливим робить розвиток підприємства в умовах мінливого й агресивного зовнішнього середови-

ща, оскільки сам по собі розвиток ще не гарантує безпечного існування підприємства без актуалізації ризиків і загроз.

Зрозуміло, що формування та утримання економічної безпеки підприємства потребує активного дослідження її природи, підходу до її розуміння. Категорія економічної безпеки в Україні є об'єктом уваги дослідників з другої половини 90-х років ХХ століття, починаючи з робіт [2; 5]. Значна увага до питань економічної безпеки підприємства зумовила сукупність напрацювань як суто інструментального характеру, які присвячені певним питанням оцінювання економічної безпеки підприємства, формування системи економічної безпеки та управління такою системою [1; 6; 8], так і концептуального характеру [3; 4; 7], в яких значна увага приділяється саме розумінню змісту поняття економічної безпеки, її сутності. У той же час сьогодні виділяють значну кількість підходів до розуміння економічної безпеки підприємства: захисний (захист від загроз, захист інтересів підприємства), стійкісний, процесний, ресурсний, конкурентний, гармонізаційний (узагальнено в [3; 4; 6–8]). Кожен із таких підходів певним чином пояснює економічну безпеку підприємства, розкриває її зміст, але наявність декількох підходів упевнено свідчить про недостатність кожного з них щодо всебічного пояснення феномена економічної безпеки підприємства. Саме тому виникли передумови формування нового конвергентно-прагматичного підходу до розуміння економічної безпеки підприємства. Стислу характеристику такого підходу подано в табл. 1.

**Таблиця 1**

**Характеристика конвергентно-прагматичного підходу до трактування категорії економічної безпеки підприємства**

<b>Характеристика</b>	<b>Зміст характеристики</b>
Основа формування	Існуючі підходи до розуміння економічної безпеки підприємства
Метод(и) формування	Синтез існуючих підходів до розуміння економічної безпеки підприємства, причинно-наслідковий аналіз
Атрибутивний характер економічної безпеки	Стан підприємства, здатність підприємства
Спрямованість підходу	Одночасно пояснення та забезпечення економічної безпеки підприємства
Гнучкість підходу	Висока

Конвергентно-прагматичний підхід до трактування категорії економічної безпеки підприємства не відкидає існуючих напрацювань із питань економічної безпеки та підходів щодо її розуміння, він спрямований на поєднання таких підходів, встановлення зв'язків між ними і за рахунок цього – формування цілісного сприйняття економічної безпеки підприємства.

Аналіз існуючих підходів до розуміння економічної безпеки був здійснений за критеріями експлейнарної повноти, прагматичної цінності, каузальної повноти, прогностичної повноти на основі використання ординальної шкали. Такий аналіз дозволив дійти сукупності важливих висновків: жоден із підходів до розуміння економічної безпеки підприємства не має максимальних оцінок більш ніж за двома розглянутими критеріями їхнього порівняння; окремі підходи до розуміння економічної безпеки підприємства дозволяють добре пояснити стан або явище економічної безпеки підприємства (експлейнарна повнота), але не завжди дозволяють його забезпечити на практиці (прагматична цінність); жоден із підходів щодо трактування економічної безпеки підприємства не має максимальних оцінок за всіма критеріями порівняння, отже, за кожним критерієм окремо найкращі результати демонструють різні підходи.

На основі аналізу існуючих підходів до розуміння економічної безпеки підприємства виділені ключові її денотати, якими стали загроза, захист, захищеність, інтерес, стійкість, результат, процес, власник процесу, параметри процесу, ресурс, ефективність використання, конкурентна перевага, стійкість конкурентної переваги, конкурентна боротьба, групи впливу, гармонізація інтересів.

На основі аналізу змісту наявних підходів до трактування економічної безпеки підприємства, їхнього аналізу, встановлення співвідношення між ключовими денотатами таких підходів, встановлення атрибутивного характеру поняття економічної безпеки підприємства в межах конвергентно-прагматичного підходу до розуміння економічної безпеки підприємства пропонується її трактувати в такий спосіб: важлива умова подальшої діяльності та стан підприємства, який характеризується захищеністю від загроз у внутрішньому та зовнішньому середовищі, захищеністю інтересів підприємства, стійкістю отримуваних результатів і конкурентоспроможністю підприємства, що виникають внаслідок наявності та

ефективного використання ресурсів, належної організації всіх внутрішніх процесів у діяльності підприємства та гармонізації інтересів із основними внутрішніми та зовнішніми групами впливу. Таке трактування економічної безпеки підприємства враховує необхідні передумови для її виникнення, міру їхньої актуалізації та міру впливу зовнішнього середовища, а також є основою для прагматичного формування та утримання економічної безпеки підприємства. На подальшу увагу заслуговують питання оцінювання економічної безпеки підприємства, актуалізації максимального вираження всіх критеріїв порівняння наявних підходів до трактування економічної безпеки підприємства в межах конвергентного підходу та прагматичного забезпечення економічної безпеки підприємства.

### Література

1. Алькема В. Г. Генезис і розвиток системи економічної безпеки суб'єктів логістичної діяльності : дис. ... д-ра екон. наук : 21.04.02 / Алькема Віктор Григорович. – Київ, 2011. – 373 с.
2. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монографія] / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – Киев : Либра, 2003. – 280 с.
3. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О. М. Ляшенко. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
4. Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання : [монографія] / Є. І. Овчаренко. – Лисичанськ : Променерго, 2015. – 483 с.
5. Пастернак-Таранущенко Г. А. Економічна безпека держави: проблеми та механізми їхнього розв'язання // Вісник НАН України. – 1998. – № 11–12. – С. 67–73.
6. Рудніченко Є. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : [монографія] / Є. М. Рудніченко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 389 с.
7. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: [монографія] : в 3 т. / За заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : ТОВ «Віртуальна реальність», 2012. – 318 с.
8. Шульженко Л. Є. Економічна безпека стратегічного альянсу: системний підхід : [монографія] / Л. Є. Шульженко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 318 с.



УДК 334.711

## АКТУАЛЬНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

**Посохов Ігор Михайлович** – доктор економічних наук, професор,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Чепіжко Олена Володимирівна** – аспірант,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Основні тенденції розвитку економіки України в умовах ринкової невизначеності є джерелом проблеми пошуку нових підходів, форм, методів і технологій управління промисловими підприємствами. Динамізм бізнесу і зовнішнього середовища все частіше підштовхують компанії до розуміння управління бізнесом не як до управління сукупністю окремих функцій, але як сукупністю бізнес-процесів, які визначають суть діяльності бізнесу.

Сутність управління конкурентоспроможністю підприємства на основі процесного підходу полягає в управлінні послідовністю процесів, кожен з яких визначає елементи підприємства певним чином і спрямований на реалізацію певної мети, яка веде до реалізації спільної мети – забезпечення певного рівня конкурентоспроможності підприємства [2].

На думку авторів, якщо основною метою застосування принципів процесного підходу на підприємстві є управління її конкурентоспроможністю, важливо виділити й описати не тільки групи ключових процесів (процеси управління, основні процеси функціонування, допоміжні процеси функціонування), а також і процеси управління конкурентоспроможністю підприємства як окрему групу процесів.

На рис. 1 наведено деталізацію групи процесів управління конкурентоспроможністю підприємства, виділено її основні процеси та підпроцеси.

Використання процесної моделі при управлінні конкурентоспроможністю може бути наведено у вигляді такої послідовності дій:



Рис. 1. Група процесів управління конкурентоспроможністю підприємства

1. Визначення переліку конкуруючих підприємств, відносно до яких буде проводитися оцінка конкурентоспроможності даного підприємства.
2. Розробка процесної моделі підприємства, яке оцінюється.
3. Порівняння процесів підприємства, що оцінюється з аналогічними процесами підприємств-конкурентів, обраних для розгляду. Це порівняння засноване на зіставленні чисельних значень показників функціонування процесів для всіх розглянутих підприємств.
4. Для підприємства, що оцінюється, за результатами порівняння виявляються ті процеси, якість функціонування яких нижче якості функціонування аналогічних процесів у підприємств-конкурентів.
5. Розробляються і реалізуються управлінські рішення, які спрямовані на підвищення якості функціонування виявлених процесів, насамперед тих, якість функціонування яких значно нижче за аналогічний показник у конкурентів.

Можна стверджувати, що при процесному підході до управління одним з базових інструментів є процесна модель, яка може бути підставою для проведення оцінки конкурентоспроможності підприємства, за результатами якої формується група заходів управління, що враховує особливості функціонування та взаємодії процесів і елементів підприємства.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства, отриману на підставі її процесної моделі, автори розглядають як одне з значних підстав при прийнятті управлінських рішень.

Таким чином, управління конкурентоспроможністю підприємства на основі процесного підходу – це управління сукупністю процесів, якість і результати функціонування яких визначають рівень конкурентоспроможності підприємства. Запровадження процесного підходу до управління надає підприємству такі можливості:

- дозволяє оптимізувати систему управління, зробити її прозорою для керівництва і здатною гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища;



- ▶ дозволяє отримати і використовувати систему критеріїв оцінки результативності управління на кожному етапі виробничого / управлінського ланцюжка;
- ▶ впровадження процесного підходу до управління і побудова системи менеджменту якості гарантує чітко визначений порядок і відповідальність за розробку, погодження та затвердження документації;
- ▶ цей підхід прагне до синергізму процесів, тобто до того, щоб результати одного процесу сприяли поліпшенню результатів іншого.

### Література

1. Блинов А. О. Модель управления экономическим состоянием промышленных предприятий : монография / А. О. Блинов, Д. В. Гостев, А. И. Миллер. – Барнаул : Изд-во ААЭП, 2011. – 123 с.
2. Глуценко Л. Д. Підвищення ефективності реалізації високотехнологічних проєктів у промисловості : монографія / В. І. Захарченко, Л. Д. Глуценко. – Вінниця : ТОВ «Видавництво – Друкарня Діло», 2013. – 152 с.
3. Воронов А. А. Моделирование конкурентных процессов в конкурентной среде промышленных предприятий / А. А. Воронов, Н. А. Овчаренко // Практический маркетинг. – 2011. – № 5. – С. 18–27.
4. ISO 9000:2000 Система управління якістю – Основні положення та словник.



УДК 658.8:339.138

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ СТРУКТУРНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Попов Олександр Євгенійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

В результаті розгортання процесу роздержавлення в національній економіці відбулося утворення системи корпоративного управління (СКУ) змішаного (гібридного) типу, в межах якої на цей час знаходять прояв ознаки систем аутсайдерів (надзвичайно високий рівень розпорошеності акцій акціонерних товариств (АТ), величезна кількість власників незначних за розміром пакетів акцій), інсайдерів (трьохрівнева структурна побудова вищих органів управління корпорацій, поширення тенденції щодо концентрації акціонерного капіталу) та перехресного володіння акціями (масштабна присутність держави у корпоративних відносинах, розповсюдження використання складних форм економічної інтеграції представницько-корпоративного типу, таких як перехресне та обопільне володіння, персональні унії тощо). В ході виникнення, функціонування та розвитку утвореного гібриду СКУ у сфері корпоративних відносин відбулося накопичення численних протиріч, зумовлених дією широкого кола причин і обставин, до складу найбільш важливих з яких слід віднести такі: революційний (через штучно прискорене акціонування державних підприємств) характер походженням корпоративних відносин; відсутність належної інституціональної (організаційної та нормативно-правової) бази для плідного сприйняття потенційними корпорантами ідеології і практики корпоратизму; несприятливість загальноекономічних умов (наростання кризових явищ, пов'язаних із трансформацією господарського механізму) для сприйняття складних форм організації підприємницької діяльності та ін. Неприродне сполучення ознак різних моделей корпоративних відносин, що визначило змішаний характер національної моделі

корпоративних відносин (МКВ), стало відображенням суперечливості реформаторських цілей, форм і методів здійснення ринкових перетворень в Україні. Аномальність такого поєднання закономірно обумовила неминучість виникнення низки складних протиріч у розвитку вітчизняного корпоративного сектора, таких як, по-перше, невідповідність між рівнем розвитку наявного інституціонального забезпечення корпоративних відносин (КВ) та потреб у регулюванні складних соціально-економічних процесів, що з часом активізувалися у корпоративному секторі національної економіки; по-друге, аутсайдерського розподілу часток акціонерного капіталу при домінуванні інсайдерського типу корпоративного контролю (КК) та структури вищих органів управління АТ, характерних для інсайдерської моделі; по-третє, суперечливості поєднання державних регулятивних функцій та акціонерних інтересів держави та ін.

Система корпоративного управління є інституціональним феноменом, виникнення якого обумовлюється потребами забезпечення належного нормативного упорядкування та динамічного регулювання корпоративних відносин. СКУ являє собою інституціональне утворення – взаємопов'язаний і взаємообумовлений комплекс нормативного упорядкування корпоративних відносин (нормативні та позанормативні, формальні і неформальні положення, згідно з якими відбуваються стосунки корпорантів) та інституціональної інфраструктури корпоративного управління (органів і організацій), що забезпечують дотримання корпорантами встановлених норм і правил КВ при здійсненні корпоративного співробітництва на суспільному, секторальному і корпоративно-організаційному рівнях.

В процесі організаційно-структурної розбудови системи корпоративного управління відбувається утворення цілісного інституціонального простору регулювання корпоративних відносин (ІПРКВ), складовими якого стають різні види інституцій, інститутів (інституціональних норм), органів (інституціональних структур), інституціональних організацій.

На суспільному рівні визначаються пріоритети діяльності корпорацій з точки зору держави, суспільства й громадськості, створюються правові засади функціонування системи корпоративного управління, визнача-

ються механізми державного регулювання корпоративних відносин і способи судового вирішення конфліктів і протиріч інтересів їхніх учасників. Активну участь у формуванні системи корпоративного управління приймають міжнародні державні та неурядові організації та об'єднання, державні й місцеві органи влади, населення певних регіонів і суспільство загалом. Регулюючий вплив на суспільному рівні приймає вигляд формальних нормативних (з боку держави) та неформальних позанормативних (з боку суспільства) інституціональних правил. Для створення належного корпоративного управління дуже важливим є погодженість правил регулювання КВ, що, з одного боку, визнаються більшістю членів суспільства, а з іншого – визначаються державою.

Для корпоративного сектора галузі машинобудування найбільшого значення набувають такі аспекти формування ІПКВ на суспільному рівні: умови та регулятивне забезпечення корпоративних інтеграційних процесів; податкова система (насамперед – у контексті оподаткування результатів емісійної та інвестиційної діяльності корпорацій, виплати дивідендів тощо); потенціал отримання та критерії надання державної підтримки корпоративного розвитку акціонерних товариств (на рівні національної економіки в цілому та в галузі машинобудування зокрема); система управління державними корпоративними правами в акціонерних товариствах; територіальна диференціація регулятивного середовища корпоративних відносин і принципи утворення регіональних державно-корпоративних партнерств; форми реалізації трипартизму та розбудови системи соціального партнерства та ін.

На наступному – секторальному – рівні, у сфері корпоративних відносин, набагато більшого значення набувають формальні позанормативні інституціональні положення, за допомогою яких уточнюються та конкретизуються громадсько-державні норми КУ. Саме на цьому рівні відбувається формування структури колективної власності та визначаються загальні контури того балансу впливу, що дозволить досягти консенсусу цілей та компромісу інтересів учасників окремих корпоративних організацій.

На секторальному рівні – у сфері здійснення безпосередніх актів взаємодії відособлених корпорантів – здійснюється також практичне втілен-

ня правових засад корпоративного управління, які було сформовано на суспільному рівні, та навпаки: потреби врегулювання певних суперечливих питань корпоративного співробітництва можуть обумовлювати необхідність коригування нормативних правил. Інституціональний вплив СКУ на цьому рівні забезпечується через діяльність корпорантів і виконання належних ним функцій складовими інфраструктури корпоративного управління. При цьому особлива роль при відбудові комплексу форм і методів регулювання взаємодії учасників КВ належить професійним галузевим і міжгалузевим об'єднанням, активність яких в цілому сприяє оперативності виявлення і усунення вад, притаманних корпоративному регулюванню, або зменшенню суспільних та індивідуальних втрат від поширення негативних проявів таких вад.

### Література

1. Попов О. Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління : монографія / О. Є. Попов – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 360 с.
2. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фуруботн, Р. Рихтер ; пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб. : ИД Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. – 702 с.
3. Smith R. C. Governing the Modern Corporation: Capital Markets, Corporate Control, and Economic Performance / R. C. Smith. – USA : Oxford University Press, 2005. – 336 p.



## СИСТЕМНІ ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

**Салашенко Тетяна Ігорівна** – кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Енергетична складова є однією з найбільш вразливих складових національної безпеки України. У 2015 р. за даними Всесвітньої енергетичної ради Україна посіла 110 місце серед 180 країн світу за показником енергетичної сталості, безпосередньо за рівнем енергетичної безпеки її рейтинг скоротився на 34 пункти відносно рівня 2014 р. та становив 88 місце [1].

Метою цієї публікації є визначення системних проблем енергетичної сфери господарювання України, які визначаються кризові та патологічні для її національної безпеки.

Наведений надалі перелік системних проблем базується на результатах попередніх досліджень автора, а саме на індикативному аналізі, параметричній ідентифікації та розрахунку інтегрального показника енергетичної безпеки України. Отже, сучасний її стан визначається як передкризовий із тяжінням до кризового стану, а її системні проблеми можуть бути сформульовані як:

- 1) енергетична залежність від імпорту практично всіх ключових видів паливно-енергетичних ресурсів. Національна економіка України завжди була енергодефіцитною. За даними British Petroleum, у 2014 р. стратегічний рівень забезпеченості національних енергетичних потреб за рахунок розвіданого потенціалу традиційних енергоресурсів складав: за природним газом – 54 роки, за нафтою та газовим конденсатом – 27 років, вугіллям – на 556 років [2]. У той же час оперативний рівень забезпечення енергетичних потреб дорівнював: за природним газом – 5 місяців, за нафтою та газовим конденсатом – 11 місяців (в умовах завантаження українських НПЗ на 5,2 %), за вугіллям – 11 місяців. Зазначене обумов-

лювало такі значення залежності України від імпорту паливно-енергетичних ресурсів в 2014 р.: для вугілля – 15 %, нафти – 4 %, нафтопродуктів – 73 %, природного газу – 47 %.

У 2015 р. відзначалося загострення цієї проблеми внаслідок економічної рецесії всіх видів економічної діяльності в енергетичному секторі: порівняно із 2014 р. видобуток вугілля скоротився на 38,9 % (у тому числі енергетичного – на 35,7 %, коксівного – на 48,4 %), видобуток нафти і газового конденсату – на 9,9 %, видобуток природного газу – на 1,4 %. Зазначені тенденції позначилися на імпорті паливно-енергетичних ресурсів: порівняно із попереднім роком нетто-імпорт природного газу скоротився на 15,3 %, вугілля – зріс на 83,2 %, у тому числі за рахунок антрацитів – на 48,7 %, сирої нафти – зріс на 60 %, а нафтопродуктів скоротився на 0,4 %. Отже, енергетична залежність України від імпорту ПЕР у 2015 р.: за природним газом становила 48,8 %, за вугіллям – 49 %, за сировою нафто – 8,2 %, за рідкими нафтопродуктами – 69 %;

- 2) низька диверсифікованість виробництва та імпорту паливно-енергетичних ресурсів. На цей час не існує жодного енергетичного ринку в Україні, який характеризувався якщо й не досконалою, то хоча б монополістичною конкуренцією. Наявні тенденції щодо лібералізації енергетичних ринків призводять до квазіконкурентної їх перебудови (переходу прав власності від держави до олігархічних): на ринку електроенергії виробничі потужності з електрогенерації належать ДП «НАЕК Енергоатом», ПАТ «Укргідроенерго» та ДТЕК, а у сфері електропостачань й досі діє модель енергетичного пулу (вся вироблена електроенергія продається на оптовому ринку через ДП «Енергоринок»); на ринку вугілля відмічаються тенденції до монополізації вертикально-інтегрованими структурами бізнесу (групами ДТЕК та Метінвест, що є складовими корпорації СКМ); на нафтогазовому ринку домінуюче положення зберігається за державою в особі ПАТ «НАК «Нафтогаз України», а тенденції щодо розбудови приватного сектора є незначними та наразі звужуються (перешкоджають розвитку приватного сектора газовидобутку високі рентні ставки та бюрократизована процедура видачі спеціальних дозволів на користування надрами); на ринку

моторного палива відзначається занепад національного нафтопереробного комплексу під натиском іноземної конкуренції (єдиним стабільно функціонуючим підприємством є ПАТ «Укртатнафта» (Кременчуцький НПЗ)).

Зовнішня енергетична політика України відрізняється двополярністю, що проявляється через прагнення до купівлі дешевих видів паливно-енергетичних ресурсів у країнах пострадянського простору та одночасно лібералізації економічних відносин в енергетичному секторі на європейській основі. У 2015 р. лише 1/3 імпортного газу закуповувалася в РФ, решту було отримано з ЄС завдяки реверсу. Однак диверсифікація зовнішніх джерел енергопостачання України негативно позначається на їх ціні: у 2015 р. середня ціна імпорту природного газу з РФ складала 273 дол. США / тис. куб. м (37 % поставок), з Німеччини – 276 дол. США / тис. куб. м (19 % поставок), з Норвегії – 287 дол. США / тис. куб. м (13 % поставок), а з Великої Британії – 297 дол. США / тис. дол. США (2 % поставок). Середня ціна імпорту антрациту в 2015 р. з Російської Федерації – 91 дол. США / т (82 % поставок), а з Південної Америки – 96 дол. США / т (18 % поставок) за різної їх калорійності;

- 3) висока інтенсивність енергоспоживання у всіх секторах економіки та побуті. Національне господарство України характеризується низькою енергоефективністю, паливо-сировинною спрямованістю, застарілістю техніко-технологічної бази, низькою культурою енергоспоживання та надломленим енергетичним менталітетом. Зазначене обумовлює високу інтенсивність первинної енергопропозиції в Україні – 0,32 кг н.е. / тис. дол. США (за ВВП у цінах 2005 р.), що у 2,1 разу вище, ніж середньосвітові значення та у 2,9 разу, ніж у середньому в ЄС [3]. У той же час енергомісткі види економічної діяльності є хребтом національної економіки, тому радикальне підвищення енергоефективності до середньоевропейського рівня є навряд чи можливим, однак існує значний потенціал енергозбереження, що складає 30 % від первинної енергопропозиції [4];
- 4) неузгодженість структури енергоспоживання зі структурою національного енергетичного потенціалу. Здебільшого структура енер-



госпоживання в Україні зорієнтована на споживання імпортованих паливно-енергетичних ресурсів (коксівне вугілля, природний газ, високосірчана нафта), нехтуючи власним енергетичним потенціалом. За традиційними видами паливно-енергетичними ресурсами Україна здатна забезпечити себе на 47 %. Однак тільки вугілля може задовольнити енергетичні інтереси України в довгостроковому періоді;

- 5) низька ефективність перетворення первинних паливно-енергетичних ресурсів у кінцеву енергію. Технологічні схеми перетворення первинних енергоресурсів у кінцеву енергію є застарілими та призводять до надлишкових їх витрат: ефективність генерації електроенергії на ТЕС дорівнювала 31,4 %, тоді як середньосвітове значення складає 41,5 %; вихід світлих нафтопродуктів на українських НПЗ складає приблизно 54 % за діючої структури виробництва, а середньосвітове значення цього показника становить 77 %) [5]. Однак модернізація енергетичного сектора відтермінується: так, у 2015 р. відкладено застосування вимог Директиви ЄС 2010/75 шляхом пролонгації для України термінів досягнення установками спалювання (ТЕС та ТЕЦ) мінімальних концентрацій забруднюючих речовин у димових газах до 2029–2033 рр. (замість 2018–2024 рр.) та збільшення граничного часу експлуатації до 40 тис. годин (замість 20 тис. годин для інших країн-членів) для енергоблоків ТЕС, що не можуть бути модернізовані через високу зношеність.

Отже, на вирішення цих проблеми мають бути спрямовані як дії держави, так і суб'єктів економічної діяльності та окремих споживачів.

### Література

1. Energy Trilemma Index 2015 [Електронний ресурс] / World Energy Council. – Режим доступу : <https://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2015/11/20151030-Index-report-PDF.pdf>.

2. BP Statistical Review of World Energy 2015 [Електронний ресурс] / British Petroleum. – Режим доступу : <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>.

3. Energy Efficiency Indicators [Електронний ресурс] / World Energy Council. – Режим доступу : <https://www.wec-indicators.enerdata.eu/secteur.php#/primary-energy-intensity.html>.

4. Додонов Б. Моніторинг енергоефективності України 2015 [Електронний ресурс] / United Nations Development Programme in Ukraine. – Режим доступу : <http://www.ua.undp.org>.

5. Global Energy Statistical Yearbook 2015 [Електронний ресурс] / Enerdata. – Режим доступу : <https://yearbook.enerdata.net/>.



УДК 378.14

## ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНИХ ГРОМАДЯН У АСПЕКТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

**Северинов Олександр Володимирович** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри технології, екології та безпеки життєдіяльності,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Єрмоленко Олексій Анатолійович** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

В умовах світової глобалізації та інтеграції система вищої освіти України не може розвиватися поза цими процесами і тенденціями, не враховуючи запитів світового ринку праці. Сучасні умови вимагають адекватних рішень від вищої освіти України, а саме посилення позицій української вищої освіти в організації підготовки сучасного фахівця та в подальшій інтернаціоналізації вищої освіти і науки. Підвищуються вимоги до фахівців, перш за все щодо рівня оволодіння професійними компетентностями, рівня володіння іноземними мовами та сучасними інформаційними технологіями.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, беручи до уваги сучасні тенденції розвитку освіти, ефективно позиціонує себе як ВНЗ, що здійснює міжнародне співробітництво з освітніми організаціями, фондами та асоціаціями [1, с. 65], зокрема з провідними університетами Європи щодо спільних програм підготовки магістрів, із Кембриджським університетом для підготовки і складання іспиту на отримання сертифікату ВЕС (Business English Certificate), корпорацією Microsoft для впровадження в освітній процес сучасних інформаційних технологій.

Стратегічним завданням університету є інтеграція у світове освітянське співтовариство, входження до єдиного європейського наукового і освітнього простору – зони «Європейської вищої освіти», у рамках якої освіта набуває прозорості та конкурентоспроможності.

Головні напрями та цілі міжнародної співпраці ХНЕУ ім. С. Кузнеця:

- ▶ у сфері навчання – обмін студентами та викладачами;
- ▶ у сфері досліджень – спільні дослідницькі проекти, міжнародні дослідження, конференції та публікації;
- ▶ у післядипломній та бізнес-освіті – спільні програми з міжнародними партнерами;
- ▶ досягнення активної позиції на міжнародному освітянському ринку (міжнародна акредитація, активна участь у міжнародних професійних освітянських організаціях та асоціаціях вищих шкіл);
- ▶ участь у міжнародних конкурсах, залучення грантового фінансування за програмами розвитку освіти;
- ▶ розширення діяльності з навчання іноземних громадян, у тому числі в межах спільних міжнародних освітянських проектів.

І саме всі ці цілі разом дозволяють досягати головної мети – формування компетентного фахівця, кваліфікація якого відповідає сучасним вимогам ринку праці.

Аналіз сучасного стану вищої освіти у галузі підготовки іноземних громадян дозволяє виявити такі тенденції:

- ▶ інтенсивний розвиток економіки в багатьох країнах Близького та Далекого Сходу, Азії та Африки має наслідком зростання потреби у висококваліфікованих кадрах;
- ▶ більшість із зазначених вище країн не мають змоги задовольнити зростаючі потреби з підготовки висококваліфікованих кадрів;
- ▶ у світі неспинно зростає потреба у кваліфікованих фахівцях для сфери менеджменту, економіки, інформатики, туризму, державного управління, міжнародного бізнесу, медіа-комунікацій.

Одним із пріоритетних напрямів діяльності університету, згідно зі стратегією розвитку ХНЕУ ім. С Кузнеця, є підготовка висококваліфікованих кадрів, у тому числі й для інших країн світу. Залучення до навчання іноземних студентів стає однією з важливих складових формування контингенту і сприяє підвищенню авторитету університету не тільки в Україні (за даними УДЦМО [2] – 4-те місце в рейтингу за кількістю іноземних студентів, 8-ме місце за кількістю іноземців денної форми навчання), а й за кордоном.

У Харківському національному економічному університеті імені Семена Кузнеця станом на 01.04.2016 року навчається 2030 іноземних громадян з 43 країн світу. З них за державним замовленням – 13 студентів, за кошти фізичних, юридичних осіб – 2017. На денній формі навчається 858 іноземних студентів, на заочній – 1126 іноземних студентів, на підготовчому відділенні – 35 іноземних громадян, проходить стажування – 11 іноземних громадян.

Координує підготовку іноземних громадян факультет підготовки іноземних громадян, який містить у своєму складі 4 сектори: сектор організаційно-виховної роботи, сектор соціально-побутових питань і паспортно-візової служби, сектор маркетингу, технічного забезпечення та роботи з випускниками, сектор тестування іноземних громадян, перепідготовки та підвищення кваліфікації. Така структура дозволяє охопити основні напрями роботи з іноземними громадянами, які потребують регуляції.

Зарахованим до університету іноземним громадянам створюються необхідні умови, що задовольняють їх потреби та надають можливос-

ті у здобутті певного освітньо-кваліфікаційного рівня відповідно до їх здібностей. Разом з українськими студентами іноземні студенти ХНЕУ ім. С. Кузнеця користуються читальними залами сучасної бібліотеки, спортивними та культурними установами. Усім іноземним студентам надаються місця для проживання в комфортабельних гуртожитках університету. Навчання іноземних громадян здійснюється за затвердженими в університеті адаптованими навчальними планами та програмами. Після закінчення університету іноземні громадяни отримують диплом встановленого в Україні зразка, який є гарантом одержаної освіти на рівні вимог і досягнень розвинутих країн світу, та з 2016 року – додаток до диплому європейського зразка.

Останні тенденції змін у законодавстві стосовно підготовки іноземних громадян спрямовані на зменшення відмінностей в організації навчання іноземних студентів, зокрема формування нових стандартів освіти, а це, в свою чергу, скасування обов'язкової додаткової підготовки з вивчення мови, навчання в рамках навчального плану, видача університетського диплому за встановленими реквізитами для усіх студентів [3], іспити для вступу до магістратури і аспірантури, відсутність необхідності додатково ліцензувати підготовку іноземних громадян. Проте відмінності теж є і вони стосуються, передусім, питань реєстрації іноземних громадян, укладання тристоронніх договорів і зарахування на бакалаврат за результатами співбесіди, яка визначає вмотивованість до навчання і рівень володіння мовою навчання.

Таким чином, сучасні тенденції розвитку вищої освіти мають бути спрямовані на зростання її якості а також на спрощення на законодавчому рівні питань організації навчання іноземних громадян. Оскільки іноземні громадяни, які навчаються у ВНЗ України, є одночасно і інвесторами в економіку України і агентами впливу, які по завершенні навчання будуть розвивати усебічні зв'язки з країною, де ними була отримана якісна підготовка. Враховуючи високий потенціал української вищої освіти, а також необхідність формування позитивного міжнародного іміджу України, державі необхідно створити відповідні умови для розвитку освіти, розвитку супутніх сфер послуг, а ВНЗ України мають пропонувати якісний продукт на рівні вимог до сучасної освіти.

### Література

1. Єрмаченко В. Вхідна мобільність як фактор розвитку сучасного вищого навчального закладу / В. Єрмаченко, О. Єрмоленко // Вища школа. – 2015. – № 9–10. – С. 59–69.
2. Сайт Українського державного центру міжнародної освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intered.com.ua>.
3. Про документи про вищу освіту (наукові ступені) державного зразка [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.03.2015 № 193. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-dokumenti-pro-vishu-osvitu-naukovi-stupeni-derzhavnogo-z-doc225250.html>.



УДК 338.23

## ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ТРАНСТИХООКЕАНСЬКОГО ПАРТНЕРСТВА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

**Сердюк Ганна Валеріївна** – здобувач,  
асистент кафедри міжнародних економічних відносин,  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Підписання угоди щодо Транстихоокеанського партнерства (ТТП) між 12 країнами (Австралією, Брунеєм, В'єтнамом, Канадою, Малайзією, Мексикою, Новою Зеландією, Перу, Сінгапуром, США, Чилі та Японією) змусить її учасників йти на неминучі компроміси (єдиний збір правил для державних підприємств, трудових та екологічних стандартів), однак угода має за мету основні цілі: встановити нові, ринково орієнтовані правила в господарствах країн для підтримки міжнародної торгівлі і для зниження торгових і інвестиційних бар'єрів між країнами ТТП, даючи змогу США і їх одинадцяти партнерам отримати значні вигоди. Партнерство перед-

бачає спрощення правил та впровадження єдиних стандартів для захисту іноземних інвестицій та інтелектуальної власності. Для повного здійснення торговельної угоди буде потрібна значна кількість часу.

Ця угода є найбільшою торговельною угодою за 20 років, в рамках якої буде створена зона вільної торгівлі в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. У 2014 році країни-члени ТТП мали сукупний ВВП, що становив 28 трлн дол., або 36 % світового ВВП, і мали 5,3 трлн дол. експорту, або 23 % від світового обсягу експорту [1; 2]. До складу входять країни з низьким, середнім і високим рівнем доходів і з різноманітними економічними системами. Сама угода є всебічною, з орієнтацією на економічну інтеграцію та з положеннями, які варіюються від товарів, послуг та інвестицій у критично важливих нових сферах, таких як цифрова економіка, права інтелектуальної власності, нормативна когерентність, охорона праці і навколишнього середовища. Роль ТТП не може бути повністю оцінена на цей час, однак більш поглиблене партнерство в регіоні може виявитися найбільш цінним внеском у довгостроковій перспективі.

До зони транстихоокеанського партнерства не ввійшла КНР, однак ввійшли її найбільші торговельні партнери. Це було зроблено задля того, щоб зменшити вплив КНР та Індії у Східній Азії. Однак сторони домовились, що нові члени можуть приєднатися в майбутньому.

Для США угода забезпечує торговий союз, який дає їм привід і можливість втручатися в торгівлі суперечки в багатому нафтою Південно-Китайському морі.

ТТП має стимулювати експорт і економічне зростання, створення нових робочих місць і процвітання для 12 країн-учасниць. Завдяки партнерству експорт має збільшитися на 305 млрд дол. щорічно до 2025 року. Експорт США збільшиться на 123,5 млрд дол., зосередившись на електричному обладнанні, автомобілях, пластмасах і сільськогосподарській промисловості [2; 3].

Це стане можливим після видалення 18 тис тарифів, які встановлені на експорт США до інших країн. Сполучені Штати вже видалили 80 % тарифів на імпорт [2].

Угода додає 223 млрд дол. у рік на доходи працівників у всіх країнах, з яких 77 млрд дол. отримують працівники США через те, що більш ніж 95 % споживачів американських товарів і послуг живуть за межами США, ТТП дозволить значно розширити експорт американських товарів і послуг, а також підтримувати американські робочі місця [3].

Всі країни погодилися скоротити торгівлю дикими тваринами. До країн порушників будуть встановлюватись торговельні санкції.

Однак угода про вільну торгівлю сприятиме збільшенню нерівності доходів у країнах із високим рівнем заробітної плати шляхом просування дешевих товарів із країн з низьким рівнем заробітної плати.

США як один з головних ініціаторів підписання угоди про ТТП мають такі переваги: Сполучені Штати вже мають одну з найбільш відкритих економік світу. Більше 80 % імпорту з країн ТТП вже можуть ввозитись безмитно в США. Проте американські робітники і підприємства, як і раніше, стикаються з серйозними перешкодами в країнах ТТП, але після зняття бар'єрів більше американських компаній отримують змогу конкурувати в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, який є регіоном, що найбільш динамічно розвивається у світі.

Угода про ТТП є першою торговельною угодою, що зосередила увагу на потребах малого і середнього бізнесу (98 % експорту США) і включає в себе зобов'язання, щоб полегшити тяганини і документи, які забезпечують доступ до ефективної експрес-доставки послуг, а також підвищення безпечних платіжних систем [3].

Під час проведення переговорів про створення зони транстихоокеанського партнерства було поставлено дві найбільші цілі. По-перше, на основі укладеної угоди і більш пізніх даних і припущень ТТП має надати суттєву користь своїм членам, а також, зокрема, підвищити реальні доходи Сполучених Штатів до 131 млрд дол. до 2030 року і в наступні роки [2].

По-друге, країнами-партнерами розроблені комплексні правила для економічної інтеграції в області торгівлі, які є більш прогресивними, ніж у СОТ, включаючи сфери послуг, інвестицій, телекомунікацій, цифрової економіки та інших найважливіших галузей промисловості. Якщо умови



ТТП будуть виконуватися, ці правила відновлять прогрес, який застопорився протягом більше двох десятиліть, у зміцненні світової системи торгівлі.

### Література

1. World Bank, World Development Indicators database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&Topic=21>.
2. The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates [Електронний ресурс] / Peter A. Petri and Michael G. Plummer // Working Paper. – Режим доступу : <http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=9380920EXT=pdf>.
3. US Trade Representative, TPP Fact Sheet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ustr.gov/sites/default/files/TPP-Economic-Benefits-Fact-Sheet.pdf>.
4. Міжнародні економічні відносини : підручник / За ред. А. П. Голикова, О. А. Довгаль. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.



UDK 339.138

## ACTIVE MARKET POLICIES IN HIGHER EDUCATION: TRENDS AND REFORMS

**Nataliia Strupynska** – PhD (in Economics), Associate Professor, Department of Economics,  
Organization and Planning of the Enterprise Activity,  
Head of Marketing and Corporate Communications Department  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Universities throughout the world are facing one of the most challenging eras in their history. Globalization presents many important opportunities for

higher education, but also serious problems and questions about how best to serve the common good. The traditional values of universities are still valid (autonomy, academic freedom, research, students' work, assessment), but they should be viewed within the context of new global norms.

Globalization is an irreversible phenomenon. What should concern us is the type of globalization that will prevail. Should we simply accept some of the most negative and more visible aspects of globalization, or should we seriously devote ourselves to the construction of a global society that broadly and equitably services human and social development?

Peter Drucker said a decade ago that in 20 years the university would emerge as a very different institution, and even talked about its possible disappearance. Nevertheless, in spite of great changes in higher education, there is continuity in the history of universities worldwide. According to an analysis by Philip Altbach, the University of 2050 will essentially resemble the university of today – but with significant change [1].

Universities need to lead a reform movement that is premised on a broad social mandate, that provides more relevant and innovative curriculums, and that creates teaching-learning communities. The university community is the one who must lead change and innovation from within our institutions, because we are the only ones who know them in depth. For this, broad world information on the university is required, knowledge of the best experiences of university transformation, a solid institutional project, flexible normative provisions and a determined political will for change. With these prerequisites, reforms would not be spasmodic and unfinished episodes, for the university would permanently reform itself.

In the last decade there have been positive and negative innovations. Among the positive innovations we can point out: the strengthening and creation of international cooperation networks; the increase in programs of academic mobility of faculty and students; new methods for management, assessment, accreditation and financing, including the quest for efficiency and profitability – always subordinate to the essential missions of the university and its social commitment; decentralization in mega-universities; the diversification of courses, programs and graduate studies; the emphasis on interdisciplinary projects; the link to society and the world of labor; a greatest commitment of

university towards society; or the growing prospective capacity and the capacity for reform and innovation.

Among negative innovations: considering education as something to be bought at the market and not as a right of citizens; the emergence of counter-reforms aiming at broad changes, at imposing the idea that the university must be, first of all, a profitable enterprise, with the state abdicating its social commitment and with some universities changing from a social institution to an organization or enterprise; the progressive elimination of gratuity in higher education and the gradual imposition of levies on public universities, and, in some cases, the mercantile trans-nationalization of higher education.

The goal of innovation is positive change, to make higher education better from an ethical perspective based in equity in access and sustainable development. In this sense innovation means: cooperation in networks as an alternative to competition; open content and open knowledge versus privatization and marketing visions of new providers of for-profit higher education; new participative instruments of management, evaluation and accreditation; research aimed at global and local needs simultaneously; a sustainable development vision in order to achieve the millennium goals should be incorporated to curriculum as well as studies on multiculturalism and diversity. All the innovative trends that we will describe below should be analyzed in the context of the current global economic and financial crisis, which is also a food, energy and sustainable development crisis.

Nobody knows when the crisis will end and experts are pessimistic considering a possible fast recovery and end of the crisis. This period of crisis – unprecedented since World War II – will affect in a negative way higher education and universities, mainly in less developed countries, reducing sources of financing and generating setbacks in its development. Possible negative implications for higher education of this crisis could be the following: national as well as research universities will see important constraints on their budgets that will reduce access and quality; student loan programs may have severe constraints, mainly in less developed countries; the cost of tuition will increase in public and private universities, restricting access and leading to student protest movements; there will be “freezes” on hiring full time professors and even part-time, in construction of new facilities, development of information tech-

nology, purchasing books and journals, and in other sensitive areas. The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) has just published a monograph studying the demography of education. Under the title “Higher Education to 2030”, summarizes the following trends (OECD, 2008, pp. 13-14) [2]. In regards to students: student participation will continue to expand, contraction will affect only a small number of countries; women will be in the majority in the student population; the mix of the student population will be more varied, with greater numbers of international students, older students and those studying part-time, etc; the social base in higher education will probably continue to broaden, along with uncertainty about how this will affect inequalities of educational opportunity between social groups; novel students and assumptions regarding access to higher education will emerge and be more concerned with real student attainment, reflecting trends in access policies for students with disabilities; changes will occur in issues and policies relating to access and the fight to reduce inequality.

As regards to teachers: the academic profession will be more internationally oriented and mobile, but still structured in accordance with national circumstances; the activities of the profession will be more diversified and specialized, and subject to varied employment contracts; the profession will be more gradually away from the traditional conception of a self-regulated community of professionals, and towards a model of consensus to be based on fresh principles.

Global trends, contributions and challenges. The following briefly outlines a number of major global trends useful in understanding the future of higher education [3].

1. **The exponential growth of the knowledge (in the year 2005, for example, US corporations spent 15 billion dollars in training personnel).**
2. The emergence of the communication technologies has created a digital divide.
3. The increase of the academic international mobility favors the students of the developed countries and of certain Asian countries and tends to increase the “brain drain”.
4. Privatization of higher education increases intensively .

5. The crisis of the academic profession is a fact in the less developed countries, but also affects the teachers of the developed world.
6. The inequity in the access for motives of various kind (gender, ethnic, religious, social class), continues depriving many people with sufficient merits to do university studies.
7. The impulse towards the development of the procedures of management, evaluation, accountability and accreditation, often have had a positive character.
8. There is a lack of updating and flexibility in the curriculum offered in the various curricula of higher education institution as well as in post-graduate courses, with the exception of a minority of national public research universities and a few private.
9. Private Higher Education Institutions include higher quality institutions (Harvard, ITAM, and Catholic universities) and low quality institutions (garage universities) simultaneously.
10. Another new phenomenon is the emergency of “pseudo-universities”, institutions that do not fit with the traditional definition of the university, but offer, training specialized in a variety of areas. The majority of them are entities “for profit”, essentially worried for earnings, not for values or the quality of the teaching and research.
11. Rankings are increasingly fashionable.

Is a deep transformation of the University possible without a previous transformation in the society and even worldwide?

### Literature

1. Altbach P. International Higher Education. Reflections on Policy and Practice / P. Altbach. – Boston : Boston College CIHE, 2006. – 327 p.
2. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Higher Education to 2030. – Vol. 1: Demography. – Paris, 2008 [Electronic resource]. – Access Mode : <http://unescochair.blogs.uoc.edu/02022009/oece-higher-education-to-2030/>.
3. Trends and Innovations in Higher Education Reform [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.cshe.berkeley.edu/sites/default/files/shared/publications/docs/ROPS.Segrera.LAC%20HE%20Trends.9.14.10.pdf>.

4. UNESCO Global Education Digest. – UIS, Montreal, 2008. – 88 p.

5. WORLD BANK Constructing knowledge societies: new challenges for tertiary education. – Washington, D.C, 2002. – 92 p.



УДК 658.56 (075)

## ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ, РОСТА И РАЗВИТИЯ

**Терещенко Игорь Владимирович** – кандидат технических наук, доцент,  
Общественная Организация «Прогрессия – технологии человеку», г. Харьков

**Терещенко Антон Игоревич** – аспирант,  
Ужгородский национальный университет

**Речкиман Игорь Эдуардович** – управляющий делами,  
компания «Data Management Med-High-Tech GmbH», Wiesbaden Germany

Конвергенционные и / или синергетические тенденции развития знаний и технологий современного мира коснулись и доминирующих в условиях цивилизованных рыночных отношений парадигм менеджмента, к которым относят: Lean manufacturing (LM), Quick Response Manufacturing (QRM), Agile Manufacturing (AM). Данные направления современного менеджмента предприятий составили так называемую концепцию «пост-фордизма» соответствующую четвёртой фазе развития менеджмента качества, известной как Total Quality Management (TQM).

Сближение парадигм менеджмента на современном этапе рассматривается как одно из направлений концепции TQM 4-го этапа (комплексного управления качеством) и совершенствования «процессного подхода»,

получившего дальнейшего развитие в методе структурирования (развертывания) функции качества – Quality Function Deployment (QFD).

Успехи, в основном синергетического сближения парадигм менеджмента в процессах улучшения качества объектов (продукции, процессов, услуг, интеллектуальной и других видов деятельности), позволили стандартизировать подходы к постоянному улучшению качества конечного результата в пространстве «цивилизованных рыночных отношений».

Развитие управленческих концепций и их инструментов достижения качества во многом определяет и подходы к стандартизации продукции. Это в полной мере отражается в документах ICH Q9, стандартах ISO серий 9000, 14000, 22000 (НАССР), 31000, стандартах GMP (Good Manufacturing Practice) и является одной из доминант нашего времени. Из этих нормативных документов также видно, что современные методы достижения качества также, как и методы менеджмента смещают акценты в сторону «первоначальной разработки» объекта (концепция QbD – Quality-by-Design) и контроля процессов производства на основе теории рисков (НАССР).

QbD предполагает описание пространства разработки (Design Space) как некую комбинацию одного или нескольких параметров процесса, влияющих на желаемое свойство продукта, в виде математической зависимости или в виде диапазона параметров (для упрощения работы в производстве).

Такой подход вполне можно рассматривать как реализацию метода QFD и развитие «процессного подхода» в двух направлениях: техническом и организационном. В первом случае повышаются технические характеристики качества объектов, во втором – снижаются потери (в широком смысле по Тагути, по Фишберну) производственного процесса и / или повышается организационный уровень его управления.

В этой связи полезны так называемые диаграммы Ишикавы (Kaogu Ishikawa), определяющие как технические так и организационные факторы, влияющие на качество результата на выходе. Эту модель «процессного подхода» на основе учёта «причинно-следственных» связей можно

применять как для установления причин разовых отклонений, так и при планомерном поиске возможностей улучшения процессов (кайзен).

Существенно, что применение метода QFD имеет и организационное влияние. Одно из ключевых свойств «дома качества» QFD состоит в том, что он способствует адаптации внутриорганизационного построения относительно запросов потребителей, характеристик продукции и т. д. (подход Г. Тагути). Использование этого метода позволит не только организовать выпуск продукции, соответствующей ожиданиям потребителей (многовекторность LM), но и значительно сократить сроки освоения новых изделий (моновекторность QRM).

Процессный подход основывается на формализации горизонтальных функциональных производственных связей с учётом требований потребителей продукции. В этом случае удовлетворение постоянно меняющихся предпочтений рынка создаёт конкурентные преимущества товару.

Процесс формализации выглядит так, что потребительские характеристики преобразуются в технические, последние преобразуются в характеристики компонентов, и далее – в характеристики процессов, а затем и в характеристики контроля продукта. Результатами применения такой методики являются формализованные схемы и числовые параметры – матрицы, к которым можно применять различные математические методы анализа (оценивания).

Следует отметить, что сближение парадигм менеджмента и формализация процессов (QFD) открывает возможности комбинирования известными методами решения задачи оптимизации функции качества конечного результата с прогнозируемым влиянием на организацию производственного процесса.

#### **Выводы:**

Процесс непрерывного совершенствования – главный фактор прогресса, а улучшение «качества» (в широком смысле) – одно из важнейших условий повышения социальных стандартов (уровня) жизни человека, что является конечной целью многих стратегических программ на уровне государства, региона или предприятия.



Процесний підхід лежить в основі менеджмента організацій і пов'язан со стандартами. Внедрення стандартів в діяльність організацій – необхідний етап удосконалення виробництва особливо в період реформ для створення умов зростання і розвитку.

При реалізації функцій менеджмента слід підкреслити важливість процесу управління знаннями, як унікального потенціала будь-якого підприємства – запоруки його подальших успіхів на ринку.

Система навчання і удосконалення знань передбачає і створення визначеної інфраструктури, про необхідність якої говорять наші колеги з ЄС і в яку необхідно вкладувати засоби, виділяючі донорами України для реалізації реформ. Відсутність реальних інфраструктурних проєктів сильно уповільнює процес реформування в Україні.

### Література

1. Раджан Сури. Время – деньги. Конкурентное преимущество быстрореагирующего производства [Электронный ресурс] / Р. Сури ; пер. с англ. В. В. Дедюхина. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. – 326 с.
2. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Эдвардс Деминг ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 417 с.
3. Вумек Дж. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс Вумек, Дэниел Джонс ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 472 с.
4. Детмер У. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию / Уильям Детмер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 444 с.
5. Бережливое производство + шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса / Майкл Джордж. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 74 с.



## DOMAIN NAME DISPUTES IN E-COMMERCE

**Khvostenko Vladyslav** – Patent attorney of Ukraine, PhD,  
Associate professor of finance department,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Nowadays, the Internet plays an important role in everyone's life. E-commerce is not an exception. The issue of intellectual property rights protection is becoming live issue. The problem of domain name disputes is particularly urgent.

To study this problem it is useful to consider different approaches to the definition of «domain name»:

- ▶ This name is used to address computers and resources to the Internet [1].
- ▶ The symbolic definition, which is used to address the Internet sites and network resources in a convenient form [2].
- ▶ A part of hierarchical address space of the Internet, which has a unique name that identifies it. It is served by a group of domain name's servers and centrally administered [3].

On the basis of the mentioned above definitions domain has the following functions: means of individualization, means of connection between the owner and the user, marketing tool, means of advertisement, trademark, service mark, the name of the place of goods' origin.

Conflicts between domain names and other symbols arise because the domain registration is made quickly using as much as possible simplified rules «the first come – the first won».

The major violations in this case are:

Domaining – is established practice of identification and registration or purchasing of Internet domain names for their subsequent resale aimed at making profit. More often they are sold through centralized platforms – Domain Exchanges, for example [4].

Cybersquatting is registration of domain names containing the trademark which belongs to another person aimed at reselling or misusing.

Typesquatting is a kind of cybersquatting aimed to capture domain names that are similar in spelling to the names of popular trademarks or names of websites. For example, goggle.com instead of google.com, kievstar.com.ua instead of kyivstar.com.ua. This simulation is intended that during typing of trademark's name the user will make printed mistake and get on a different website.

Reverse Domain Name Hijacking is close to cybersquatting but previously registered domain name of one person is becoming a subject of claim of the TM owner. This trademark is identical or similar to another person's domain. This domain is used in a good faith or acquired considerable popularity (by analogy with the distinctive TM).

The solution is offered by WIPO. They create Uniform Domain-Name Dispute-Resolution Policy. The Internet Corporation accepted UDRP for Assigned Names and Numbers. The policy regulates dispute solution in the generic top-level domains: .com, .org, .net, .edu, .gov, .mil, .int, aero, .biz, .coop, .info, .museum.

ICANN registered a number of organizations to administer claims submitted in accordance with this policy.

The protection of intellectual property rights can be divided into two types - jurisdictional (traditional) and non- jurisdictional (alternate). Jurisdictional method lies in the fact that the subject whose rights are violated, appeals to the public authority for protection. Traditional protection of intellectual property rights is carried out by the courts, as well as authorized bodies of state administration.

#### *Alternative dispute resolution*

It includes all procedures aimed at solving disputes between individuals outside the judicial system.

Negotiation – is an informal process when the parties try to resolve their conflict through direct interaction. Negotiations are often the first step in a series of more complex actions to deal with the dispute.

Mediation is voluntary, non-compulsory, confidential and flexible procedure when neutral intermediary at the request of the parties tries to help them to reach mutually acceptable dispute solution or provide neutral assessment of the positions that the parties hold. Every party may refuse from mediation on their own at any stage.

Appointment of an expert is the procedure when the parties come to an agreement on the subject of the dispute. It usually has technical, scientific or industrial character. The parties may authorize the expert to make the decision that will be binding for both parties by analogy to contract law or prepare non-binding recommendation on the basis of their expertise.

Arbitration consists of several arbitrators who make binding decision on the dispute. Arbitration is also binding in the sense that none of the parties cannot unilaterally terminate its participation in hearing or request trial once the parties have agreed to submit the dispute to arbitration. The claimant who wants to use an arbitration procedure must prove during arbitration that:

- ▶ domain name's owner has not got any rights or legal interests to this name;
- ▶ the disputed domain name is identical or similar to the degree of mixing with the trademark;
- ▶ the domain name was registered and used in a bad faith.

The criterion of bad faith can be:

- ▶ domain name registration aimed at reselling or transferring the trademark to the owner or its competitor on the fee that exceeds the respondent costs directly related to the domain;
- ▶ domain name registration in order to prevent the trademark owner to get the domain name;
- ▶ domain name registration aimed at making harm to competitor's activity;
- ▶ the respondent tries to attract Internet users to his website for commercial gain, misleading them about the connection between this website and the owner of the trademark or the products that he produces.

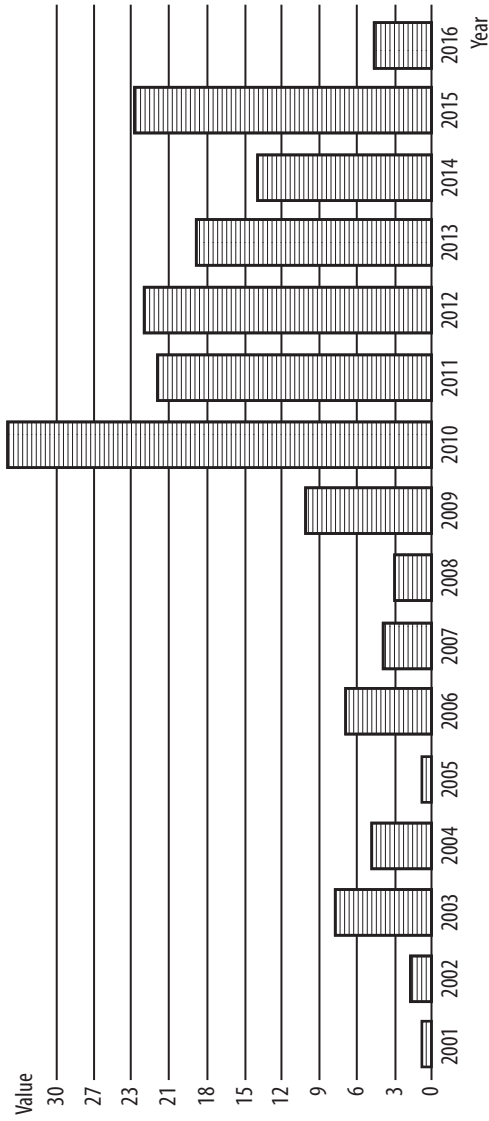


Fig. 1. Respondent Filing by Ukraine [5]

It should be noted that in most of these cases (is shown in Figure 1), the domestic respondents did not provide any evidence of lawfulness of their domain name registration and did not participate in the court sessions.

In Ukraine the arbitration court is established on the basis of the Internet Association of Ukraine to resolve disputes that arise in the field of Internet services. There is on-line application form at the official website of the Arbitration Court of the Internet Association of Ukraine.

To improve the protection of intellectual property in e-commerce is impossible without improving judicial practice. To facilitate the resolution of disputes it is necessary to extend the area of procedures for alternative dispute resolution.

### Literature

1. The law of Ukraine «On Protection of Rights on Trademarks for goods and services» [Electronic resource]. – Access Mode : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>.

2. Regulations of the public domain .UA [Electronic resource]. – Access Mode <https://hostmaster.ua/policy/2ld.ua/>.

3. The law of Ukraine «On Telecommunications» [Electronic resource]. – Access Mode : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>.

4. Domain Exchanges «IPsweat» [Electronic resource]. – Access Mode : [ipsweet.com](http://ipsweet.com).

5. WIPO [Electronic resource]. – Access Mode : [http://www.wipo.int/amc/en/domains/statistics/cases\\_yr.jsp?year=2015](http://www.wipo.int/amc/en/domains/statistics/cases_yr.jsp?year=2015).



УДК 330.341.1

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

**Чередник Анна Олегівна** – аспірант,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

На сьогодні Україна знаходиться у глибокому кризовому становищі, про що свідчить нестабільний курс валют, невизначеність торговельних відносин із Росією та країнами ЄС, різке падіння платоспроможності населення, зниження попиту на українську продукцію на зовнішніх та внутрішніх ринках. Все це обумовлює необхідність у нових підходах до ведення підприємницької діяльності незалежно від її розмірів і сфери функціонування. Венчурний бізнес значною мірою сприяє розвитку окремих підприємств та української економіки загалом.

Питанням венчурного підприємництва в Україні, функціонування механізму венчурного бізнесу, аналізу сучасного стану венчурних інвестицій в Україні присвячено праці провідних науковців: Михальченко Г. Г., Черняєва О. В., Кисіль В. Л., Садловський Р. В., Заморока Ю. В., Гарбар В. А. та ін.

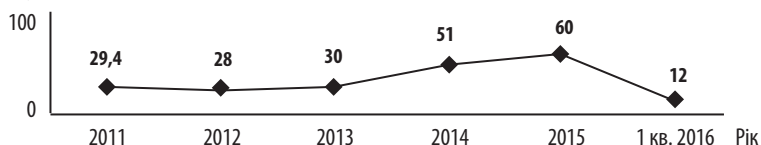
Аналіз літератури дозволив дійти висновку, що досі не досліджено сучасний стан венчурного підприємництва саме на території України, а також мало уваги приділено останнім тенденціям у сфері венчурного бізнесу у США. Тому метою дослідження є аналіз особливостей функціонування венчурного підприємництва України, а також визначення напрямків подальшого розвитку венчурного бізнесу у країні.

Венчурний бізнес – сфера підприємницької діяльності, що пов'язана з реалізацією ризикових проєктів, ризикових інвестицій, головним чином, у сфері науково-технічних впроваджень. Фінансують такі проєкти банки, інвестиційні компанії, спеціалізовані венчурні фірми або юридично самостійні організації, зазвичай у формі товариств з обмеженою відповідальністю. Цей вид бізнесу пов'язано з великим ризиком, тому його часто називають ризиковим [3].

Незважаючи на наявність високого рівня ризиків, існує позитивний ефект від використання венчурних інвестицій, що зосереджений у таких аспектах, як соціальний: передбачає створення нових робочих місць на підприємствах, що виступають об'єктом вкладення венчурних капіталістів, та економічний: передусім розвиток інновацій та новітніх технологій.

Венчурний бізнес США, наприклад, сформувався як галузь підприємництва саме в період бурхливого розвитку мікроелектроніки й комп'ютерних технологій і дав потужний поштовх для успішного розвитку цих напрямків. Аналіз венчурних інвестицій у США (рис. 1) свідчить, що сьогодні венчурний бізнес, як і вся економіка країни, знаходиться у нестабільному становищі. В 2015 році порівняно з 2011 роком значно зросла не лише кількість угод, а й загальна сума інвестованих коштів. На венчурних інвесторів впливає насамперед загальноекономічна ситуація у країні, а не наявність венчурних ідей.

Обсяг венчурних інвестицій, млрд. дол.



Кількість угод за рік, шт.

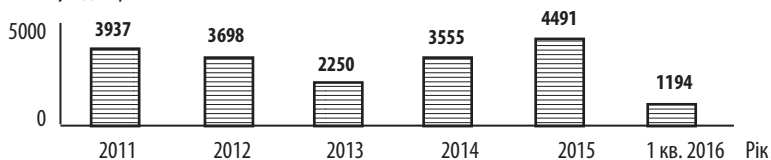


Рис. 1. Обсяги венчурних інвестицій у США, млрд дол. [5]

Відповідно до звіту Української асоціації інвестиційного бізнесу станом на кінець 2015 р. вартість чистих активів інститутів спільного інвестування продовжують зростати винятково за рахунок венчурних фондів: сукупні – на 5 725 млн грн (+3,62 %) до 164 052 млн грн, венчурних ІСІ – на 6 414,03 млн грн (+4,33 %) до 154 543 млн грн (рис. 2). Врешті, венчурний сектор розширив свою частку ринку за активами до 94,2 % [6].



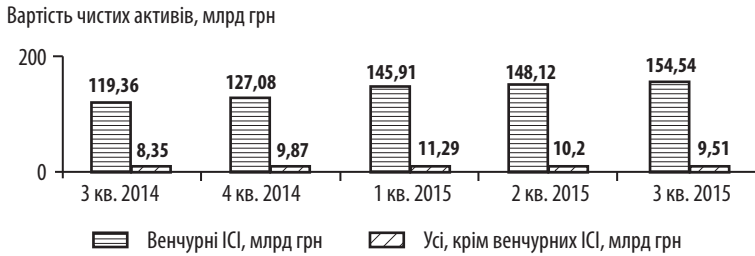


Рис. 2. Вартість чистих активів ІСІ в Україні станом на 02.12.2015 р. [6]

Венчурні інвестиційні фонди, що працюють у багатьох країнах світу, інвестують накопичені кошти в особливо ризиковані проекти. Зазвичай вони здійснюють інвестиції в компанії, що займаються впровадженням новітніх наукових розробок і діють в інноваційній сфері [7].

Під венчурним бізнесом розуміють вид бізнесу, орієнтований на практичне використання технічних новинок, результатів наукових досягнень, ноу-хау, ще не випробуваних на практиці. За своєю суттю венчурний капітал виступає посередником між потенційним інвестором і підприємством, яке потребує стартового капіталу чи інвестицій для реалізації інноваційного проекту, шляхом створення венчурних фірм [7].

В Україні дещо спотворене розуміння венчурного бізнесу. Згідно зі ст. 7 Закону України «Про інститути спільного інвестування» [1], що вступив у дію 01.01.2014 р., венчурним фондом є недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите, тобто шляхом пропозиції цінних паперів заздалегідь визначеному колу осіб) розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб.

Тобто український ринок венчурного підприємництва відрізняється від зарубіжного сферою вкладання венчурного капіталу. Можна сказати, що венчурний капітал в Україні схильний реалізовувати середньоризикові та короткострокові інвестиційні проекти. Так, близько 30 % коштів венчурних фондів інвестовані в цінні папери [6]. Тобто значні кошти спрямовуються не у високоризикові інноваційні розробки, а просто в цінні папери з метою отримання доходів у вигляді дивідендів і відсотків. Основною

причиною непопулярності інвестування в новітні технології є відсутність нормативної бази для роботи таких фондів.

Вперше на законотворчому рівні функціонування венчурних фондів було передбачено Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Проте в цьому законі йдеться лише про інвестиційні фонди, які проводять діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів із метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість, тобто інвестиції в уже існуючий бізнес, або нерухомість. А венчурні фонди повинні працювати як фонди прямого інвестування і виходити за межі інститутів спільного інвестування. Отже, досі немає законодавства, яке сприятиме розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Для розвитку венчурного бізнесу потрібно заснувати державну систему, яка б підтримувала венчурний бізнес і стимулювала його розвиток; розробити систему страхування ризику інвестицій в інновації; законодавчо забезпечити функціонування венчурного бізнесу; надати більше податкових стимулів до фінансування в інноваційні проекти. Виконання перерахованих вище умов вимагає часу і зусиль як з боку законодавців та уряду, так і інвестиційної галузі. Перспективною в Україні є наявність галузей, що володіють далеко не вичерпаним потенціалом зростання, а отже – проектів, які потребують фінансування і є потенційно вигідними для венчурного інвестора.

### Література

1. Про інститути спільного інвестування [Електронний ресурс] : Закон України від 01.01.2014 № 5080-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
2. Долгова Л. І. Проблеми та шляхи розвитку венчурного бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Л. І. Долгова. – Режим доступу : [www.kneu.kiev.ua/data/.../3-rkeo\\_wgj.doc](http://www.kneu.kiev.ua/data/.../3-rkeo_wgj.doc).
3. Кисіль В. Л. Венчурний бізнес в Україні, його стан та характерні риси [Електронний ресурс] / В. Л. Кисіль, Р. В. Садловський. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/13\\_NPN\\_2014/Economics/65283.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_NPN_2014/Economics/65283.doc.htm).

4. Михальченко Г. Г. Механізм функціонування венчурного бізнесу в Україні / Г. Г. Михальченко, О. В. Черняєва // Економічний простір. – 2013. № 18. – С. 118–125.

5. Офіційний сайт Національної асоціації венчурного капіталу США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nvca.org>.

6. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.

7. Стариченко О. Особливості та можливості венчурних інвестиційних фондів в Україні / О. Стариченко // Фінансовий ринок України. – 2012. – № 5. – С. 11–14.



УДК 368.025.621

## СТАНДАРТИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ КОМПАНІЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

**Шолойко Антоніна Сергіївна** – кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник, асистент кафедри страхування та ризик-менеджменту,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Діяльність компаній реального сектора характеризується низкою особливостей, з огляду на які необхідно підходити до організації ризик-менеджменту. Важливим етапом цього процесу є вибір міжнародного стандарту ризик-менеджменту, згідно з яким буде здійснюватися управління ризиками.

У цілому за сферою застосування міжнародні стандарти ризик-менеджменту можна поділити на галузеві та уніфіковані (табл. 1).

Таблиця 1

Види міжнародних стандартів ризик-менеджменту

№ з / п	Назва стандарту	Розробник	Характеристика
1	2	3	4
Галузеві стандарти			
1	Платоспроможність II (Solvency II) Почали діяти в ЄС з 1.01.2016 В Україні діє Solvency I	Європейським Парламентом і Радою прийнято Директиву 2009/138/ЄС від 25 листопада 2009 року про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестраховування (Платоспроможність II)	Нові вимоги до платоспроможності запроваджено для страхових компаній з метою встановлення адекватного рівня ризиків розміру капіталу та розкриття у звітності
2	Базель III: Міжнародні стандарти виміру капіталу (Basel III: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards)	Базельський комітет з банківського нагляду (Basel Committee on Banking Supervision)	Передбачає поступове підвищення нормативів до статутного капіталу банків (2013–2015 рр.), а також посилення вимог щодо формування замороженого резерву (2016–2019 рр.)
3	Управління ризиками підприємства: інтегрована модель (Enterprise Risk Management – Integrated Framework) COSO ERM II:2004 (COSO ERM I називався Internal Control – Integrated Framework) <a href="http://www.coso.org/publications.htm">http://www.coso.org/publications.htm</a>	Комітет спонсорських організацій Комісії Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) спільно з компанією Price waterhouse Coopers (USA)	Розрахований більше для внутрішніх аудиторів. Не містить практичних рекомендацій щодо запровадження. Призначений переважно для великих публічних фінансових компаній
Уніфіковані стандарти			
4	Австралійсько-ново-зеландський стандарт із ризик-менеджменту (Australian/New Zealand Risk Management Standard)	Standards Australia, Standards New Zealand Committee OB-007	Є більш практичним, загальним і вимагає адаптації до того чи іншого підприємства. Відповідає потреби у загальних настановах із застосування управління ризиками

Секція 1. ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

Продовження табл. 1

1	2	3	4
	AS/NZS 4360:2004 (уперше виданий у листопаді 1995 року, переглянутий у 1999 році і в 2004 р. Після доопрацювання переіменовано в AS / NZS ISO 31000: 2009 )		на підприємствах всіх розмірів, як приватних, так і державних
5	ISO 31000:2009 «Ризик-менеджмент: принципи та рекомендації» (Risk management - Principles and guidelines) <a href="http://www.iso.org/iso/home.html">http://www.iso.org/iso/home.html</a>	Міжнародна організація зі стандартизації (ISO)	На основі даного стандарту управління ризиками може здійснюватися в різних галузях державними, приватними, громадськими організаціями чи підприємствами й асоціаціями
	ISO/IEC 31010:2009 «Ризик-менеджмент – техніки оцінки ризиків» ISO/IEC 73:2009 «Ризик-менеджмент: термінологія. Інструкція з використання в стандартах»	Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) та Міжнародна електротехнічна комісія (IEC)	
6	Стандарт управління ризиками (Risk Management Standard) FERMA RMS 2002 р. <a href="http://www.ferma.eu">http://www.ferma.eu</a>	Розроблений спільно з провідними організаціями Великої Британії: Інститутом ризик-менеджменту у (The Institute of Risk Management, IRM), Асоціацією ризик-менеджменту та страхування (Association of Insurance and Risk Managers, AIRMIC) і Національним Форумом ризик-менеджменту в громадському секторі ((The National Forum for Risk Management in the Public Sector, ALARM).	Розроблений для управління ризиками будь-якого підприємства. Містить чітко визначену послідовність дій з управління системи управління ризиками та більш конкретні рекомендації

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
		Прийнятий Федерацією європейських асоціацій з ризик-менеджменту (FERMA)	
7	«Закон Сарбейнса-Окслі» (Sarbanes-Oxley Act, SOX) 2002 р.	Цей Закон прийнято в США, дія якого розповсюджується на компанії-емітети цінних паперів	Посилює вимоги до внутрішнього контролю і достовірності фінансової звітності, а також опосередковано регулює процес управління ризиками

Джерело: складено на основі відповідних стандартів і: [1–3]

Таким чином, компаніям реального сектора більш доцільно керуватися у своїй практиці міжнародними уніфікованими стандартами ризик-менеджменту, адаптувавши їх під специфіку конкретного виду діяльності. Зокрема, найбільш прийнятним є ISO 31000:2009, у відповідність до положень якого поступово приводяться й інші міжнародні стандарти.

### Література

1. Донець О. М. Використання міжнародних стандартів в управлінні ризиками / О. М. Донець, Т. В. Савельєва, Ю. І. Урецька // Управління розвитком складних систем. – 2011. – № 6. – С. 36–42.

2. Стандарты риск менеджмента [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Standarty-risk-menedzhmenta.php>.

3. Стрельбіцька Н. Уніфікований міжнародний стандарт ризик-менеджменту як відповідь на виклики глобалізації [Електронний ресурс] / Н. Стрельбіцька // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5). – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11snyvnh.pdf>.



Секція 2  
ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

UDC 336.64

**IMPLEMENTATION OF ENTERPRISE ANTI-CRISIS  
FINANCIAL MANAGEMENT TOOLS IN CURRENT ECONOMIC  
ENVIRONMENT**

**Berest Marina M.** – PhD, Economics, Associate Professor of the Finance Department,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Current economic conditions of Ukrainian enterprises functioning are characterized by extensive and profound manifestations of crisis at the micro- and macro-level. A part of loss-making enterprises in the Ukrainian economy increases to 40,3 % in 2015 compared to 34,5 % in 2014, and the amount of losses incurred totalled 341292,7 thousand UAH [1]. According to the legal statistics, out all the commercial court cases in 2015, cases arising of bankruptcy disputes amounted for 24,8 thousand (in comparison with 35 thousand in 2014), or 22,3 % (30 % respectively), with 2,400 cases (3,300), which is one case out of ten being about the debtor's bankruptcy [2]. This determines the topicality of research into modern enterprise management methods, mechanisms and tools under the condition of crisis.

Under the conditions of dynamic changes of the environment, one of the most important prerequisites of effective and sustainable enterprise functioning support is the implementation of anti-crisis financial management (AFM), which refers to the subsystem of general crisis management implemented in the financial management sphere and aims at crisis phenomena development prevention, effective crisis indicators detection and creation of proper prerequisites to overcome them in due course. The analysis of literary sources on

the problematics of AFM testifies the fact that scholars distinguish two basic directions of its implementation in business entities functioning:

- 1) as a complex of measures aimed at prevention (prophylactics) of crisis development at the enterprise;
- 2) as a complex of management decisions and measures, implementation of which presupposes steering the enterprise out of crisis and provision of sustainable upward development vector.

In the process of AFM system formation at an enterprise there is a range of tools, the use of which conforms with the contents and objectives of its implementation.

**Table 1**

**Enterprise Anti-Crisis Financial Management Tools**

AFM Tasks	Tools
Monitoring of enterprise internal environment with the aim of distinguishing the attributes of crisis	Enterprise financial status and financial performance analysis, financial risks level monitoring
Monitoring of enterprise external environment with the aim of detection of threats, which can cause crisis development	SWOT-analysis, PEST- analysis, statistical analysis, benchmarking
Financial crisis parameters identification under the condition of its onset	Crisis level instant diagnostics, enterprise bankruptcy probability, fundamental enterprise financial crisis level diagnostics with the application of economic and mathematical methods and models
Enterprise solvency restoration	Aimed at money inflow increase: net profit volume increase, asset restructuring, accounts receivable refunding
	Aimed at money outflow decrease: product cost decrease, other costs decrease, disinvestment
Enterprise financial firmness restoration	Restructuring of liabilities to debtors, statutory funds increase, balance reorganization, debt to property conversion
Financial equilibrium restoration at the enterprise	Sanitation reorganization: merger, acquisition, division, separation, transformation
	Aimed at enterprise profitability increase
	Aimed at weighed average capital cost decrease and enterprise market value increase



Let us study in-depth the contents, directions and areas of application of enterprise anti-crisis financial management tools.

In the process of preventive anti-crisis financial management implementation with the aim of timely definition of small signs of crisis emergence, the enterprise conducts internal environment monitoring, during which analytical financial status, financial performance and risks evaluation procedures are considered expedient. They presuppose horizontal, vertical, ratio, trend and comparative methods application. External environment monitoring presupposes its research with respect to factors and threats, realization of which will lead to the emergence of crisis at the enterprise. With regard to this, the range of tools to be applied will include statistical and strategic analysis methods, investigation of statutory and legal instruments that regulate financial relations within the legal framework of insolvency and bankruptcy etc.

If crisis development signs are identified in the enterprise performance, firstly, it is necessary to determine its depth, which can be fulfilled with the help of such tools as instant diagnostics (definition of “ill” financial reporting items), bankruptcy probability evaluation based on discriminant models developed by foreign and native scholars, as well as fundamental bankruptcy diagnostics, which presupposes not only complex in-depth financial ratio analysis, but economic and mathematical methods application (factor analysis, correlation regression models development, future financial status forecasting methods etc.) as well.

AFM implementation in the current period may aim at the solution of the most urgent issues, namely bankruptcy prevention and insolvency signs elimination at the enterprise. For this purpose the enterprise can apply tools aimed at money inflow increase in the current period or money outflow decrease. This enables lessening the gap between them as well as provision of emergence and further increase of positive net money inflow and formation of money inflow enough to meet enterprise commitments.

Within the framework of AFM tactical tasks realization, enterprise financial firmness restoration may be attained with the help of tools, application of which leads to capital structure optimization and enterprise financial independence growth. Therewith, net worth may grow independently (equity

rights emission) as well as with the simultaneous borrowings reduction (debt to property conversion), commitments fulfillment may be carried over (extension and restructuring of liabilities to debtors), “ill” items of the balance may be eliminated (balance reorganization).

AFM strategic nature is revealed in addressing issues aimed at the restoration and provision of enterprise financial equilibrium. With reference to this, implementation of the following tools is considered expedient: tools aimed at reorganization procedures, tools connected with the change in the size and business legal structure of a business entity aimed at provision of its lucrative functioning as well as weighed average capital cost decrease and enterprise market value increase.

Therefore, application of adequate anti-crisis financial management tools with the account taken of the specificity of its tasks enables crisis intensity reduction at the enterprise and its sustainable effective functioning restoration.

### Literature

1. Net Profit (Loss) of Enterprises by Economic Activity Types [Electronic resource] : Official Website of State Statistics Service of Ukraine. – Access Mode : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Court Proceedings Status Analysis in 2015 (according to the data of legal statistics) [Electronic resource] : Official Website of Supreme Court of Ukraine. – Access Mode : <http://www.scourt.gov.ua>.



UDC 65.016

## MOSAIC ASPECTS OF SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL DEVELOPMENT

**Bilokonenko Hanna** – Lecturer, Department of Sociology and Psychology of Management, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Every industrial organization has its own problematic structural elements of social and economic potential (SEP), and each element develops at its own rate. Studying SEP, we found the lack of a methodical approach to diagnosing its structural elements at different stages of their life cycle [1]. In part, it is possible to get an insight into how to solve this problem in the field of biology [2], which examines this phenomenon as mosaic evolution of an organism [3] regardless of the development of any individual features of an organism associated with different adaptations, which can be both positive and negative. The methodological basis for solving the problem we find in synergetics [4], which is based on the law of harmonizing the development rates of different fragments forming parts of complex systems.

Mosaic evolution is a form of evolution of organisms when organs and body parts evolve independently and unevenly: some of them evolve faster, others – more slowly while there are such of them which remain nearly unchanged for a long time. British scientist de Beer proposed «mosaic evolution» and formulated the notion of mosaic evolution in 1954 [5]. Mosaic evolution is a form of evolution of organisms when evolutionary change takes place in some body parts or systems without simultaneous changes in other parts or at different rates (King, Stansfield & Mulligan [6]). Takhtazhian (1954) [3] suggested the term of heterobathmy to describe the differentiation of organs. Another definition is the «evolution of characters at various rates both within and between species» (Carroll [7]). This is one of the most important principles of evolution, for it says that an organism (species) evolves not as a whole, but piecemeal: i.e., many features of an organism evolve quasi-independently. The phenomenon of mosaic evolution would seem to indicate that the process of development acts differently upon the various structures

and functions of evolving species. As a result, there are mixed forms characterized by mosaic features. So, the following definitions of mosaic evolution given in A Dictionary of Plant Sciences [8] (Evolution in which «The differential rates of development of various adaptive attributes within the same evolutionary lineage») and A Dictionary of Genetics (A form of evolution of organisms when «evolutionary change in one or more body parts without simultaneous changes in other parts» [6]) belong to the closest descriptions of the uneven rate characteristic of the development of individual structural elements of SEP.

Developing the ideas of de Beer [5], Takhtazhian [3], King, Stansfield & Mulligan [6], the author formulates the idea of «mosaic evolution of SEP structural elements, as a form of SEP development in which: 1) each SEP structural element is characterized by different stages of its life cycle and evolves at its own rate (i.e. evolves quasi-independently); 2) changes in individual SEP structural elements occur without simultaneous changes in other ones or at its own uneven rate».

The author agrees with Vlasov [9] for «the life cycle reflects a substantial section and structure of SEP system parameters in industrial organization characterizing a certain quality of the organization's abilities to maintain the SEP unity and integrity (relative to the targets) in a number of states and manifestations of the environment, which develops dynamically». Korshunova [10] studied the problem of SEP development (based on the life cycle concept); according to her «the SEP development life cycle is characterized by such stages as accumulation of the needed production factors (growth), stagnant operation (normal life) and decline. Based on this, the author suggests that calculation and application of standard social and economic potential is wavelike and pulsating by their nature while operation of dephased and integrating harmonics of complex resource changes emphasizes the need in adequate instant assessments of the potential to control its opportunities in a real-time scale. When social and economic potential is considered as a dynamic phenomenon, this makes it possible to consider immanent processes of its formation and changes and study problems related to its management».

As a result of analyzing particular features of the life cycle formation in an organization as a whole (Shirokova, Merkur'yeva & Serova [11]) and routines of its internal environment, in particular (Popov & Khmelkova [12]), are brought to conclusion that SEP structural elements consistently pass all stages of the life cycle [1].

To ensure correct measurement and subsequent diagnostics of the development of SEP structural elements, the author proposes the notion of «the life cycle development of SEP structural elements» meaning «the set of stages that each of SEP structural elements during development passes due to its own dynamics – from the origin and development of a new SEP structural element, and towards subsequent stabilization of its state and some progress, potential diversification or recombination of the SEP structural element, and ultimate destruction of the SEP structural element». Individual diagnostics point can be found at each of the stages (by the body of criterial signs taking into account the peculiar features of the development of each of the structural elements, SEP changes dynamically through the number of states and manifestations of the environment). Managing the development of SEP on the basis of its structural elements life cycle model can be achieved due to developing appropriate diagnostics tools [13] and methodological approach [14] to selective management response to all structural elements being at different stages of their life cycle.

## Literature

1. Doronina M. Problems and prospects in diagnosing of industrial organisation's socio-economic potential development / M. Doronina, H. Bilokonenko // *Economic Annals-XXI*. – 2014. – Is. 5–6. – P. 85–89.
2. Nuismer S. Coevolution in Temporally Variable Environments / S. Nuismer, R. Gomulkiewicz, M. Morgan // *The American Naturalist*. – 2003. – Is. 2, vol. 162. – P. 195–204.
3. Тахтаджян А. Л. Принципы организации и трансформации сложных систем: эволюционный подход / А. Л. Тахтаджян. – СПб: Изд-во СПХФА, 2001. – 121 с.
4. Сидоренко И. А. Холистические и коэволюционные закономерности в развитии социально-экономических систем / И. А. Сидоренко. – Новосибирск : НГАСУ, 2007. – 48 с.

5. De Beer G. R. Archaeopteryx and evolution / G. R. De Beer // *Advancement of Science*. – 1954. – Is. 11. – P. 160–170.

6. King R. C. *A Dictionary of Genetics*. 7th ed / R. C. King, W. D. Stansfield, P. K. Mulligan. – Oxford University Press, 2006. – 286 p.

7. Carroll R. L. *Patterns and processes of vertebrate evolution* / R. L. Carroll. – Cambridge University Press, 1997. – 408 p.

8. *Oxford Dictionary of Plant Sciences*. 2nd ed / M. Allaby. – Oxford University Press, 2006. – 286 p.

9. Власов П. К. Жизненный цикл организации [Electronic resource] / П. К. Власов // *Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2005. – № 1. – Access Mode : [http://novyn.kpi.ua/2005-1/03\\_Vlasov.pdf](http://novyn.kpi.ua/2005-1/03_Vlasov.pdf).

10. Коршунова Н. Г. Управление социально-экономическим потенциалом машиностроительного предприятия : автореф. дис. . . . канд. экон. наук : 08.00.05 / Коршунова Наталья Геннадиевна. – Екатеринбург, 2000. – 24 с.

11. Широкова Г. В. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний (эмпирический анализ) / Г. В. Широкова, И. С. Меркурьева, О. Ю. Серова // *Российский журнал менеджмента*. – 2006. – Т. 4. – № 3. – С. 3–26.

12. Попов Е. В. Организационные рутины предприятия / Е. В. Попов, Н. В. Хмелькова // *Проблемы теории и практики управления*. – 2004. – № 6. – С. 55–62.

13. Тютлікова В. В. Інструментальне забезпечення експрес-діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу виробничої організації [Електронний ресурс] / В. В. Тютлікова, Г. В. Білоконенко // *Ефективна економіка*. – 2015. – № 12. – Режим доступу : [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12\\_2015/92.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2015/92.pdf).

14. Полубєдова А. О. Інструментарій діагностування та селективного управління розвитком соціально-економічного потенціалу виробничої організації / А. О. Полубєдова, Г. В. Білоконенко // *Бізнес Інформ*. – 2015. – № 11. – С. 419–427.



УДК 338.12.017:553.9

## УЗАГАЛЬНЕННЯ АМЕРИКАНСЬКОГО ДОСВІДУ ВИДОБУТКУ ПРИРОДНОГО СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ

**Борщ Лариса Михайлівна** – здобувач

Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Сланцева революція, що виникла на початку ХХ ст. в США, докорінно змінила геополітичну картину енергетичного світу. Раніше технічно невидобувні запаси природного газу, що залягають у низькопористих сланцевих колекторах, наразі розглядаються як основне перспективне джерело задоволення газових потреб у довгостроковому періоді. Зазначене спонукало різні міжнародні організації [1] та транснаціональні нафтогазові компанії [2] будувати оптимістичні сценарії енергетичного майбутнього на чолі з природним газом. Однак сучасний етап розвитку сланцевої індустрії США ставить під сумнів можливість досягнення цілей сталого розвитку у світі у зв'язку із еколого-економічними наслідками цих проєктів.

Метою цієї публікації є узагальнення ключових тенденцій на газовому ринку США, які супроводжують розгортання / занепад сланцевої революції.

Перш за все, необхідно зазначити, що енергодефіцит і його найбільш гостра форма – енергетична криза є постійними рушійними силами в забезпеченні сталого розвитку. Тому методологічною основою виникнення сланцевої революції можна вважати теорію довгострокових економічних циклів С. Кузнеця і теорію технологічних укладів С. Глазьєва [3]. Саме енергетична криза, виразом якої є різке підвищення цін на паливо й енергію, зумовила перехід до нового технологічного укладу на чолі зі зняттям проблемних питань нестачі традиційних видів природного газу.

Ця теза чітко відображає чинники виникнення «сланцевої лихоманки» в США. Об'єктивно можна виділити дві основні причини розвитку цього напрямку в американській енергетиці: по-перше, постійне зростання потреб у імпортованому природному газі у 2001–2007 рр. (максимальний приріст імпорту природного газу мав місце в 2007 р. і склав понад 12 %);

і, по-друге, постійне зростання питомої ваги дорогого зрідженого природного газу в загальному обсязі його імпорту (у 2002–2007 рр. частка імпорту зрідженого природного газу зросла з 5,7 % до 16,7 %). У 2014 р. питома вага імпорту зрідженого природного газу в загальному його обсязі склала 2,2 %, або 0,2 % загальних потреб.

Відомо, що більшість країн світу переважну частку природного газу імпортують магістральними газотрубопроводами США, будучи географічно ізольованою від найбільших країн-експортерів природного газу (насамперед це Росія і країни Близького Сходу), змушена була нарощувати його імпорт у зрідженому стані із залученням LNG-танкерів і з використанням LNG-терміналів. Зазначені обставини зумовили найбільш високу ціну на природний газ у цій країні порівняно з іншими країнами світу. У 2001 р. спред між американською та європейською цінами на природний газ становив +0,10 дол. США / млн БТЕ, тоді як вже у 2005 р. – +2,91 дол. США / млн БТЕ, а в 2006 р. – -1,09 дол. США / млн БТЕ [4]. Саме період із 2006 р. можна вважати розгортанням «сланцевої революції» США, коли загострення енергетичної кризи на північноамериканському газовому ринку, разом з високою рентабельністю видобутку природного газу при поточному рівні спотових цін на Henry Hub і Nymex, спонукали приватні американські компанії до пошуку нових резервів задоволення поточних потреб у природному газі.

Із 2006 р. має місце зворотна тенденція в динаміці спотових цін на природний газ на американських і європейських газових ринках, максимально негативний спред зафіксований в 2012 р. і склав -8,17 дол. США / млн БТЕ. Цей факт став наслідком врівноваження попиту і пропозиції на американському газовому ринку: наростаючі обсяги газовидобутку не знаходили свого внутрішнього покупця, а отже, рентабельність видобутку природного газу в США знизилася з 125 % в 2006 р. до 12 % в 2012 р. [5]. Природно, що таке зниження рентабельності вплинуло на інвестиційну привабливість нетрадиційного газовидобутку як найбільш витратного виду енергетичного бізнесу в США. Із зазначеної причини великі американські компанії стали шукати доступ до зарубіжних родовищ і інші напрямки застосування апробованих технологій. У 2013–2014 рр.



## Секція 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

спостерігалася тенденція зростання середньорічних спотових цін на американському ринку, значення яких в 2013–2014 рр. виросли на 3 5% і 58 % щодо 2012 р.

Незважаючи на це, Адміністрація енергетичної інформації США прогнозує зростання видобутку природного газу загалом до 1,1 трлн куб. м, тобто ще на 55 % до 2040 р., основну частку якого має покривати видобуток природного сланцевого газу (47 %). Однак фактичні дані щодо його видобутку за 7 основними сланцевими басейнами США (що забезпечують 88 % від його загального обсягу видобутку) свідчать про малоімовірність таких форсайт-прогнозів. На поточний момент фіксується зниження видобутку природного сланцевого газу практично в усіх основних сланцевих басейнах США (табл. 1).

Таблиця 1

Узагальнення тенденцій розробки основних сланцевих басейнів в США [5; 6]

Басейн	Доведені запаси		Обсяг видобутку у 2013 р.		Кількість пробурених свердловин, од.		Капітальні витрати на одну свердловину, млрд дол. США
	млрд куб. м	питома вага, %	млрд куб. м	відносно 2012 р., %	всього	у т.ч. протягом 2013 р.	
Barnett	671	18,3	46,7	-5,6	19 600	384	3,5
Haynesville	501	13,7	49,2	-27,7	3500	215	9,0
Fayetteville	275	7,5	29,1	1,4	5400	500	2,4
Woodford	314	8,6	16,4	+10,8	3600	300	10,7
Marcellus	1211	33,1	92,3	+61,1	10700	1500	5,0
Bakken	-1	-	5,1	+36,2	9200	2000	10,5
Eagle Ford	458	12,5	34,7	+55,5	10500	3500	8,0
Інші	232	6,3	-	-	-	-	-
Всього	3662	100,0					

1 – видобувається тільки природний сланцевий газ, асоційований з нафтою

За даними [5], у басейнах Barnett Shale і Haynesville пік видобутку пройдено в листопаді 2011 р., в басейні Fayetteville – в листопаді 2013

р., в басейні Woodford – у грудні 2013 р., у басейні Eagle Ford – в березні 2015 р., в басейнах Marcellus і Bakken – в червні 2015 р. Для підтримки текучих обсягів видобутку має щорічно буритися близько 7,7 тис. нових свердловин, для чого необхідно інвестувати приблизно 50 млрд дол. США щорічно. Нині більш висока ціна в енергетичному еквіваленті сирової нафти вплинула на зміщення акцентів в американській нафтогазовій індустрії з видобутку нетрадиційного газу на нетрадиційну нафту (до басейнів Bakken і Eagle Ford), тоді як перший тепер розглядається лише як супутній продукт.

У процесі узагальнення американського досвіду автором було визначено такі ключові тенденції, що слід вважати вирішальними для розвитку проектів нетрадиційного газовидобутку:

- 1) видобуток природного сланцевого газу є більш витратним, оскільки для його вилучення із низько пористих сланцевих колекторів використовуються більш капіталоемні технології трьохвимірної сейсморозвідки, геонавігації, горизонтального буріння та гідророзриву пластів. Амортизація у складі собівартості видобутку природного сланцевого газу складає в середньому 57 %;
- 2) життєвий цикл горизонтальних свердловин із видобутку природного сланцевого газу є значно коротшим за традиційний та характеризується стрімко падаючим дебітом протягом перших трьох років експлуатації (на кінець першого року відзначається падіння на 65 % від початкового дебіту, на кінець 2-го року – 45 % від залишкового, на кінець третього і 4-го років – ще по 30 %, а починаючи з 5-го року і далі падіння дебіту становить 10 % від попереднього року [5; 6]);
- 3) видобуток природного сланцевого газу характеризується високими екологічними ризиками, основними з яких є забруднення поверхневих пластових вод, що вимагає відповідального застосування превентивних екологічних заходів.

Отже, наявний досвід розробки сланцевих басейнів США засвідчує їх високу ризикованість як з економічної (зважаючи на спотові ціни на регіональних газових ринках), так і екологічної точок зору. Реалізація цих

проектів пов'язана із координацією зусиль держави, нафтогазовидобувних компаній і громадськості.

### Література

1. World Energy Outlook 2015 [Електронний ресурс] / International Energy Agency. – Режим доступу : <https://www.iea.org/Textbase/npsum/WEO2015SUM.pdf>.

2. Прогноз развития энергетики до 2040 года [Електронний ресурс] / ExxonMobil. – Режим доступу : <http://www.exxonmobil.ru/Russia-Russian/PA/Files/2015-Outlook-for-Energy-RUS.pdf>.

3. Глазьев С. Ю. О неравномерности современного экономического роста как процесса развития и смены технологических укладов : доклад на Международном симпозиуме, посвященного 110-летию со дня рождения лауреата Нобелевской премии, выходца из Украины Саймона Кузнецца «Научное наследие С. Кузнецца и перспективы развития глобальной и национальных экономик в XXI веке» [Електронний ресурс] / С. Ю. Глазьев // Официальный сайт С. Ю. Глазьева. – Режим доступу : [http://glazev.ru/econom\\_polit/270/](http://glazev.ru/econom_polit/270/).

4. BP Statistical Review of World Energy 2015 [Електронний ресурс] / British Petroleum. – Режим доступу : <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>.

5. Hughes D. Drilling Deeper. A reality check on U.S. Government forecasts For a lasting tight oil & shale gas boom [Електронний ресурс] / D. Hughes // Post Carbon Institute. – Режим доступу : [http://www.postcarbon.org/wp-content/uploads/2014/10/Drilling-Deeper\\_FULL.pdf](http://www.postcarbon.org/wp-content/uploads/2014/10/Drilling-Deeper_FULL.pdf).

6. U.S. Crude Oil and Natural Gas Proved Reserves, 2013 [Електронний ресурс] / US Energy Information Administration. — Режим доступу : <http://www.eia.gov/naturalgas/crudeoilreserves/pdf/uscrudeoil.pdf>.



## DATING OF THE FINANCIAL CRISES IN UKRAINE

**Bulkin Stanislav Mikhailovich** – Lecturer of the Department of Economic Cybernetics,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Iartym Iryna A.** – Lecturer of the Department of Economic Analysis,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The dating of the financial crisis is a priority in the study of financial market development and its features. It allows you not only to understand the events that took place in public and private finance, but also to identify meaningful patterns in the processes occurring in them, which in turn allows you to solve a more complex problem of the prediction of such events in the future.

Particular attention is paid dating world crises are not only recognized scientists, as Kenneth Rogoff and Carmen Reinhart [1–2], but also the international financial institutions such as the IMF [3]. This organization held financial crises dating from 1970 to 2011 and found that for the period was 147 banks, 217 currency, 67 and 219 stock crises.

However, the results of the analysis of existing campaigns to the definition of a «financial crisis» suggest that none of them did not disclose the full nature of the crisis and does not provide information about its manifestations. The authors, as a rule, do not define clear boundaries and criteria, the achievement of which may indicate that the instability has arisen can be considered a crisis. According to this, it is advisable to extend and complement the concept of financial crisis, seeing it as the process of resolving the accumulated contradictions in the financial system, which, depending on the nature, location contradictions of their generators, as well as their possible combinations has four main manifestations – banking, currency exchange, stock and debt.

On the basis of the proposed in [4] the definition of the generic concept of «crisis» and the analysis of the existing approaches, the banking crisis is defined as the process of resolving the contradictions in the banking sector, which is manifested in the inability of the banking system to perform its functions and characterized by high cost of stabilizing the banking system for the

state. Quantitative indicators of the onset of the banking crisis are: the excess of expenses of the state to stabilize the banking system of more than 2 % of GDP, while the share of non-performing assets in total assets – 10 %; the achievement of nationalization of the banking sector 10 %. However, all of these indicators available for analysis is the only indicator of the cost of stabilizing the banking system [5].

In turn, the debt crisis is a process of resolution «contradictions» between income and financial obligations of the state, quantitative indicators which is the excess of the debt level by more than 30% of GDP and the structural deficit of the state budget – more than 3 % [2].

The currency crisis is the resolution of the contradictions between the nominal and real value of the national currency and manifests the onset of quantitative indicators of a currency crisis are: the excess of the depreciation of the national currency 25 % per year, and the average value of the index of pressure on the currency market – 1,5 standard deviations.

The most fully represented in the literature criteria onset stock market crisis, however, they do not allow you to uniquely identify it. The crisis in the stock market is a process of conflict resolution, which manifests itself in the fall of the market value of securities resulting in a sharp drop in the value of the stock index (more than 20 %), followed by the long fall of it (90 days or more).

It should be noted that the financial crisis is rarely found in a single manifestation, as a rule, it is a combination of multiple displays.

For the dating of the financial crisis in Ukraine, select the time period from January 2007 to the beginning of 2016, because in this period, all the indicators and are available for analysis. In this case, if the index is a quarterly incision, the beginning of the quarter should be identified as the beginning of the crisis, and the last month of the quarter – the end of it.

In the analyzed period only on the basis of the volume of refinancing there are two banking crisis: June 2008 – June 2009 (the volume of refinancing amounted to 9,0525 billion UAH, and a year later dropped to 9,2 mln. UAH) and in March 2014 at the present time (the amount of refinancing amounted

to 19,318 billion. UAH). According to the share of non-performing assets of the banking system data are not available; Although nationalization and was not carried out in an explicit form, but in 4 banks introduced a temporary administration, and in 2013 derived from the market 56 banks, accounting for more than 30% of banks had a license as of 1 January 2013.

Similarly arose and currency crisis. The first crisis can be dated to December 2008 – November 2009. Thus, at the beginning of the period 1 US dollar National Bank set the official exchange rate at the level of 5,05 UAH, but by the end of the period it was 7,99 USD. The second crisis started in April 2014, when the official exchange rate was at the level of 9,9 UAH per dollar. At the beginning of 2016 the course was already 24 UAH per dollar. According to the criteria of the foreign exchange market pressure can be obtained confirmation fragmentary identified crisis in December 2008, January and February 2009, February – April 2014, June, August, 2014, as well as in the period from November 2014.

For the debt crisis, similarly, we can distinguish several periods. In terms of structural deficits in most periods observed its implementation, so this figure alone is not informative. But on the second indicator – the ratio of government debt to GDP – is allocated two distinct crisis period: July 2010 – June 2011 (public debt at the beginning of the period amounted to 254 514 million USD, and at the end – 350 042 mln); June 2013 g. – at the present time (beginning of period debt amounted to 439 240 mln. UAH, and at the beginning of 2016 exceeded 1,333,860 mln. UAH).

For the stock market crisis can be traced to a number of periods that fit the definition of crisis. So, from July 2008 to March 2009, there has been a significant and prolonged decline in the stock of the PFTS index (beginning of period – 835 points at the end of – 208 points), and from August 2011 to June 2012 there was a fall of the index PFTS (beginning of period – 900 points, and at the end – 363 points), and the UX index (beginning of period – 2327 points, and at the end – 932 points), which allowed the identification of a second crisis of the stock in the analyzed period.

The results of the analysis make it possible to assert that the first manifestation of the financial crisis 2007–2010 yy. became a banking crisis, which

soon developed into a stock, currency, and in the final stage – in the debt crisis. The current financial crisis, which began in 2014, appeared in three areas as banking, foreign exchange and debt. He began with the debt crisis, and then almost simultaneously acquired forms of banking and currency. Thus, for the period under review were identified two financial crisis that engulfed the entire financial system of the country, and, according to some manifestations, the second crisis has not led to a resolution of all conflicts.

### Literature

1. Reinhart C. M. This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly / C. M. Reinhart, K. Rogoff. – Princeton University Press, 2009. – 496 pp.
2. Kaminsky G. L. On Crises, Contagion, and Confusion [Electronic resource] / G. L. Kaminsky, C. M. Reinhart // *Journal of International Econ.* – 2000. – Vol. 51. – P. 145–168. – Access Mode : <http://download.thelancet.com/flatcontentassets/H1N1-flu/preparedness/preparedness-14.pdf>.
3. International Monetary Fund When Bubbles Burst [Electronic resource] // *World Economic Outlook*, April 2003. – Chapter 2. – Access Mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2003/01/pdf/chapter2.pdf>.
4. Булкин С. М. Современные подходы к определению понятия «финансовый кризис» / С. М. Булкин // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. – 2014. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 237–243.
5. Мониторинг Сбербанка России: оценка Центром Макроэкономических Исследований (ЦМИ) вероятности валютного кризиса в Республике Беларусь, Казахстане и Украине. Сентябрь 2013 г. [Electronic resource]. – Access Mode : [http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro\\_03092013.pdf](http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro_03092013.pdf).



## THEORETICAL APPROACHES TO COMPANY'S LOGISTIC SYSTEM STATE EVALUATION

**Voznenko Natalya Ivanivna** – Teaching assistant, Faculty of International Economics Relations, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Nowadays, the organizational set of tools as a mean of managerial tactics helps achieving company's competitive advantage. Ukrainian companies that are supposed to gain competitiveness in order to launch their product to foreign markets need to take into consideration the set of organizational and managerial potential of their enterprises.

Potential of logistics as a science and an instrument of decision-making process had been studied in a lot of researches and surveys. The different angles had been highlighted. The action plan of company's internal and external flows operation had been scrutinized and suggested by Waters D. [11], who stated the integrated function of company's logistic management, Cooper, M.C.; Lambert D.M.; Pagh J. D. [4] who dedicated their work to theoretically description of supply chain system. Logistics capacity to increase adaptive properties of a company is revealed at Ivanov D., Sokolov B. [6] research. These works reflect the connection between effectiveness of company's general management and the way of its external and internal flows what might bring if well organized the market advantage to the enterprise. So, the different way of organizing company's flows represents the different way of enterprise reaction to external environment and changes.

The researches of Greiner L. E. [5], Ponomarenko, V. S., Yastremskaya, E. N. et al. [9] stated and investigated the different enterprise reaction and due to state of a company's development.

The authors' assumption is that there are 4 stages of company's LSS that vary on company's external and internal logistic flows state, which is described in Table 1.



Table 1

Life-cycle model approaches (author's development based on [5])

Level of implementation	Development key-factor	Name and number of stages	Criterion for evaluation
Enterprise	Organizational history – evolution and revolution inside the company	Phases (5): creativity, direction, delegation, coordination and collaboration	Growth rate of the industry, age of organization, size of organization, stage of evolution, stage of revolution
Logistic System state	Company's internal and external logistic flows state	Stages (4): launching, growth, inertia and readjustment	Return on logistics investments

Due to the mention assumption, let's continue further investigation of LSS. Scientists who were involved in this issue discussion (Otenko V., Carley K., Ivanov D., Sokolov B.) claimed that company's relation with suppliers and consumers might be evaluated via turnover and interrelations of company's assets, by internal and external logistic flows state and by the set of tools and management style of adaptation that is developed and summed up by authors due to the LSS in table 2.

Designed model of company's logistic system evaluation (LSS) serves to access, estimate and valuate LS effectiveness in order to produce high quality managerial decisions.

The presented survey gives the opportunity to build organizational mechanism on the background of different logistic system state and company's life-cycle stage in order to increase Ukrainian machinery-building companies' proactive adaptation to external changes and develop this industry's efficiency on domestic and international markets.

## Literature

1. Bowersox D. Supply chain logistics management / D. Bowersox, D. Closs, M. Cooper and J. Bowersox. – Singapore : McGraw-Hill, 2013. – P. 344–364.
2. Carley K. M. Organizational adaptation / K. M. Carley // Annals of Operation Research. – 1997. – P. 25–47.

Table 2

Logistic system state (LSS) model (author's development on [2; 6; 10])

LSS	company's assets inter-relation	enterprise resources distribution			innovations implementation stage and life-cycle stage	internal logistic flow state	external logistic flow state	adaptive management type	strategic adaptation
		suppliers	interrelation	consumers					
Launching	Non-current assets < current assets	accounts payable turnover	<	receivables turnover	creativity	deficit	deficit	passive → active	general changes
Growth	Non-current assets > current assets	accounts payable turnover	>	receivables turnover	direction	deficit or surplus	optimum	active → proactive	linkage changes
Inertia	Non-current assets > current assets	accounts payable turnover	>	receivables turnover	delegation, coordination	surplus	surplus	proactive → reactive	agent changes
Readjustment	Non-current assets < current assets	accounts payable turnover	<	receivables turnover	collaboration	deficit	deficit	reactive → passive	linkage changes

## Секція 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

---

3. Christopher M. Logistics and supply chain management: Creating Value-Adding Networks / M. Christopher. – England : Financial Time Prentice Hall, 2005. – 305 p.
4. Cooper M. C. Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics / M. C. Cooper, D. M. Lambert, J. D. Pagh // The International Journal of Logistics Management. – 1997. – Vol. 8 (1). – P. 1–14.
5. Greiner L. E. Evolution and Revolution as Organizations Grow / L. E. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. – Vol. 50 (4). – Is. 4. – P. 37–46.
6. Ivanov D. Adaptive Supply Chain Management / D. Ivanov, B. Sokolov. – London : Springer-Verlag London, 2010. – 269 p.
7. Lambert D. M. (1998) Supply chain management implementation issues and research opportunities / D. M. Lambert, M. C. Cooper, J. D. Pagh // The international journal of logistics management. – 1998. – Vol. 11 (1). – P. 1–17.
8. Матюшенко О. І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка / О. І. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2010. – №. 4. – С. 82–91.
9. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская и др. – Харьков : ХГЭУ, 2002. – 252 с.
10. Отенко В. І. Стратегічний вибір підприємства та його реалізація : монографія / В. І. Отенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 336 с.
11. Waters D. Logistics. An introduction to supply chain management / D. Waters. – New York : Palgrave, 2002. – 322 p.



УДК 338.124.4

## ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ

**Васильєв Олексій Вікторович** – доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки та оцінки майна підприємств,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Гой Василь Васильович** – аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Будь-яке підприємство протягом своєї життєдіяльності розвивається, старіє, піддаючись безлічі небезпек зовнішнього та внутрішнього походження. Зокрема, нестабільність соціально-політичного становища сучасної України, розрегульованість її фінансового механізму та загострення інфляційних процесів призводять до частих збоїв у роботі державних і приватних підприємств, ведуть за собою підвищену ймовірність виникнення корпоративних криз у тій чи іншій сфері діяльності. Практика показує, що з критичними періодами рано чи пізно стикається кожне корпоративне підприємство.

Необхідність удосконалення антикризового управління обумовлена закономірністю виникнення кризових явищ у соціально-економічних системах, що мають, як відомо, циклічний характер. Еволюція людського суспільства довела, що немає системи, яка не розвивалася б у ритмі циклічної динаміки, переживаючи фази зародження, появи, поширення, зрілості, падіння і переходу в новий стан. Найбільш складний і суперечливий період у динаміці будь-якої системи – фаза падіння (криза). Це болючий період порушення сформованої рівноваги підприємства, виникнення маси можливих альтернатив для його майбутнього розвитку. Як показує вивчення кризових явищ, кожна криза є своєрідною та залежною від факторів, що її визначають, об'єктивна та має певну закономірність виникнення і протікання.

З позицій макроекономічної теорії питання циклічності досліджували такі видатні вчені-економісти як С. Кузнець, М. Туган-Барановський,

М. Кондратьєв, К. Маркс, Дж. Кейнс, К. Жюгляр, Дж. Кітчін, М. Фрідмен, їхні послідовники й опоненти. Практично жодне глибоке сучасне дослідження економічних процесів не залишає поза увагою теорію циклічності та явищ, які вона пояснює.

Об'єктивність циклічного розвитку в цей час не викликає сумнівів у дослідників, однак констатації цього факту недостатньо для формування ефективних механізмів управління підприємствами й іншими системами об'єктного типу, необхідно виявити причинно-наслідкові та факторні взаємозв'язки в циклічності розвитку систем різних рівнів. На одну з таких причин вказує Е. Тоффлер [1], який вважає, що сучасна соціально-економічна система збалансована, всі її підсистеми «добре підігнані одна до одної», проте відрив виробництва від споживання створює передумову криз. Проблема полягає у визначенні того, що являє собою цей відрив.

Визнання циклічності суспільного відтворення багатьма вченими стало значним кроком у поглибленні дослідження форм, структур і причин криз, розробці концепцій, спрямованих на їх подолання. Визнання циклічності як багатовимірного явища дає підставу стверджувати, що виникнення кризи є також результатом особливостей внутрішнього розвитку кожного підприємства.

З практичної точки зору будь-яка криза, незважаючи на її унікальність, несхожість і неповторність кожної окремо взятої ситуації, що розглядається, пов'язана зі специфікою функціонування конкретного підприємства, як правило, веде до загального зростання напруженості в компанії, потрапляє під пильний нагляд державних органів, порушення нормально функціонування бізнесу, нанесення шкоди іміджу компанії, порушення її фінансово-економічних показників. За образним висловом М. Р. Августина [2], єдиний засіб, який гарантовано здатний вберегти компанію від впливу кризи, – залишатися поза бізнесом.

Фахівці пропонують безліч типологій корпоративної кризи, розмежовуючи їх за різними критеріями. Зарубіжні та вітчизняні економісти наголошують на необхідності чіткого поділу розвитку кризового процесу на підприємствах на різні стадії, що дозволить чітко розрахувати час і ін-

тенсивність здійснення заходів, спрямованих на локалізацію, обмеження і подолання кризи.

Причинами фінансової кризи на підприємстві можуть бути загальний спад ринку, неправильно обрана стратегія розвитку, невідповідність наявних засобів виробництва (виробничих фондів, використовуваної технології, персоналу) тим завданням, які ставить перед собою підприємство, неефективна робота менеджменту.

Фінансова криза як порушення фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств супроводжується неплатоспроможністю, порушенням платіжної дисципліни, нездатністю задовольнити вимоги кредиторів у повному їх обсязі і в строк, встановлений законом або договором між сторонами. До характерних ознак фінансової кризи підприємств слід віднести: скорочення попиту на вироблену продукцію, зниження обсягу виробництва, зростання заборгованості постачальникам, перед бюджетом, банкам, затримці й оплаті праці своїм працівникам. Загальні засоби вирішення фінансових проблем варіюються від скорочення внутрішніх витрат підприємств до державного регулювання управління підприємством і його фінансової підтримки (санації).

Незважаючи на небезпеку виникнення і розвитку кризових ситуацій, що, як правило, представляють реальну загрозу існуванню, кризу підприємства не слід розглядати тільки як виключно негативне явище, оскільки вона може одночасно означати завершення колишньої епохи та початок нової, надати підприємству винятковий шанс, стати імпульсом прискорення і переломним моментом у сторону розвитку. В цьому аспекті можна говорити про певний ступінь керованості кризовими процесами в рамках підприємства. Більш того, А. Сміт [3] рекомендує керівництву компанії, не чекаючи кризи, цілеспрямовано її створити, для того щоб повернутися до точки, подібної народженню компанії, і оновити фірму.

Таким чином, різні типи (види) криз є взаємопов'язаними та взаємозалежними одна від одної. Результуюча криза виявляється тим сильнішою, чим більше видів криз знаходять свій конкретний прояв, і чим глибше вплив кожної з них на виробничо-господарську діяльність підприємства. Зрештою всі види криз знаходять своє концентроване виражен-

ня у фінансовій кризі підприємства, що виражається в невідповідності його фінансово-господарських параметрів параметрам навколишнього середовища через нездатність своєчасно та повністю виконувати свої зобов'язання, що випливають із торгових, кредитних та інших операцій грошового характеру, у зв'язку з перевищенням зобов'язань підприємства, що підлягають оплаті, над його грошовими коштами й іншими ліквідними активами.

Виникнення кризи і її розвиток – не випадковість, а закономірність, що вимагає нових підходів до дослідження причин її виникнення і розвитку. Своєчасність виявлення і встановлення можливих причин дозволять керівництву забезпечити рівень фінансової безпеки, що дозволяє стабільно функціонувати і розвиватися підприємству.

### Література

1. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2010. – 784 с.
2. Augustine N. R. Business crisis: guaranteed preservatives and what to do after they fail / N. R. Augustine // Executive Speeches. – 1995. – Vol. 9 (6). – P. 28–42.
3. Smith A. Out of every good crisis comes: / A. Smith // Business Quarterly, Winter.
4. Стивенс Р. Кризисы и антикризисное управление / Р. Стивенс. – М. : Дельта, 2001. – 357 с.



УДК 338.12:338.436

## ЦИКЛІЧНІСТЬ У РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

**Гуторов Андрій Олександрович** – кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник, докторант,  
ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України

Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки є одним зі стратегічних пріоритетів реформування національної економіки. Динамічні зміни, що супроводжують цей процес, носять не лише циклічний характер, а й обумовлюють фазові переходи в галузевих відтворювальних процесах.

Незважаючи на актуальність теми дослідження, увага вчених – економістів-аграріїв спрямовується переважно на проблеми сталості й циклічності відтворювальних процесів, виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції та заходи щодо антициклічного регулювання (демпфірування) в АПК.

Для визначення місця й природи циклічності у розвитку інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки необхідна розробка відповідної теорії та методології досліджень. При цьому вони мають базуватися на неокласичних теоретико-методологічних засадах циклічності економічних процесів, враховувати специфіку аграрної галузі, її місце в системі національної економіки, а також процеси транснаціоналізації господарського механізму.

У науковій літературі циклічність розглядається як періодичні та послідовні зміни різних станів кон'юнктури та відповідного коливання інтенсивності виробничого процесу [1, с. 11]. Відповідно до цього природа циклу може носити екзогенний, ендогенний або змішаний характер. Прихильники теорії екзогенної природи економічних циклів вважають, що періодичність кризових явищ і піків зростання обумовлюються переважно неекономічними факторами, що не пов'язані з економічною системою та економічною формацією. Джерелом циклічності виступають глобальні



процеси цивілізаційного розвитку, політичні рішення, діяльність так званого «світового уряду», сонячна та космічна активність тощо. Зважаючи на специфіку сільського господарства, екзогенні фактори часто є визначальними у періодичності формування врожаїв сільськогосподарських культур, де чільне місце займають процеси сонячної активності, погодні умови, кліматичні зміни, біологічні фази та періодичність плодоношення, що носять об'єктивний характер та не піддаються контролюванню дією людини.

Ендогенні теорії економічних циклів пов'язані з різними аспектами розвитку капіталізму й основним внутрішнім протиріччям між суспільним характером виробництва та приватним характером привласнення його результатів. Місце економічного циклу в капіталістичних формаціях витикає з центральної проблеми виробництва додаткової вартості на мікро- та макрорівні, стану досконалості розвитку капіталізму та його форми.

Сутність циклічності на мікрорівні обумовлюється концепцією капіталістичного виробничого циклу, матеріальною основою якого є періодичне оновлення основного капіталу. Введення до категорії основного капіталу організаційного, бренд-капіталу, інноваційного, людського, соціального капіталів висуває об'єктивні методологічні протиріччя до застосування класичних значень економічних циклів відтворювальних процесів. Зокрема, цикли Кітчина залежать від змін оборотного капіталу у формі товарно-матеріальних запасів; Жюглара – формуються у процесі оновлення активної частини основного капіталу; Кузнеця – залежать від інвестиційної діяльності у сфері будівництва під впливом міграційних процесів тощо. Кожен із зазначених видів циклів характеризує окрему складову відтворення капіталу, однак не дає повноцінного уявлення ані про природу, ані про тривалість циклів інтеграційних процесів. Зважаючи на це, ми підтримуємо позицію Дж. М. Кейнса щодо доцільності вивчення економічних циклів як явищ, викликаних змінами граничної ефективності капіталу, посиленої супутніми змінами інших змінних економічної системи, в тому числі екзогенного характеру [2, с. 289].

На макрорівні циклічність капіталістичної економіки визначається його періодичними кризами, процесами інтернаціоналізації gospodar-

ського життя у формі економічної інтеграції, а також класовою боротьбою між соціалістами та імперіалістами. В основі цього в аграрному секторі економіки, на нашу думку, лежить постійне порушення глобальних відтворювальних процесів при відносній неспроможності капіталізму ефективно використовувати досягнення науково-технічного прогресу на тлі процесів транснаціоналізації. Одна з основних причин – посилення монополістичної концентрації в I–III сферах АПК, коли кілька надвеликих інтегрованих підприємств реалізують стратегії вертикальної концентрації капіталу й диверсифікації виробництва з розширенням своєї діяльності на внутрішньому й зовнішньому ринках, оскільки збереження великомасштабного спеціалізованого виробництва на засадах його інтенсифікації та розширеного відтворення в межах однієї країни стає неможливим та економічно недоцільним. Беручи до уваги той факт, що інтеграційні відносини в аграрному секторі економіки України наразі організаційно оформлені переважно у формі транснаціональних агрохолдингових формувань, де материнська компанія зареєстрована у зонах спеціальної юрисдикції, а монополізація аграрних ринків щороку зростає, очевидним є висновок про фазу стагнації циклічних змін в інтеграційних процесах. Дослідження вчених динаміки угод злиттів і поглинань на світових ринках капіталів підтверджують гіпотезу про циклічність інтеграційного розвитку. Зокрема, тривалість глобального 40–45-річного періоду розвитку інтеграційних процесів за 1897–2007 рр. свідчить про наявність 15–20-річних циклів, які об'єднують пікові хвилі трансформаційних змін 1897–1904 рр., 1916–1926 рр., 1965–1970 рр., 1982–1991 рр., 1992–2004 рр., з 2004 р. – до теперішнього часу [3]. Кожен із названих циклів об'єднує мікроцикли середньою тривалістю 5 років. Зокрема, дослідження генези розвитку інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки України протягом 1985–2015 рр. свідчить, що у 1985–1991 рр. відбувалися процеси наростання бифуркацій в економічній системі, які призвели до кризи 1991–1995 рр. Використання схем приватизації державного й колективного майна, перші етапи земельної реформи у 1994–1999 рр. створили підґрунтя для первинного накопичення капіталів і зародження нових форм організації інтеграційної взаємодії в умовах тінізації й інтернаціоналізації – агрохолдингів. Етап 1999–2004 рр. характеризувався процесом

ми грошової приватизації майна державних підприємств, свідомим їхнім банкрутством, викривленням системи державних бюджетних преференцій тощо. У 2005–2010 рр. відбувався розквіт та активний розвиток агрохолдингів із одного боку, а також зміна вектора їхньої діяльності з вітчизняних ринків на міжнародні та залучення політичних еліт до управління господарською діяльністю – з іншого. 2011–2015 рр. знаменувалися процесами реструктуризації надвеликих підприємств, зменшенням розмірів орендованих ними земельних часток (паїв), а також кризою платоспроможності й банкрутством окремих компаній. У термінах циклічності – це хвилі спаду та дезінтеграції (до 1999 р.), фаза зростання та інтеграційного розвитку – до 2010 р.; фаза стагнації та поступового періодичного спаду – після 2010 р.

З метою дослідження періодичності інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки нами розроблено комп'ютерну програму «Експертна система «Періодограми», де було реалізовано удосконалені нами алгоритми пошуку прихованих періодичностей, а також допоміжні методи статистичного аналізу (свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 64315 від 01.03.2016 р.). В основі удосконаленого нами алгоритму покладено стохастичну MS-DR модель [4, с. 58–59], приведену за набором вихідних параметрів до умов підприємницького середовища аграрного сектора економіки України.

### Література

1. Аукуционек С. П. Дискуссионные вопросы теории цикла / С. П. Аукуционек. – М. : ИМЭМО, 1990. – 165 с.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 351 с.
3. Стоимость предприятий при интеграционном процессе / [А. Ю. Штраков, Н. И. Комков, А. А. Мерсиянов и др.]. – М. : Экономика, 2008. – 349 с.
4. Aimar Th. • Business Cycles in the Run of History / Th. Aimar, F. Bismans, C. Diebolt. – Switzerland : Springer, 2016. – 97 p.



## MODEL BASIS OF MECHANISM FOR ASSESSMENT OF REGIONAL UNEVEN DEVELOPMENT AND CYCLICAL BEHAVIOR

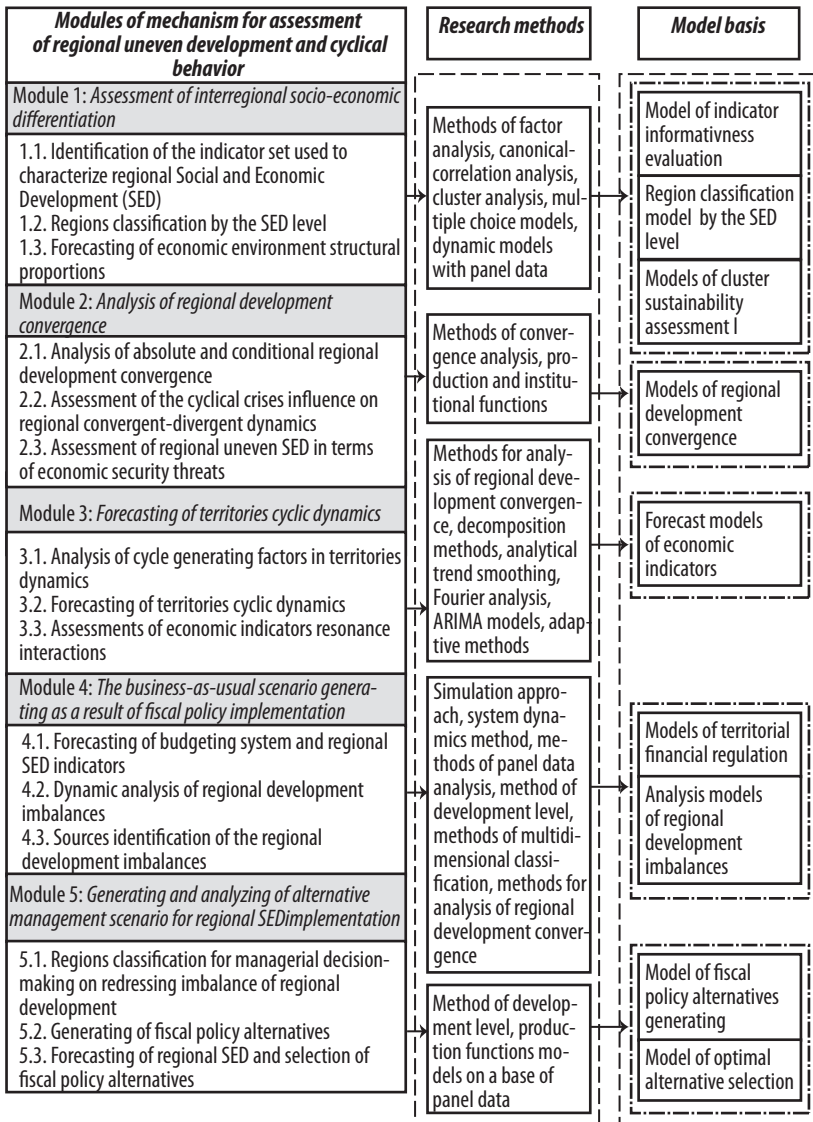
**Klebanova Tamara Semenovna** – Doctor of Economics, Professor, Head of the Economic Cybernetics Department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Guryanova Lidiya Semenovna** – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Economic Cybernetics Department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Regional exacerbating divisions, growing differences and polarization are the main features of the contemporary stage of economic development. A number of damaging consequences, increase in lagging regions population living below the poverty line, emerging threats in the border regions and regression in sustainability of the budget system are the results of existing trends. The manifestations are particularly acute in cyclical downturns. These periods are characterized with significant slowing in growth of «donor» regions, low funding levels and tightening of social policy resulted in social conflict, threats of economic space desintegration, and crisis exacerbation. Regularity of the regional development demonstrates the poor effectiveness of the existing mechanisms for strategic management and regulation of regional development at the different levels of government. The problems referred to above requires new approaches in the decision-making process within the regional administration system. The proposed model complex of mechanism for assessment of regional uneven development and cyclical behavior (Fig. 1) is the instrumental base of strategy-making in balanced territorial-development terms [1; 2].

The first module of the mechanism is intended for assessment of interregional socio-economic differentiation. The module allows to fulfill the following research objectives: identification of the indicator set used to characterize regional social and economic development; regions classification by social and economic development level; forecasting of economic environment structural proportions. Model basis of the module contains the model of SED

## Секція 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ



**Fig. 1. Models interconnection scheme of the mechanism**

indicator informativeness evaluation, region classification model by the SED level, and models of cluster sustainability assessment.

The second module is to analysis of regional development convergence. Analysis of absolute and conditional regional development convergence, analysis of long-term convergence, assessment of regional uneven SED in terms of economic security threats are the objectives of the module. Model basis of the module contains the following models: -convergence models, -convergence models, spatial lag model of minimal conditional convergence, models of conditional convergence with spatial effects, models of conditional convergence with the cyclical reversion, production and institutional functions.

The third module is to forecasting of territories crisis dynamics. The module allows to analyze the cycle generating factors in dynamics of territories and to assess the resonance interactions of economic indicators. Model basis of the module contains forecasting models of economic indicators dynamics for macro- and interior regions, and forecasting models of economic disasters and crises.

The forth module is intended for generating of the business-as-usual scenario of territories SED characteristics change. Forecasting of budgeting system and regional SED indicators, dynamic analysis of regional development imbalances, and sources identification of the regional development imbalances are the main objectives of the module. Model basis of the forth module contains the following models: model of territorial financial regulation, model of regional uneven SED assessment, model of structural imbalances diagnostics (unbalanced development of the «donor» and «recipient» regions groups, unbalanced development withing the groups indicated above).

The fifth module of the mechanism is to generating and analyzing of alternative management scenario for regional SED. The module allows to fulfill the following research objectives: regions classification for managerial decision-making on redressing imbalance of regional development, generating of fiscal policy alternatives, forecasting of regional SED and selection of fiscal policy alternatives.

Models of fiscal policy alternatives generating and models of optimal alternative selection are the content of the module model basis.

Consequently, the proposed model complex allows to assess the cluster sustainability, to analyze the cluster structure dynamics, to assess the cyclical crises influence on regional convergent-divergent dynamics, to select the optimal alternative of regional politics to ensure the sustainable development of interior and macro-regions.

### Literature

1. Net Profit (Loss) of Enterprises by Economic Activity Types [Electronic resource] : Official Website of State Statistics Service of Ukraine. – Access Mode : <http://ukrstat.gov.ua>.

2. Court Proceedings Status Analysis in 2015 (according to the data of legal statistics) [Electronic resource] : Official Website of Supreme Court of Ukraine. – Access Mode : <http://www.scourt.gov.ua>.



УДК 658:330

## СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ – ФРАНЧАЙЗИНГ

**Литвиненко Аліна Олександрівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Махота Алла Валентинівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Реалізація євроінтеграційних прагнень України обумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності національної економіки як необхідної умови формування статусу повноправного члена європей-

ської спільноти. Але поточний стан виробничої бази вітчизняних товаровиробників спричиняє їх неспроможність рівноправно конкурувати на зовнішніх ринках та, внаслідок лібералізації зовнішньоекономічної політики нашої держави, втрату конкурентних позицій на національних товарних ринках. Така ситуація вимагає структурної перебудови вітчизняної економічної інфраструктури та її адаптації до міжнародних стандартів ведення бізнесу.

В свою чергу, сучасні умови ведення бізнесу в Україні характеризуються дестабілізацією політичної системи країни, непередбачуваним розгортанням кризових явищ в економіці, курсовими шоками, нестабільністю монетарної політики держави, дефіцитом капіталу на внутрішньому фінансовому ринку та обмеженим доступом до іноземних інвестицій. За цих обставин вітчизняні підприємці змушені до пошуку альтернативних форм організації бізнесу, за яких можливий сталий розвиток при мінімальних капіталовкладеннях та підприємницьких ризиках. Саме таким інструментом розвитку підприємництва сьогодні виступає франчайзинг.

Організаційно франчайзинг представляє собою спосіб ведення бізнесу, який передбачає передачу на договірній основі однією стороною (франчайзером, правовласником) іншій стороні (отримувачу, франчайзі, франшизанту) франчайзингового пакета (франшизи) для здійснення певної підприємницької діяльності на умовах платності, субсидіарної відповідальності, з тимчасовими галузевими та територіальними обмеженнями. Тобто мікропідприємство (франчайзі) набуває (перераховуючи франчайзингові платежі правовласнику – франчайзеру) франшизу (право отримання франчайзингового пакета і участі у франчайзинговій мережі) на певну діяльність, обмежений або необмежений строк, з узгодженою територіальною дислокацією, при цьому, зобов'язуючись дотримуватися стандартів якості франчайзера у процесі здійснення обумовленої діяльності. За рахунок дотримання всіма учасниками франчайзингової мережі єдиних стандартів якості та правил ведення бізнесу досягається уніфікація діяльності всієї мережі, що є однією з основних характеристик франчайзингу.



На відміну від класичних моделей організації бізнесу, франчайзинг виступає специфічною формою, яка забезпечує кооперацію різних за масштабами бізнесу, місцем дислокації, сферою діяльності суб'єктів господарювання та дозволяє всім його учасникам досягти стратегічних цілей розвитку власної справи.

Зокрема, підприємець-початківець має можливість уникнути переважної більшості підприємницьких ризиків, істотно скоротити період досягнення беззбитковості, знизити сукупні витрати і, за рахунок цього, забезпечити прибутковість бізнесу у короткостроковій перспективі, динамічно її нарощувати; починаючи бізнес під відомим ім'ям, початківець отримує впізнаваний бренд, відому продукцію без здійснення відповідних витрат на їх розкрутку. Все перераховане дозволяє мікропідприємству на ранніх стадіях розвитку бізнесу усунути конкурентів та завоювати власну нішу на ринку.

Для великої компанії франчайзинг створює можливість розвитку свого бізнесу без вкладення власних інвестицій або пошуку додаткового капіталу, передаючи виключно свій досвід ведення бізнесу і бренд, а також слугує джерелом пасивного доходу від передачі у користування інтелектуальної власності.

Франчайзинг носить характер специфічного інвестування [1], не капітального чи фінансового, а вкладення комерційного досвіду, який в умовах загострення конкуренції має виняткове значення для новостворених і мікропідприємств, що переважають в економічній інфраструктурі розвинених країн світу (частка мікробізнесу в Україні – 94,3 % [2; 3]). За країною походження інвестора таке інвестування є здебільшого іноземним, адже саме правласники відомих на світовому рівні брендів засобами франчайзингу розвивають корпоративні мережі на території інших країн. Зокрема, в Україні одними з перших набули розвитку такі міжнародні франчайзингові мережі, як Фуджі, Кодак, МакДоналдс, Білла та національні мережі – МегаМаркет, Тіко тощо. Сьогодні в Україні зареєстровано близько 600 франчайзерів, з яких 450 активно розширюють власні та відкривають франчайзингові мережі; за галузями франчайзинг переважає у ресторанному, готельному бізнесі та ритейлі [2].

Крім цього, франчайзинг виступає інструментом стратегічного маркетингу. Починаючи бізнес під відомим ім'ям, початківець отримує впізнаваний бренд, відому продукцію без здійснення відповідних витрат на їх розкрутку, що за правильної організації дозволяє отримати максимально ефективну модель збуту продукції та послуг як для крупної компанії, володільця загальновідомого бренда, так і для початківця, який прагне працювати під його ім'ям. Систематична розкрутка бренда, що належить до обов'язків його правовласника, дозволяє постійно нарощувати обсяги збуту всіх учасників франчайзингової мережі.

Таким чином, за правильної організації франчайзинг дозволяє отримати максимально ефективну модель бізнесу у бідь-якій сфері економічної діяльності як для крупної компанії, володільця загальновідомого бренда, що прагне нарощувати масштаби діяльності, так і для початківця, який прагне працювати під відомим ім'ям з метою мінімізації підприємницьких ризиків і скорочення обсягів первісних капіталовкладень.

### Література

1. Дмитришин В. С. Договір комерційної концесії та договір франчайзингу. Співвідношення понять та правова природа / В. С. Дмитришин // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 3. – С. 199–202.
2. Офіційний сайт Franchise Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://franchisegroup.com.ua>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.



УДК 338.001.36

## ОЦІНКА ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Муренець Ірина Григорівна** – аспірант,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

В умовах глобалізації, які характеризуються посиленням зв'язків і зростанням якості взаємодії між країнами, функціонування та управління промисловим комплексом обумовлюється складною взаємодією чинників, які здійснюють на нього як безпосередній, так й опосередкований вплив. Тому доцільним є визначення місця України в міжнародних рейтингах і порівняння рейтингових оцінок із метою визначення результатів впливу факторів на якість управління її промисловим комплексом. Проблеми управління якістю є актуальними для всіх країн і підприємств. Розв'язання завдань управління якістю достатньою мірою впливає на успіх і ефективність як будь-якого промислового виробництва, так і всієї економіки України.

Проблемами оцінки якості управління займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Е. Демінг [6], Дж. Джуран [7], К. Кросбі [8], Б. Білецький [1], О. Топольницький [2], П. Калита [3] та ін.

Проте питання оцінки якості управління промисловими підприємствами за допомогою індексу глобальної конкурентоспроможності залишилися невирішеними та потребують детального розгляду.

Метою дослідження є необхідність розгляду проблеми оцінки якості управління промисловими підприємствами.

Одним із найбільш розповсюджених індикаторів, який у комплексі визначає якість управління, є конкурентоспроможність.

У світі найбільше розповсюдження отримала методика Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), яка визначає індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) [9]. Ця методика визначає національну конкурентоспроможність як здатність

країни та її інститутів забезпечувати стабільні економічні зростання, які були б стійкі в середньостроковій перспективі.

Індекс доцільно використовувати з метою усунення перешкод до зростання якості функціонування країни в цілому.

Функціональність національної економіки може бути охарактеризована конвенційно прийнятим індексом глобальної конкурентоспроможності [9].

Індекс глобальної конкурентоспроможності – глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності за версією Всесвітнього економічного форуму. Звіт про глобальну конкурентоспроможність є щорічною доповіддю Всесвітнього економічного форуму. З 2004 року Звіт про глобальну конкурентоспроможність ранжирує країни на основі «Глобального індексу конкурентоспроможності» .

Він формується на основі дванадцяти складових: якість інститутів; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров'я і початкова освіта; вища освіта і професійна підготовка; ефективність ринку товарів і послуг; ефективність ринку праці; розвиненість фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; розмір внутрішнього ринку; конкурентоспроможність компаній; інноваційний потенціал.

Індекс конкурентоспроможності оцінює здатність країн забезпечити високий рівень добробуту своїх громадян. Що насамперед залежить від того, наскільки ефективно країна використовує ресурси, які має у розпорядженні. При цьому для підтримки рівня життя в умовах вільного ринку, як правило, потрібне постійне підвищення продуктивності праці і якості товарів / послуг.

Вибір саме цих змінних зумовлений складом факторів метасередовища, що впливають на якість функціонування підприємства, теоретичними й емпіричними дослідженнями. Усі перелічені групи показників характеризуються певним рівнем компліментарності та, тільки в комплексі аналізуючи їх значення, можливо здійснити ґрунтовні висновки.

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр. очолила Швейцарія, яка займає перше місце вже сьомий рік поспіль. Друге місце, як і минулого року, займає Сінгапур, а третє – Сполучені Штати Америки, які, як і раніше, залишаються світовим лідером у забезпеченні інноваційними продуктами і послугами. Четверте місце займає Німеччина, п'яте – Нідерланди. Далі в десятці лідерів рейтингу: Японія (6-те місце), Гонконг (7-ме), Фінляндія (8-ме), Швеція (9-те) і Великобританія (10-те). Таким чином, провідна десятка лідерів не змінилася з минулого року.

Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності економіки України протягом 2006–2015 рр. має у цілому негативну тенденцію (рис. 2).

З 69-го місця у 2000–2007 рр. Україна перемістилася на 89-те у 2010–2011 рр., але у 2014–2015 рр. позиції держави були значно покращені (79-те місце). Низький рейтинг спостерігається за такими складовими, як: якість інститутів, інфраструктура, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку праці, розмір ринку, інновації. Все це безпосередньо негативно впливає на якість функціонування підприємств, тому ці складові потребують ретельного дослідження.

Таким чином, тенденції функціонування вітчизняних промислових підприємств є дуже складними та суперечливими. Все це вимагає забезпечення якості їх функціонування, саме тому доцільним у подальших дослідженнях є детальний аналіз складових індексу глобальної конкурентоспроможності промислових підприємств України.

## Література

1. Білецький Б. Необхідна державна програма сприяння впровадження системи управління якістю / Б. Білецький // Світ якості України. – 2005. – № 4. – С. 140–143.
2. Топольницький О. Розробка і впровадження системи управління якістю (ISO 9001) / О. Топольницький, Є. Пархоменко // Світ якості України. – 2005. – № 8. – С. 136–139.
3. Калита П. Сходження до європейської досконалості / П. Калита // Світ якості України. – 2005. – № 6–7. – С. 140–143.
4. Oxford dictionary of Business and Management. Oxford : OU Press, 2006. – 568 p.

Таблиця 1

Складові індексу глобальної конкурентоспроможності України

Складові	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Якість інститутів	3,14	3,12	3,26	3,10	2,96	2,98	3,13	2,99	2,98
2. Інфраструктура	3,13	3,09	3,13	3,39	3,83	3,87	4,10	4,07	4,16
3. Макроекономічне середовище	4,66	4,67	4,62	3,96	3,20	4,21	4,40	4,20	4,14
4. Охорона здоров'я та початкова освіта	5,64	5,37	5,59	5,41	5,70	5,64	5,78	5,84	6,14
5. Вища освіта та професійна підготовка	4,16	4,20	4,46	4,38	4,61	4,58	4,70	4,75	4,93
6. Ефективність ринку товарів	3,75	3,74	3,87	3,74	3,53	3,58	3,82	3,81	3,99
7. Ефективність ринку праці	4,21	4,30	4,47	4,57	4,54	4,44	4,44	4,18	4,12
8. Розвиток фінансового ринку	4,11	3,96	4,00	3,56	3,31	3,39	3,52	3,46	3,54
9. Технологічна готовність	2,53	2,75	3,38	3,37	3,37	3,47	3,60	3,28	3,50
10. Розмір ринку	4,85	4,62	4,56	4,67	4,53	4,54	4,60	4,60	4,58
11. Конкурентоспроможність підприємств	3,72	3,83	3,91	3,63	3,48	3,48	3,70	3,68	3,66
12. Інновації	3,18	3,22	3,40	3,21	3,11	3,11	3,16	3,03	3,16

5. American Society for Quality [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.asq.org](http://www.asq.org), accessed. – February 15, 2004.
6. Deming W. E. Out of Crisis / W. E. Deming. – Cambridge, Mass. : MIT Center for Advanced Engineering Study, 1986. – P. 346–354.
7. Juran J. Quality Planning and Analysis / J. Juran, F. Gryna. – New York : McGraw-Hill, 1980.
8. Crosby P. Quality Without Tears: The Art of Hassle-Free Management / P. Crosby. – New York : McGraw-Hill, 1984. – 205 p.
9. The Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/competitiveness-0/gci20012-data-platform>.
10. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-home>.



УДК 330.33:338.43

## АГРАРНІ КРИЗИ В МАКРОЕКОНОМІЧНІЙ ДИНАМІЦІ ТА ДЕРЖАВНА СТАБІЛІЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА

**Онегіна Вікторія Михайлівна** – доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки та маркетингу,  
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Необхідність розробки наукових засад стратегічно вивіреної державної політики для подолання сучасної масштабної політико-економічної кризи в Україні актуалізує дослідження макроекономічної динаміки, загальноекономічних і галузевих коливань.

Ще у XIX ст. у працях науковців було приділено значно увагу проявам циклічності в економічному розвитку. Економісти різних напрямків і різ-

них часів визначили неоднозначно причини періодичних спадів і підйомів в економічному житті суспільства. С. Кузнець у зв'язку з різноманіттям поглядів великої когорти вчених на джерела циклічності зазначав, що зазвичай економічному розвитку приписують 5 факторів: 1) збільшення чисельності населення; 2) оновлення технічного обладнання; 3) приріст капіталу; 4) поліпшення соціальної організації; 5) зростання людських потреб [3, с. 56]. Та К. Жугляр, У. Ростоу, Б. Беррі, М. Фрідмен знайшли першопричину циклічності у сфері грошово-кредитних відносин; Г. Ариджи та А. Г. Франк дотримувалися концепції світових систем, згідно з якою рухомою силою тривалого підйому виступає встановлення світової гегемонії певних країн [1; 12]. Представники інституціоналізму (О. Вільямсон, Д. Норт) обґрунтовують прояви циклічності особливостями оновлення інституціонального середовища економік [4; 13].

У XIX ст. В. Беджгот, В. Джевонс, Г. Джевонс, Г. Мур безпосередньо пов'язували кризи в економіці із коливаннями врожайності та станом сільського господарства [1; 12]. Але вже наприкінці XIX ст. та на початку XX ст. група вчених (А. Пігу, В. Тимошенко, М. Туган-Барановський) дійшли висновку, що циклічність у аграрному виробництві не пояснює існування загальних економічних циклів [7; 9; 10]. М. Туган-Барановський зробив такий висновок на основі аналізу динаміки ринку пшениці та її впливу на загальний стан промисловості в Англії за період 1823–1882 рр. М. Кондратьєв, розкриваючи макроекономічну динаміку під час «великої хвилі», визначив її особливості динаміки сільськогосподарського виробництва. Сільське господарство, зазначав М. Кондратьєв, більш інертне, ніж промисловість, депресія сільського господарства є довшою порівняно з іншими секторами економіки [2, с. 221].

У наших дослідженнях тісного взаємозв'язку між динамікою ВВП і динамікою обсягів сільськогосподарського виробництва в розвинутих країнах у 90-х роках – початку 2000-х років виявлено не було [6], що пояснюється низькою питомою вагою цієї галузі в сучасній структурі економік.

В Україні за потужного ресурсного потенціалу сільське господарство посідає особливе місце. У 2014 р. внесок сільського господарства у ВДВ країни дорівнював 11,8 %, експорт агропродовольчої продукції становив



## Секція 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

третину від загального товарного експорту країни. Під час фінансово-економічної кризи 2009 р. падіння обсягу виробництва в сільському господарстві було одним з найменших серед галузей економіки (1,8 %), при тому що ВВП країни в цілому скоротився на 14,8 % (табл. 1). У 2014 р. при зменшенні ВВП на 7,6 % індекс валової продукції сільського господарства становив 102,2 %, що зменшило загальне падіння економіки.

Таблиця 1

Індекси ВВП та валової продукції сільського господарства в Україні

Індекси	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП	102,7	107,3	107,9	102,3	85,2	104,1	105,4	100,2	100	93,4
Валової продукції сільського господарства	100,1	102,5	93,5	117,1	98,2	98,5	119,9	95,5	113,3	102,2

Джерело: дані Держстату України

Коефіцієнт кореляції між індексами ВВП та валової продукції сільського господарства в Україні за останні десять років (2005–2014 рр.) дорівнює 0,146, що свідчить про відсутність зв'язку між цими показниками. Та на динаміку аграрного виробництва діють і особливі чинники, що зумовляють її специфічну циклічність. Значну увагу сучасним проявам циклічності в сільському господарстві було приділено українськими вченими О. Олійником, Д. Шияном [5; 11].

Умови макроекономічної кризи накладають суттєві обмеження на розвиток аграрного виробництва і через високі ризики та брак фінансових коштів, і через скорочення внутрішнього попиту та втрати деяких зовнішніх ринків. Державна політика, яка в умовах економічної кризи мала б забезпечити підтримку для виробничої сфери економіки, призвела до погіршення умов відтворення в сільському господарстві в Україні. Обсяги бюджетної підтримки галузі були суттєво зменшені. Якщо в 2008 р. обсяг видатків по Міністерству аграрної політики та продовольства України був затверджений на рівні 12,2 млрд грн, то у 2015 р. – 2,2 млрд грн, у 2016 р. – 1,5 млрд грн. Рівень оподаткування аграріїв у 2015 р. внаслідок

зміни ставок і бази оподаткування ФСП підвищився в рази, що стало одним із чинників скорочення обсягів сільськогосподарського виробництва на 4,8 % у 2015 р. У 2016 р. новий порядок сплати ПДВ аграріями підвищив податкове навантаження на них.

Для попередження глибокого й тривалого спаду сільського господарства серед заходів держаної стабілізаційної політики має бути переглянута порядком оподаткування аграріїв, в умовах бюджетного дефіциту передбачені саме ті програми бюджетної підтримки (зокрема підтримка тваринництва, формування інноваційного потенціалу здешевлення кредитів, лізингу), які забезпечать умови відтворення галузі за стратегічно важливими напрямками її розвитку.

### Література

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
2. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики [Текст] / Н. Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1991. – 569 с.
3. Кузнец С. Экономическая система д-ра Шумпетера, излагаемая и критикуемая : Перлман Ц. Две фазы заинтересованности Кузнеця Шумпетером / Сост. В. М. Московкин, Д. Ю. Михайличенко ; под ред. В. С. Пономаренко. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2012. – 128 с.
4. Норт Д. Інституції, інституційна зміна і функціонування економіки / Д Норт ; пер. з англ. – Київ : Основи, 2000. – 198 с.
5. Олійник О. В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві [Текст] / О. В. Олійник. – Харків : ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2005. – 322 с.
6. Онегіна В. М. Державне регулювання ціни доходів сільськогосподарських товаровиробників / В. М. Онегіна. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. – 590 с.
7. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : в 2 т. / А Пигу ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1985. – 454 с.
8. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2014 рік / За ред. Н. С. Власенко. – Київ : Держ. служба статистики України, 2015. – 379 с.
9. Тимошенко В. П. Роль сільськогосподарських коливань у діловому циклі / В. П. Тимошенко // Українська економічна думка : хрестоматія / Упоряд. С. М. Злупко. – Київ : Центр навч. літ., 1998. – С. 397–419.

10. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. – М. : Книга, 1923. – 384 с.
11. Шиян Д. В. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства / Д. В. Шиян – Харків : ХНАУ, 2011. – 308 с.
12. Business Cycles and Depressions: An Encyclopedia / Ed. by D. Glasner. – N.Y., L., 1997. – 569 p.
13. Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead / O. E. Williamson // Journal of Economic Literature. – 2000. – Vol. XXXVIII, Sept. – P. 595–613.



UDC 330.101

## THE FORECASTING OF INTELLECTUAL CAPITAL INDEXES OF UKRAINE

**Panasenko Oksana Volodymyrivna** – PhD (Economics), Associate Professor, Economic Cybernetics Department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Chagovets Liubov Oleksiyvna** – PhD (Economics), Associate Professor, Economic Cybernetics Department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Nowadays the ability of the national economy to create and use effectively intellectual capital increasingly determines the economic strength of the nation and its welfare. However, in order to manage intellectual capital strategically and use it effectively, it is necessary to have reliable comprehensive estimates of its volume and dynamics as well as key components of intellectual capital.

The main indexes of intellectual capital development are [1–3]:

$x_1$  – Human Capital Index;

- $x_2$  – Innovation Index;
- $x_3$  – Opportunity Index;
- $x_4$  – Finance Capital Index;
- $x_5$  –Market Capitalization Index.

Today Ukraine has low values of intellectual capital development in comparison with EU countries [1–3]. To evaluate prospects and trends of the indices development that describes the intellectual capital of the country, it is necessary to build forecasting models.

Let's analyze the major trends in development of Intellectual Capital Indices for 2016–2017 using simple methods of forecasting. Forecasted Intellectual Capital Indices in Ukraine in 2016 and 2017 are shown in the table 1.

**Table 1**

**Forecasted Intellectual Capital Indices in Ukraine**

Year	Y - Human Capital Index	Y' method of two extreme points	Y' method of two middle points of the group	Y' method of average growth rate	Y' method of average absolute growth
1	2	3	4	5	6
Human Capital Index					
2010	80.71	81.01	80.99	80.71	80.71
2011	80.11	80.11	79.61	79.79	79.81
2012	78.01	79.21	78.24	78.88	81.52
2013	73.71	78.31	76.86	77.98	79.98
2014	72.41	77.41	75.49	77.09	81.37
2015	76.21	76.51	74.11	76.21	80.12
2016	-	75.61	72.74	75.34	81.24
2017	-	74.71	71.36	74.48	80.23
m.a.p.e.		3.09 %	3.89 %	3.89 %	0.41%
Innovation Index					
2010	35.90	34.89	35.54	35.90	35.90
2011	35.00	35.00	35.67	36.01	36.01

Секція 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Table 1 (continued)

1	2	3	4	5	6
2012	36.10	35.11	35.80	36.12	35.91
2013	35.80	35.22	35.93	36.23	35.90
2014	36.30	35.33	36.05	36.34	35.90
2015	36.45	35.44	36.18	36.45	35.90
2016	-	35.55	36.31	36.56	35.90
2017	-	35.66	36.44	36.67	35.90
m.a.p.e.		2.52 %	1.10 %	0.85 %	0.17 %
Opportunity Index					
2010	5.13	5.03	5.00	5.13	5.13
2011	4.93	4.93	4.96	5.03	5.03
2012	4.81	4.83	4.91	4.93	5.14
2013	4.94	4.74	4.87	4.84	5.13
2014	4.74	4.64	4.82	4.74	5.13
2015	4.65	4.55	4.78	4.65	5.13
2016	-	4.45	4.73	4.56	5.13
2017	-	4.35	4.69	4.47	5.13
m.a.p.e.		2.18 %	2.22 %	1.34 %	6.74 %
Finance Capital Index					
2010	6.10	5.87	6.23	6.10	6.10
2011	6.30	6.30	6.53	6.48	6.53
2012	7.19	6.73	6.84	6.88	6.28
2013	7.59	7.16	7.14	7.31	6.18
2014	7.42	7.58	7.45	7.76	6.13
2015	8.24	8.01	7.75	8.24	6.11
2016	-	8.44	8.06	8.75	6.11
2017	-	8.87	8.36	9.29	6.10
m.a.p.e.		4.17 %	4.57 %	3.09 %	9.46 %
Market Capitalization Index					
2010	40.10	38.60	38.15	40.10	40.10

Table 1 (end)

1	2	3	4	5	6
2011	39.60	39.60	39.47	41.05	41.10
2012	38.70	40.60	40.78	42.03	41.10
2013	44.00	41.60	42.10	43.03	41.10
2014	45.10	42.60	43.42	44.05	41.10
2015	45.10	43.60	44.73	45.10	41.10
2016	-	44.60	46.05	46.17	41.10
2017	-	45.60	47.37	47.27	41.10
m.a.p.e		4.59 %	3.89 %	3.36 %	0.76 %

The mean absolute percent error (m.a.p.e.) is used to answer how big forecast error of valid values for time series. The results of error forecasting indicate that to analyze possible trends of Intellectual Capital Index, Innovation Index and Market Capitalization Index development Average Absolute Growth Method should be used, because this method gives the smallest error not exceeding 1%. For further analysis of possible trends of Intellectual Capital Index, Innovation Index and Market Capitalization Index development in 2016 and 2017, the best result will be obtained with the average growth rate.

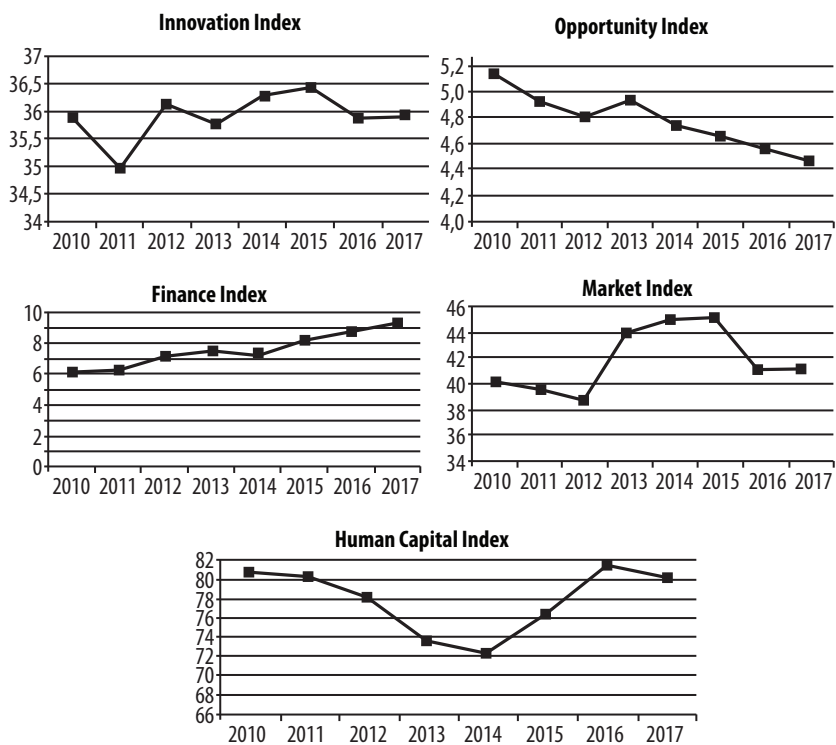
The graphs of Intellectual Capital Indices trends from 2010 to 2017 with the most accurate model are shown in Figure 1.

In conclusion it should be noted that forecasted values of major Intellectual Capital Indices are crucial for Ukrainian economic development in 2016–2017. The situation in Ukrainian economy won't improve without reform in coming years and Ukraine will remain in the group of underdeveloped countries. To develop an effective strategy to manage intellectual capital in Ukraine it is necessary to focus on the experience of advanced European countries.

### Literature

1. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом / О. В. Кендюхов ; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : Дон УЕП, 2008. – 363 с.

## Секція 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ



**Fig. 1. Trends of Intellectual Capital Indices in Ukraine from 2010 to 2017**

2. Комаров И. Интеллектуальный капитал / И. Комаров // Персонал. – 2000. – № 5. – С. 54–62.

3. Науково-технічна та інноваційна діяльність в Україні у контексті євроінтеграційних процесів / І. Ю. Єгоров [та ін.]; Науково-технічний комплекс статистичних досліджень. – Київ : НТК статистичних досліджень Держкомстату України, 2006. – 223 с.



УДК 657.222:658.1

## КОНСОЛІДАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

**Пилипенко Андрій Анатолійович** – доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри бухгалтерського обліку,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Загальновідомою аксіомою є твердження про те, що ефективне функціонування системи менеджменту будь-якої соціально-економічної системи можливе лише у разі наявності достовірної та об'єктивної інформації. Це пов'язано з тим, що така інформація стає основою розробки дієвих стратегічних і тактичних управлінських рішень. Одночасно зазначимо, що головним джерелом формування інформації для менеджменту підприємства є бухгалтерський облік. Отже, виникає такий вагомий критерій організації облікового процесу, як ступінь придатності інформації для досягнення визначених цілей підприємства та рішення конкретних завдань менеджменту. За цих умов особливо актуальною є розробка методології консолідації інформації та оцінки якості отриманої в процесі такої консолідації обліково-аналітичної інформації. Підвищення такої якості може бути досягнуто за рахунок розвитку принципів формування консолідованої обліково-аналітичної інформації, удосконалення теоретичної бази регулювання процесів консолідації та розробки показників оцінки якості обліково-аналітичної інформації.

Зарубіжні та вітчизняні учені зробили значний внесок у дослідження теоретичних і методологічних аспектів використання обліково-аналітичної інформації для цілей управління. Відзначаючи вагомість їх теоретичних здобутків, зазначимо брак досліджень, орієнтованих на трансформацію облікових даних задля набуття ними нової якості через їх консолідацію та узгодження з цілями та бізнес-моделлю підприємства. Залишається осторонь значна кількість аспектів формування консолідованої інформації, крім складання консолідованої фінансової звітності



(хоча у цьому випадку процеси консолідації мають різне змістовне наповнення). Це пов'язано з відсутністю остаточно сформульованих і прийнятих всіма дослідниками принципів і розуміння процесів консолідації інформації.

Наявні дослідження представляють процеси консолідації інформації в контексті трансформації обліково-аналітичних даних відповідно до запитів осіб, які приймають рішення. А. С. Дерев'яко [1], наприклад, зміст консолідації обліково-аналітичної інформації зводить до створення відкритого знання, адаптованого до інформаційних запитів із боку відповідного рівня менеджменту. Зрозуміло що подібна адаптація облікових даних вимагає їх певної обробки та трансформації. Оскільки подібна адаптація повинна враховувати можливість оцінки перспективних цілей підприємства, особливої актуальності набувають розробки Л. В. Гуцаленко [2], в яких вводиться поняття адаптивної системи обліку. Це така система, яка «здатна оперативного пристосуватися до нових економічних, правових та інших умов відповідно до потреб управління» [2, с. 37].

Зрозуміло, що методологічну основу такої трансформації складає управлінський облік. Певні складності виникають у тому випадку, коли відбувається консолідація інформації поза межами окремого підприємства, а на рівні об'єднання підприємств задля встановлення спільного вектора цілей. Таке відбувається, як правило, в рамках інтегрованих структур бізнесу чи в умовах функціонування великомасштабних економіко-виробничих систем (ВЕВС). У цьому разі на рівні забезпечення інформаційної підтримки взаємодії учасників ВЕВС консолідацію обліково-аналітичної інформації можна подати в рамках поняття «консолідації даних», яке надано В. В. Трейтяком [4]. Цей автор розглядає консолідацію через функції «управління процесами інтеграції та обміну даними між різними виробничими системами» [4, с. 18].

Для обґрунтування ж стратегії інтеграційної взаємодії слід розширити це тлумачення, зокрема, скориставшись розробками С. А. Кузнецової [3] щодо забезпечення синергії облікової інформації. Цей автор синергію зводить до досягнення максимальної відповідності між усіма функціями управлінського циклу. Водночас вважаємо за доцільне розширити

такий синергетичний підхід до формування облікових даних набутками рефлексивного підходу до організації менеджменту. Такий рефлексивний підхід особливо актуальний в умовах ВЕВС, коли обліковуються, наприклад, не лише інформація про стан використання консолідованих активів, а й відображаються інтереси зацікавлених сторін щодо таких активів. Отже, підвищення якості консолідованої інформації можливе лише у разі врахування вимог, які висуває менеджмент підприємства до її змісту.

У такому випадку дієва організація контурів консолідації інформації має враховувати запити до системи бухгалтерського обліку з боку актуальних концепцій менеджменту. При цьому бажаним є врахування якомога більшої кількості «розширень» та «удосконалень» системи бухгалтерського обліку. З точки зору визначення переліку таких «удосконалень» звернемося до концепції управління знанням. Ця концепція зараз набула особливої актуальності. В ній наголошується на потребі збирання не розрізненої інформації, а знань. Подібне зміщення акцентів на цінність інформації тісно корелює з наявним представленням консолідації як перетворенням облікових даних у відкрите знання, доступне для всіх членів ВЕВС. Зрозуміло, що існує певна невідповідність між вимогами систем менеджменту знань та інформацією, яку надає фінансовий облік.

Отже, для забезпечення консолідації та синергії облікової інформації потрібним є збагачення переліку об'єктів для організації облікового спостереження. Відповідно й відомості про більшість із цих об'єктів не можуть бути наведені в розрізі наявного плану рахунків, хоча технічні елементи інфраструктури облікової підсистеми здатні підтримати процеси формалізації знань (розуміння обліку трансформується у фактор створення, поширення й обробки знань) у разі їх інтеграції з такими інструментами концепції управління знанням, як: створення концептуальних карт (Concept Map); використання різного роду класифікаторів, каталогів та онтологій; застосування Semantic Web тощо.

Саме через орієнтацію на реалізацію цих методів й слід розвивати парадигму обліку (в розрізі рахунків та облікових номенклатур). Забезпечити ж дієвість процесу управління знанням при цьому можна лише

через трансформування облікового процесу у напрямку формування ситуаційних сховищ даних (Data Warehouse) та залученням інструментів інтелектуального аналізу даних (Data Mining) до елементів методу бухгалтерського обліку.

Поширення BEBC дозволяє розглядати розвиток соціально-економічних систем у рамках управління логістичною взаємодією інтегрованих суб'єктів господарювання. Інструменти консолідації облікової інформації у цьому випадку можуть зводитися до створення системи взаємного моніторингу (зокрема через активізацію процесів М2М взаємодії або організації облікової системи відповідно до вимог стандарту ISO 15926 «Інтеграція даних життєвого циклу»).

Стратегічні ж аспекти логістичної взаємодії потребують своїх акцентів у дослідженні особливостей консолідації облікової інформації. Ця вимога корелює з неоднозначністю сприйняття словосполучення «стратегічний облік». Тут можна запропонувати розглядати концепцію BSC як синонім до стратегічного обліку та регламентувати особливості відображення індикаторів КРІ у реєстрах обліку. При цьому саме організація логістичної взаємодії учасників BEBC постане підґрунтям для виділення в рамках стратегічної карти BSC перспективи бізнес-процесів і відповідного добору специфічних показників, які вимагатимуть розширення складу облікових номенклатур. Аналогічним чином можна забезпечити інтеграцію обліку з іншими концепціями менеджменту, такими як партнерський маркетинг, динамічні компетенції, конкурентна розвідка тощо.

### Література

1. Гуцеленко Л. В. Адаптивна система обліку і контролю результатів діяльності сільськогосподарських підприємств : монографія / Л. В. Гуцеленко. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2010. – 372 с.
2. Деревянко А. С. Технологии и средства консолидации информации / А. С. Деревянко, М. Н. Солощук. – Харьков : НТУ «ХПИ», 2008. – 432с.
3. Кузнецова С. А. Синергетичний розвиток бухгалтерського обліку для становлення «економіки знань» в Україні : монографія / С. А. Кузнецова. – Мелітополь : ТОВ «Видавничий будинок ММД», 2010. – 148 с.

4. Трейтяк В. В. Розробка технології консолідації та синхронізації даних інтегрованих автоматизованих систем виробничого призначення / В. В. Трейтяк // Восточно-европейский журнал передовых технологий. – 2015. – № 6 (78). – С. 17–22.



УДК 331.1

## СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ЯК СКЛADOVA ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

**Разінькова Міла Юрїївна** – викладач кафедри менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Під час організації управління інноваційною діяльністю слід звернути увагу, що через особливості такої діяльності на сучасних підприємствах дуже важливим фактором успіху є персонал. Деякі автори навіть називають цей фактор «критичним». Тому організація інноваційної діяльності має включати в себе низку аспектів, спрямованих саме на ефективне використання людських ресурсів. Так, інноваційні цілі підприємства мають знайти відображення при плануванні набору та навчанні персоналу, розробці системи мотивації, структури та змісту загальних заходів тощо.

Формування кадрового резерву має відбуватися з урахуванням стратегічного плану розвитку підприємства та його інноваційної складової. Тобто на момент упровадження проекту необхідно забезпечити його робочою силою відповідної кваліфікації – знайти на ринку чи підвищити кваліфікацію наявного персоналу. Актуальність кваліфікації важлива ще й для процесу генерації потенційно інноваційних ідей: якщо людина не

розуміє суті сучасних промислових та управлінських процесів, вона не зможе розробити ефективні пропозиції щодо їх удосконалення. Також для стимулювання генерації корисним може бути систематичне ознайомлення всього персоналу чи його частини з тенденціями розвитку суміжних галузей, що має бути враховано у плані навчання персоналу.

Система мотивації, що створена на підприємстві, є інструментом непрямої регламентації діяльності персоналу, а отже, виступає як складовий елемент організаційного забезпечення підприємства в цілому та його інноваційної діяльності зокрема.

Зважаючи на відсутність єдності серед вітчизняних і зарубіжних учених щодо визначення поняття «мотивація», слід зазначити, що в рамках цієї роботи під мотивацією інноваційної діяльності розуміється процес спонукання персоналу підприємства до активної діяльності, яка сприяє досягненню інноваційних цілей підприємства.

Також у науковій літературі існують різні класифікації типів мотивації та її інструментів. Найбільш розповсюдженими є поділ мотивації на внутрішню та зовнішню, а також на матеріальну і нематеріальну, однак однастайності щодо віднесення окремих інструментів до того чи іншого типу також не спостерігається. Так, у роботі Переверзевої А. ототожнюються нематеріальна мотивація та непрямі фінансові, і до нематеріальних стимулів віднесені як безкоштовний відпочинок та медичні огляди, так і добре налагоджений діалог із керівництвом, що суттєво відрізняються за механізмом впливу на персонал та співвідношенням між витратами та мотиваційним ефектом для різних груп працівників. Виноградова О. розрізняє внутрішню, зовнішню, матеріальну, моральну, адміністративну, соціально-психологічну мотивацію, а також таку, що пов'язана з умовами праці.

Під матеріальною мотивацією слід розуміти прагнення достатку, певного рівня добробуту, матеріального стандарту життя. Прагнення людини поліпшити свій добробут зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже, і збільшення кількості, якості та результативності праці. Таким чином, інструменти мотивації, які дозволяють поліпшити добробут чи стандарт життя працівника, але не передбачають передачу йому для цих цілей коштів, є матеріальними інструментами, але немонетарни-

ми (негрошовими). Серед немонетарних інструментів можна виділити функціональні (такі, що пов'язані з роботою на підприємстві) та соціальні (такі, що покращують життя працівника в цілому).

Матеріальні стимули є ключовими для більшості працівників в Україні. На думку експертів, така ситуація зумовлена трансформаційним характером економіки та пов'язаним з цим низьким рівнем оплати праці більшості населення, що поєднується з великим розривом у доходах працівників із найнижчими та найвищими зарплатами, а також певний вплив на такий стан речей має необхідність трансформації матеріальних інструментів впливу на працівників. Але деякі спеціалісти відзначають неможливість достатньо довго підвищувати ефективність праці персоналу за допомогою лише матеріальних факторів і необхідністю розвитку системи нематеріального стимулювання.

Нематеріальні методи мотивації також вимагають від підприємства певних витрат, але їх застосування засноване на тому, що працівник отримує дещо таке, що не міг би отримати у зовнішньому середовищі за ті ж самі кошти. Ариелі Д. стверджує, що коли працівнику пропонують подарунок, а не гроші, то це підтверджує наявність особливого зв'язку між ним і роботодавцем.

Будь-яка мотивація дає тимчасовий ефект, тому необхідно весь час шукати нові інструменти мотивації працівників.

Перед системою мотивації інноваційної діяльності промислового підприємства стоять такі завдання: стимулювання працівників до генерації та розробки інноваційних ідей; залучення до роботи на підприємстві інноваційно активного персоналу; утримання на підприємстві інноваційно активних працівників; підвищення лояльності персоналу до інновацій в цілому та окремих інноваційних проєктів, що плануються до впровадження.

Система мотивації інноваційної діяльності на промисловому підприємстві може бути тісно пов'язана з основною системою мотивації працівників. Факти інноваційної поведінки можуть виступати як однією з причин для застосування інструменту загальної мотивації, так і підставою для використання спеціальних інструментів мотивації у сфері інноваційної діяльності.

Мотиваційні програми щодо інновацій зручно розглядати у двох розрізах. По-перше, власне інноваційна мотивація (мотивація генерації, участі у проєктах, підвищення лояльності до інновацій, що впроваджуються) та загальна система мотивації персоналу. Однак через розширення бази персоналу, що бере участь у інноваційних процесах, необхідно забезпечити інтеграцію цих двох систем мотивації або ж, принаймні, забезпечити відсутність протиріч між ними.

По-друге, мотивація може бути адресною (спрямованою на окремого спеціаліста), груповою та загальною. В умовах, коли підприємство активно займається інноваційною діяльністю, значення адресної та групової мотивації зростає, що обумовлено різноманіттям ролей, які відіграють в інноваційному процесі окремі спеціалісти чи групи спеціалістів. Зростання персоналізації мотивації ускладнює систему управління інноваційної діяльності, але робить її більш ефективною.

Для того щоб загальні заходи (збори трудового колективу чи його частини, корпоративні свята, семінари, конференції) мали позитивний вплив на інноваційну діяльність підприємства, вони мають бути пронизані «інноваційним духом», навіть якщо не мають інноваційних цілей. Загальні заходи можна ефективно використати для донесення у легкій для сприйняття формі стратегічного плану підприємства до співробітників, підвищення їх інформованості щодо інновацій, що плануються до впровадження, підвищення інноваційності організаційної культури тощо.

### Література

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Державна служба статистики України. – Київ : Інформ.-видав. центр Держстату України, 2012. – 239 с.
2. Виконання наукових та науково-технічних робіт у 2012 році / Держстат України. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області. – 2013. – № 84. – 3 с.
3. Основи наукових досліджень : навч. посіб. / [В. С. Марцин, Н. Г. Міценко, О. А. Даниленко та ін.]. – Л. : Ромус-Поліграф, 2002. – 128 с.



## ДИНАМІЧНА ЗАДАЧА ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧАННЯМ ОРГАНІЗАЦІЙ

**Сисоєв Володимир Вікторович** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Від рівня організації постачання, ступеня забезпеченості організації (підприємств) матеріальними ресурсами (МР) залежать техніко-економічні показники їх виробничо-господарської діяльності. Актуальність проблеми ефективного управління постачанням в умовах активного розвитку ринків збуту постійно зростає. Це пояснюється різноманіттям варіантів постачання, що утворюються у зв'язку з великою кількістю виробників продукції та торговельно-логістичних посередників, які організують її рух до споживачів.

Метою управління постачанням організації є максимально можливе забезпечення їх необхідними МР за найменшими логістичними витратами, що характеризують основні складові частини процесу постачання: задоволення, закупівлю, доставку та зберігання придбаної продукції.

В умовах динаміки кон'юнктури ринків, потреб і фінансових можливостей організації (бюджету закупівель) важливим стає управління постачанням із урахуванням зміни основних параметрів процесу постачання у часі. Динаміку процесу постачання доцільно уявити як часову діаграму, що відображає поділ планового періоду діяльності організації на "Т" рівних проміжків часу, що відповідають функціональним логістичним циклам постачання, в рамках яких організовується постачання МР з урахуванням встановленого бюджету закупівель (рис. 1).

Схему процесу постачання МР одного типу при декількох постачальниках показано на рис. 2.

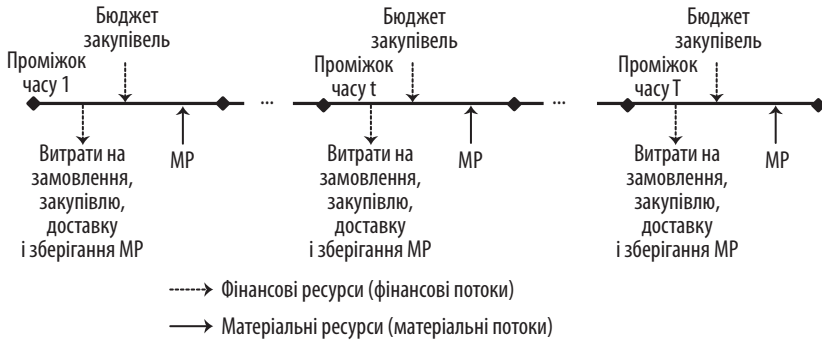
Вхідні дані задачі управління постачанням організації:

$I$  – кількість постачальників МР цього типу;

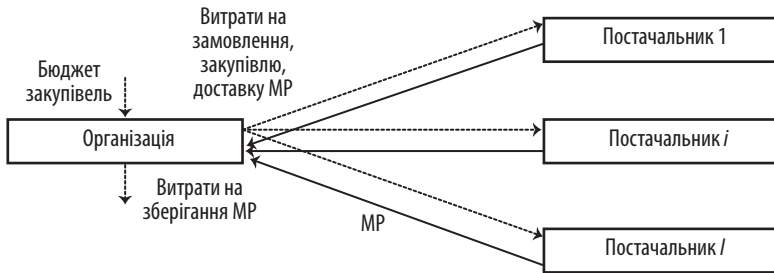
$T$  – кількість проміжків часу (функціональних логістичних циклів постачання МР), на які поділений плановий період.



## Секція 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ



**Рис. 1. Часова діаграма планового періоду постачання організації**



**Рис. 2. Схема процесу постачання організації**

Математична модель оптимізації управління постачанням організації з урахуванням динамічного характеру параметрів процесу має вигляд:

$$\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \frac{\sum_{i=1}^I x_{it} - a_t^{\min}}{a_t^{\max} - a_t^{\min}} \rightarrow \max;$$

$$C_{t+1}^{3aA} = C_{t+1}^B + C_t^{3aA} - \left( \sum_{i=1}^I (c_{it}^{3M} \theta_{it} + (c_{it}^u + c_{it}^d) x_{itt} + \frac{c_t^{3b}}{2} x_{it}) + c^{3b} z \right) \geq 0; t = \overline{0, T-1};$$

$$C_0^{3aA} = 0;$$

$$\theta_{it} = \begin{cases} 1, x_{it} > 0; \\ 0, x_{it} = 0; \end{cases} \quad i \in I; t = \overline{1, T}$$

$$a_t^{\min} + z \leq \sum_{i \in I} x_{it} \leq \min(a_t; \sum_{i \in I} V_{it}); \quad t = \overline{1, T};$$

$$c_{it}^y = \begin{cases} c_{it}^{yp}, x_{it} < v_{it}^n; \\ c_{it}^{yo}, x_{it} \geq v_{it}^n; \end{cases} \quad i \in I; t = \overline{1, T};$$

$$c_{it}^{yo} = c_{it}^{yp} \left(1 - \frac{\delta_{it}^{yo}}{100}\right); \quad i \in I_s; t = \overline{1, T};$$

$$x_{it} = [x_{it}] \geq 0; \quad i \in I; t = \overline{1, T}.$$

Параметри моделі оптимізації управління постачанням організації включають:

$V_{it}; i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – обсяг МР, що є у наявності в  $i$ -го постачальника в  $t$ -й проміжок часу;

$a_t^{\min}; t = \overline{1, T}$  – мінімальні потреби організації в МР в  $t$ -й проміжок часу;

$a_t^{\max}; t = \overline{1, T}$  – максимальні потреби організації в МР в  $t$ -й проміжок часу;

$z$  – величина страхового запасу МР, що має постійно утримуватися на складах організації;

$c_{it}^{3M}; i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – витрати на оформлення одного замовлення на придбання МР в  $i$ -го постачальника в  $t$ -й проміжок часу;

$c_{it}^d; i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – витрати на доставку одиниці МР від  $i$ -го постачальника до організації в  $t$ -й проміжок часу;

$c_t^{3b}; t = \overline{1, T}$  – витрати на зберігання одиниці МР на складі організації в  $t$ -й проміжок часу;

$c_{it}^y; i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – ціна одиниці МР в  $i$ -го постачальника в  $t$ -й проміжок часу;

$c_{it}^{yp}; i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – ціна одиниці МР в  $i$ -го постачальника в  $t$ -й проміжок часу без урахування оптової знижки;

$v_{it}^n; i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – порогова величина закупівлі МР в  $i$ -го постачальника, на яку надається оптова знижка на ціну одиниці товару в  $t$ -й проміжок часу;

$c_{it}^{40}$ ;  $i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – ціна одиниці МР в  $i$ -го постачальника в  $t$ -й проміжок часу з урахуванням оптової знижки;

$\delta_{it}^{40}$ ;  $i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – процентна знижка на ціну одиниці товару у випадку оптової закупівлі;

$C_t^B$ ;  $t = \overline{1, T}$  – бюджет закупівель МР в  $t$ -й проміжок часу.

Змінними у цій моделі виступають:

$x_{it}$ ;  $i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – шуканий обсяг МР, який організація закуповує в  $i$ -го постачальника в  $t$ -тий проміжок часу;

$C_t^{3al}$ ;  $t = \overline{1, T}$  – величина фінансових ресурсів, що залишається після здійснення закупівель наприкінці  $t$ -го проміжку часу, причому  $C_0^{3al} = 0$ ;

$\theta_{it}$ ;  $i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}$  – бінарна змінна, що приймає значення 0 або 1 залежно від наявності чи відсутності замовлення МР в  $i$ -го постачальника в  $t$ -й проміжок часу.

Модельовання процесу постачання організації у часі вимагає використання прогностичних оцінок, що характеризують тенденції змін параметрів процесу, при цьому можуть розглядатися різні сценарії можливих їх коливань в окремі проміжки часу, які відображають як характер виробничо-господарської діяльності організації, так і кон'юнктуру ринку.

Запропонована модель задачі глобальної оптимізації управління постачанням організації охоплює весь комплекс логістичних процесів у сфері постачання з урахуванням їх взаємозв'язку та динаміки параметрів процесу постачання, а також допускає більш детальний опис логістичних процесів, що дозволяє враховувати особливості їх реалізації, які впливають на формування логістичних витрат. Це робить модель ефективним інструментом обґрунтування рішень при управлінні постачанням організацій в умовах динаміки ринку та їх діяльності, багатоваріантності реалізації логістичних процесів та обмежених фінансових ресурсів на придбання необхідних МР.



УДК 519.711.3

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ КАРТ КОХОНЕНА

**Степурина Світлана Олександрівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Чуйко Ірина Михайлівна** – викладач кафедри економічної кібернетики,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Діяльність будь-якого підприємства характеризується високим рівнем динамічності, наявністю великого та безперервного інформаційного потоку, піддається різноманітним зовнішнім слабо прогнозованим впливам та різноспрямованій взаємодії із контактними аудиторіями. Неадекватне прогнозування цих та інших аспектів діяльності підприємства є однією з причин вагомих фінансових втрат і, як наслідок, фінансової кризи підприємства. У зв'язку з цим найважливішим завданням є синтез різних видів аналізу фінансового стану підприємства та використання систем підтримки прийняття рішень.

Нейросітьове моделювання забезпечує найвищу точність прогнозування кризового стану підприємства – 90 % точності порівняно з 80–85 % для інших статистичних методів (метод головних компонент, дискримінантний аналіз, логістичний аналіз, методи економетричного моделювання). Також є можливість підвищити класифікаційні властивості нейронної мережі шляхом збільшення вагових коефіцієнтів помилок першого роду майже до ста відсотків. Таким чином, кризові явища можливо прогнозувати за декілька років до їх фактичного настання, тому що слабкі сигнали негативних явищ присутні у фінансовій звітності підприємств за декілька періодів до реальної кризи.

Тому необхідно використовувати адекватний інструментарій для вирішення подібних задач управління фінансовою стійкістю підприємства, а саме нейросітьове моделювання на підставі карт Кохонена. Модель Кохонена належить до класу алгоритмів векторного кодування, вона реалі-

зує точне логічне відображення, яке оптимально розміщує фіксовану кількість векторів у вихідний простір вищої розмірності, а отже, відбувається стиснення даних.

Завданням системи класифікації та розпізнавання кризового стану підприємства є аналіз певної множини показників-індикаторів кризового розвитку з подальшим висновком щодо його стану. Для вирішення цього завдання прогнозування кризових явищ у короткостроковому періоді методом нейросітьового моделювання на підставі карт Кохонена здійснюються такі етапи.

*Етап 1.* Збір та обробка необхідних даних про діяльність групи підприємств та її результати. На цьому етапі також необхідно розділити повну множину фінансових даних на дві підмножини: навчальну та тестову (в деяких випадках можливо також розбиття на три підмножини – навчальну, тестову, підтверджуючу).

*Етап 2.* Попередня обробка вихідних фінансових даних. Перетворити дані відповідним чином для подачі на вхід мережі, а саме – нормування, перетворення. Нормування необхідно для приведення усіх даних до порівняного вигляду. У цьому дослідженні використовується представлення карт Кохонена для завдання із багатьма класами, тому що множина фінансових станів підприємства і, відповідно, класів кризи розділяється на декілька підмножин (п'ять або сім). Тому мережа містить відповідно п'ять або сім вихідних елементів: цільове вихідне значення елемента, що належить некризовому стану, дорівнює одиниці, в інших елементів – дорівнює нулю або деяким цілочисловим значенням (для різних класів фінансового стану підприємства або групи підприємств).

*Етап 3.* Конструювання, навчання і оцінка якості мережі. На цьому етапі обираємо топологію мережі, тобто кількість шарів і число нейронів у кожному шарі. Далі обираємо функцію активації нейронів, наприклад, сигмоїдну, та алгоритм навчання мережі. Розглянемо його детальніше. Алгоритм навчання коригує положення центрів у шарі топологічної карти таким чином, щоб наблизити їх до центрів кластерів у навчальних даних. На кожному кроці навчання алгоритм обирає той елемент, центр якого знаходиться найближче до навчального спостереження. Цей елемент та

найближчі до нього коригуються таким чином, щоб вони більше походили на це навчальне спостереження.

Важливу роль у навчанні карти Кохонена відіграє оточення елемента. Коригуючи не тільки сам елемент, що виграв, але й сусідні з ним, алгоритм Кохонена відносить близькі набори даних до суміжних областей топологічної карти.

Також на цьому етапі необхідно оцінити якість роботи мережі топологічної карти та статистики класифікацій, а також обрати найкращу мережу. Оцінка якості мережі відбиває ступінь адекватності її роботи. Середньоквадратична похибка є досить приблизною мірою продуктивності мережі, тому доцільно використовувати більш детальні характеристики, які дають можливість всебічно охарактеризувати якість побудованої нейронної мережі.

Далі на цьому етапі обирається найкраща за критеріями якості нейронна мережа. Одним із таких критеріїв є стійкість результатів кластеризації. Тестування нейронних мереж виконувалося на декількох множинах навчальних прикладів, з більшою або меншою інтенсивністю перешкод. Порівняльний аналіз отриманих результатів дозволив обрати карту, найкращим чином відповідну цілі дослідження.

*Етап 4.* На останньому етапі відбувається практичне застосування найкращої нейронної мережі для вирішення завдання «класифікація підприємства за його фінансовим станом та віднесення до певного класу фінансової кризи».

Дослідження групи підприємств проводилося у пакеті прикладних програм Statistica NN. Отримано інформацію про те, скільки підприємств кожного класу фінансового стану було класифіковано правильно, скільки неправильно, скільки не класифіковано, а також наведено подробиці про помилки класифікації.

### Література

1. Ежов А. А. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе / А. А. Ежов, С. А. Шумский. – М. : МИФИ, 1998. – 224 с.

2. Когнитивная бизнес-аналитика / Под науч. ред. Н. М. Абдикеева. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 511 с.

3. Механізм санаційного управління підприємством: засади формування та моделі реалізації: монографія / В. С. Пономаренко, О. В. Раєвська, С. О. Степурина. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 304 с.

4. Ярушкіна Н. Г. Основы теории нечетких и гибридных систем / Н. Г. Ярушкіна. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

5. Kohonen T. Self-Organizing Maps (Third Extended Edition) / T. Kohonen. – New York, 2001. – 501 p.



УДК 330.342.146

## ЦИКЛІЧНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НІМЕЧЧИНИ

**Таран Антон Юрьевич** – аспірант,  
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Важливу роль у сучасному соціально-економічному становищі Німеччини відіграє її географічне положення. Перебування в центрі Європи, в оточенні економічно високорозвинених держав, на перетині трансконтинентальних шляхів транспортного сполучення забезпечує їй кращі вигоди порівняно з іншими сусідами. Безпосередній доступ до шляхів морського сполучення, а також близькість до великих портових міст сусідніх країн (Бельгії, Нідерландів).

На початку третього тисячоліття ФРН зіткнулася з серйозними труднощами в економічному розвитку: у 2001 р. економічне зростання склало всього 0,5 %, а кількість безробітних перевищила 4,5 млн осіб (9,5 % пра-

цездатного населення країни). Вже у 2005 р. рівень безробіття підвищився до 12 % – досягнувши найвищого значення за весь час, що минув із моменту закінчення війни. У зв'язку з цим урядом було ініційовано комплекс реформ, серед яких, зокрема, реформа системи соціального страхування, оподаткування, а також реформа ринку праці. Метою цих реформ було зниження непрямих витрат на заробітну плату і пожвавлення економічного зростання, темпи якого в Німеччині на початку ХХІ ст. виявилися нижчими, ніж в інших країнах ЄС.

Реалізація цих кроків дозволила стабілізувати ситуацію у країні; окремі показники демонстрували відносну стабільність навіть попри початок світової фінансової кризи. Зокрема, до початку 2008 р. рівень безробіття знизився до 7,5 %, у 2009 р. підвищився лише на 0,3 %, але до початку 2014 р. поступово знижувався, сягнувши 5,3 %. У кризові роки кількість зайнятого населення не зменшувалася, та за 2008–2013 рр. в цілому зроста на 3 % – з 40348 до 41608 тис. зайнятих осіб.

Зростання індексу споживчих цін перебуває в межах 1–2,5 %, що є одним із кращих показників для ЄС. Для порівняння: за 2010–2013 рр. у Великій Британії рівень інфляції коливається в межах 2,6 %–4,5 %, у Франції – 0,8%–2,1 % рр., у Бельгії – 1,1 %–3,5 %, у Люксембурзі – 1,7 %–3,4 %, у Нідерландах – 1,3 %–2,5 %. На цьому тлі слід зазначити, що доходи домашніх господарств зросли в 2013 р. на 2,79 % і досягли 1,42 трлн євро, що компенсує підвищення рівня цін на 1,5 % за цей же рік.

Сприятливе соціально-економічне середовище характеризують показники очікуваної тривалості життя, які до початку 2014 р. зросли: для чоловіків – до 78,6 років, для жінок – до 83,3 років. На тлі зростання кількості зайнятих, а також скорочення рівня безробіття це вказує на зменшення негативного впливу фактора старіння нації. Проте не останню роль у цьому відіграють економічні та демографічні процеси в ЄС, зумовлені інтенсивністю трудової міграції.

Економіка ФРН є найбільшою та, як засвідчила фінансова криза 2008–2009 рр., найстійкішою економікою в Європі. Її основу складають приватно-підприємницькі ініціативи (майже 70 % постійних робочих місць забезпечуються малими і середніми підприємствами) і ефективна ко-



мерціалізація науково-технічних розробок. Просування у цих найважливіших напрямках забезпечується за допомогою паритетної участі у фінансуванні перспективних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Тобто на основі ефективно організованого та структурованого приватно-державного партнерства, де обидві сторони реально зацікавлені і докладають необхідних зусиль для економічного зростання і підвищення добробуту громадян країни [4].

Загалом тенденція до уповільнення темпів економічного зростання, яка розпочалася в середині 2000-х років, продовжилася і в наступному десятиріччі. Так, зниження індексу фізичного обсягу ВВП, яке відбулося у кризовому 2009 р., змінилося двома роками відновлення – у 2010 р. ВВП зріс на 4,1 %, у 2011 р. – на 3,6 %. Вже наступні роки демонструють значне уповільнення зростання – до 0,4 % та 0,1 % за 2012–2013 рр. відповідно. Така динаміка притаманна багатьом іншим країнам-лідерам ЄС: зокрема, приріст індексу фізичного обсягу ВВП за 2013 р. у Великій Британії склав 1,7 %, у Франції – 0,3 %, у Бельгії – 0,3 %, у Люксембурзі – 2,0 %, у Нідерландах – навпаки, зменшення на 0,7 % [2, с. 217–234].

Відповідає цій тенденції динаміка показника індексу промислової продукції, проте за 2012–2013 рр. спостерігається його спад у Німеччині на 0,8 % та 0,1 % відповідно. Поряд зі зростанням ВВП це вказує на поступове зростання частки сфери послуг.

У незмінних цінах (база 2005 р.) ВВП країни виріс у 2013 р. на 0,4 % порівняно з 2012 р.; у поточних цінах зростання ВВП склало 2,67 % (2,74 трлн євро в 2013 р. проти 2,66 трлн євро в 2012 р.).

В основі соціально-економічної стабільності ФРН є конкурентні переваги практично в усіх найважливіших галузях економіки, в тому числі в автомобілебудуванні, авіабудуванні, електротехніці та виробництві медичної техніки, спеціального обладнання і транспортних засобів, хімічній і фармацевтичній промисловості, верстатобудуванні, виробництві сільгосптехніки, обладнанні для харчової промисловості, двигунів і приводів, різних апаратів і вимірювальних приладів [3].

У 2013 р. сукупний зовнішньоторговельний оборот Німеччини виріс на 0,2 % і досяг 2,4 трлн євро. При цьому товарообіг скоротився на

0,6 %, склавши 1,99 трлн євро, а оборот послуг зріс на 3,7 %, досягнувши 0,45 трлн євро. У 2013 р. Німеччина експортувала товарів на суму 1,09 трлн євро й імпортувала майже на 900 млрд євро [1].

В цілому довгостроковий прогноз щодо Німеччини є досить обнадійливим. Виробництво в реальному секторі зростає, відзначається приплив промислових і будівельних замовлень, сприятливість ділового клімату підвищується. Так, у четвертому кварталі 2013 р. приріст валового внутрішнього продукту трохи збільшився (+0,4 %) порівняно з третім кварталом (+0,3 % до другого кварталу). Зовнішня торгівля зробила в четвертому кварталі 2013 р. істотний внесок у забезпечення економічного підйому (на відміну від трьох попередніх кварталів), піднялися і інвестиції (в будівельній галузі, машино- та автомобілебудуванні).

### Література

1. Database [Електронний ресурс] / Eurostat. – 2008. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (24.02.2016). – Назва з екрану.
2. Міжнародні порівняння / Україна в цифрах 2014 рік : статистичний збірник. – Київ : Державна служба статистики, 2015. – 239 с.
3. Обзор экономики Германии [Електронний ресурс] / Портал внешнеэкономической информации. – 2014. – Режим доступу : [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/de/about\\_de/eco\\_de/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/de/about_de/eco_de/) (24.04.2016). – Назва з екрану.
4. Экономика Германии. Состояние экономики ФРГ [Електронний ресурс] / Ereport.ru: мировая экономика. – 2015. – Режим доступу : <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/german.htm> (24.04.2016). – Назва з екрану.



UDC 331.108

## THE SYSTEM OF PERFORMANCE OF EVALUATION INDICATORS OF INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

**Tymoshenko K. V.** – Teacher of the Department of Tourism ,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The evidence of ongoing globalization processes and the shift toward an information-based economy has elevated the importance of human capital in recent years. The challenges have promoted many countries and organizations to seek new ways to maintain competitive advantage. In response, the prevailing sense is that the success depends in large part on the people with higher levels of individual competence.

Lifelong learning education, and health are very important investment in human capital. The individuals with higher education have higher incomes in comparison with individuals with secondary education. Education is one of the most important development factors of the modern knowledge based economy. However, educational and scientific development requires the long-term and huge investment. This investment also should be assessed from the social aspect. On the one hand investment in human capital should be stimulated; on the other aspect it should assess their effectiveness.

The prime role in formation of human capital devolves not only for government organizations, but also for private companies. The role of these companies can accept many forms. The most popular are training courses and staff training in workplaces. The companies, which spent lot of money for staff training, use the following principle: the increasing employee's marginal productivity after trainings should be bigger than their marginal wages, but in the future it should exceed the incomes, that he will get working in another company. The cyclical character of human capital asserted when the employee will be redundant, i.e. on retirement.

The evaluation of investment in human capital can be categorized into two main types:

- ▶ *The evaluation of human capital from the financial perspective* (Baier et al., 2006; Becker, 1964; Haveman et al., 2003; Kendrick, 1976; Kuznets, 1961; Mulligan & Sala-i-Martin, 2000; Schultz, 1971; Weisbrod, 1961);

This method is based on the investment return indexes and present value of the planned profit. The definition of physical capital reflects the analysts' main economic concept, which is analogous to the assessment of physical capital in the country: "the value of human capital stocks is the discounted current value of productivity and referred to the potentially productive activities" (Haveman, 2003). In the case when the value of physical and human capital income flow is expressed as productive assets, the income flow of physical and human capital is measured similarly. The individuals' earnings reflect the value of human capital. Using this method the efficiency and earnings are evaluated. According to Becker (1964) the assessment of human capital value may be based on the rule when the value of assets is equal to the sum of discounted income flow.

It means that the assets value of human particular age should be equal to the profit of discounted sum in the future. Schultz (1961, 1971), using this investment method, sought to understand the investment process and to identify the incentives to invest in human capital. In order to achieve the objective mentioned above he calculated the returns of investment in higher education of the different social groups. Initially, he dealt with the formal higher education. Having obtained the progress in scientific researches, he developed a theory of human capital and renewed it by such factors as education, training in work place, health care system, migration, family factors and information about economic resources. Despite the fact that proposed different forms and techniques of higher education trainings, the modern scientists referred to this approach. In order to describe functions of human capital it is necessary to distinguish these functions according to the types and impact of investment, individual human abilities and the results of a single investment unit. The specific formation processes of human capital, which depend on the specific of individual abilities, are proper to each individual. The same resources, used for human capital formation, may provide different values of

human capital for various individuals. In essence, this approach is used to estimate the costs of human capital.

- ▶ *The avaluation of human capital by evaluation of different variables* (Benhabib & Spiegel, 1994; Hanson, 1996; Globerman & Shapiro, 2002; Noorbakhsh et al., 2001; Warner, 2002).

According to this method the human capital is analyzed from the development perspective, so, for more precise evaluation, it offers more possibilities. This method does not take into account actual economic results of human capital, the benefit of variables intensity is assessed instead. In order to evaluate a complex phenomena, the method of gathering the points, which is able to clarify the different issues, is used. Thus, the indicators of human capital are developed in such a way and are based on the present status of the specific circumstances. When the indicators of human capital are compared between the countries, the rank of variables contributed to human capital is analyzed and estimated (which is also known as positively correlated with economic prosperity). According to this method, the developed indicators could integrate the various social, political and economic variables to the entire unit.

In order to perform the assessment effectiveness of investment in higher education in Ukraine, two main methods are proposed:

- ▶ Internal Rate of Return (IRR);
- ▶ Return on revenue (ROR).

Performing the assessment of investment in higher education effectiveness by IRR method, the following variables should be evaluated: the earning gap between those with and without higher education; number of years the individual spends studying; retirement age and the direct costs for higher education. Using this method the efficiency is calculated according to the individual's life-cycle age. IRR method is comparable to the discount rate, which compares the flow of the discounted benefits to the flow of costs in particular point of time.

Performing the assessment of investment in higher education effectiveness using ROR method, the earning gap of the individuals with and without higher education, duration of study and direct costs for higher education is

evaluated. This method estimates only the difference over particular periods, but does not evaluate the increase of annual earning. In this method the individual life cycle is not analyzed. The advantage of short-term period method is that the statistical data of employees' earnings can be used for the calculation of investment ROR.

Different methods of quantitative estimation of human resource investments are applied in real life. So, the economic effect from higher education will equal the difference in the lifelong earnings of a person who has a university degree and a person who has only secondary education.

The orientation of Ukraine's economic policy course on progressive achievement of knowledge's innovative economy in modern conditions can be carried out due to human capital accumulation which is constant in time and intensive in its nature and which realization is possible by investment. Education is a factor of the modern knowledge economy development which enhances the economic growth due to the increase in labour productivity, faster assimilation of technological changes.

### Literature

1. Becker G. S. The Economic Approach to Human Behavior / G. S. Becker. – Chicago : University of Chicago Press, 1976.
2. Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційної безпеки національної економіки України : монографія / за ред. І. М. Грищенко, В. М. Узунова, М. П. Денисенка. – Київ : КНУТД, 2013. – 464 с.
3. Index rating of countries' investment attractiveness [Electronic resource] / National Rating Agency. – Access Mode : <http://www.ra-national.ru/ratings/world-raatings/index-raiting/>.
4. Нанівська Е. В. Альтернативні джерела фінансування вищої освіти в Україні [Electronic resource] / Е. В. Нанівська // Інновації та традиції в сучасній науковій думці : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. – Access Mode : <http://intkonf.org/nanivska>.
5. The human capital report 2015 [Electronic resource]. – Access Mode : <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2015/>.



УДК 330.33

## ВПЛИВ АГРАРНИХ ЦИКЛІВ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ

**Шиян Дмитро Вікторович** – доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки підприємства та менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Божко Микола Володимирович** – аспірант,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Циклічність розвитку економіки сьогодні визнається провідними економічними школами. Інша справа, що пошук відповіді на причини їх появи та рушійний механізм суттєво відрізняються. Також існують різні точки зору на секторальні цикли, зокрема в сільському господарстві.

Так, А. Тюрго ще у 1749 р. зазначав, що «Усюди на землі достаток і неврожаї чергуються одне за іншим у не підпорядкованій ніяким правилам зміні, у якій ці коливання компенсуються лише впродовж досить тривалого ряду років» [1]. Фактично, мабуть, вперше, в економічній науці йдеться про прояви періодичних коливань, хоча автор не називає їх циклами. А. Сміт у своїй класичній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» [2] також присвятив окремий підрозділ проблемам коливання вартості таких товарів, як золото, срібло та зерно. Підсумком став висновок: «...з початку XIII ст. до середини XVI середня ціна для кожних 12 років стає поступово все нижче і нижче і що до кінця XVI ст. вона починає знову поступово зростати» [2]. Таким чином, фактично вперше констатується наявність в економіці циклу тривалістю 12 років. Зробивши це відкриття, автор не зумів у подальшому його логічно завершити. Це звичайно не дивно, бо на той час поняття економічного циклу було взагалі відсутнє. Хоча визиває подив той факт, що це відкриття залишилось поза увагою дослідників історії економічної науки.

Розглядаючи проблему аграрних циклів, не можна не згадати ім'я нашого співвітчизника І. Кауфмана. Аналізуючи динаміку зміни цін на хліб

за тривалий період часу, він довів, що цикли особливо добре видно, якщо проаналізувати дані про ціни за достатньо тривалий період часу [3].

Особливо інтенсивний етап у дослідженні аграрних циклів почався з моменту, коли У. Джевонсом (1884 р.) було зроблено припущення про зв'язок економічних циклів із впливом встановленого на той час одинадцятирічного сонячного циклу [4]. Слід одразу зазначити, що фактично в цій проблематиці проблема була порушена і набула широкої популярності. Однак, якщо бути більш точним, то першим цю проблему порушив Г. Фритц у 1878 р., зробивши доповідь у Гарлемському товаристві на тему «Співвідношення між сонячними плямами і магнітними метеорологічними явищами на Землі». У зазначеній роботі було зроблено співставлення між коливаннями рівня Ниади та сонячною активністю.

У той же час і сам М. І. Туган-Барановський розглядав проблеми динаміки сільського господарства, зокрема, встановив наявність у ній циклічної складової. При цьому його висновок відносно припущень У. Джевонса був таким: «Неспроможність всіх подібних спроб пов'язати складні соціальні явища з періодичністю зовнішньої природи виявляється вже у простій хронології криз» [5]. Далі наводяться роки найбільш глибоких криз із циклами 9, 10, 11 років. У зазначеній праці є дані про динаміку врожайності та зміну ціни на пшеницю в Англії за значний період часу (1823–1882 рр.).

Незважаючи на все це, у сучасні часи ця проблема продовжує досліджуватися. Значним поштовхом для цього був вихід у світ робіт О. Чижевського [6]. Головна ідея, яка була висловлена ним, знову стосувалася впливу Сонця на біологічні процеси на Землі і в тому числі, звичайно, на сільське господарство. Аналогічного погляду дотримується і О. Олійник. Він, зокрема, зазначає: «...можна стверджувати, що в періоди збільшення кількості плям на Сонці урожайність зернових зростає, а при зменшенні – знижується» [7]. Але водночас автор підкреслює, що вплив сонячної активності може спричинити незначну амплітуду коливань урожайності зернових (3–5 % від середнього досягнутого рівня).

Серед сучасних вітчизняних учених, хто займається дослідженням впливу сонячної активності на врожайність сільськогосподарських культур



тур, можна назвати З. Філера [8]. Його позиція полягає в тому, що максимальні врожаї припадають на роки підйому та максимуму сонячної активності, а на її спади та мінімумі, відповідно, врожаї падають. У той же час, зазначає автор, трапляються сильні спади врожайності в середині етапу сонячної активності (1983, 1992, 2003 рр.).

Значне місце в дослідженні агарних циклів належить М. Кондратьєву. Він був першим, хто висунув припущення про існування довгих хвиль в економічному розвитку. У фундаментальній роботі «Великі цикли економічних кон'юктур» констатувалась наявність великих хвиль із тривалістю від 48 до 60 років та з амплітудою 25 % [9]. Причини їх існування трактувались таким чином «... в той саме час, як середні цикли викликаються внутрішніми причинами динаміки капіталістичного господарства, великі хвилі динаміки викликаються випадковими умовами і подіями, що надходять, наприклад 1) зміни техніки, 2) війни і революції, 3) залучення нових територій в орбіту світового господарства, 4) коливання у видобутку золота» [9, с. 381].

Таким чином, факт наявності періодичних коливань у сільському господарстві фактично є незаперечним. Але постає питання: яким чином вони можуть впливати на ефективність діяльності підприємств? У США добре відомий так званий «свинячий цикл». Він пов'язує виробництво свинини з цінами на зернові і насамперед кукурудзу. Механізм його дії такий. Якщо в базисному році ціна на кукурудзу висока, то у звітному році слід очікувати скорочення виробництва свинини. Якщо ситуація зворотна, то навпаки – збільшення. У свою чергу, ціни на кукурудзу пов'язані з обсягами її виробництва, а отже, і з циклами урожайності та валових зборів. Таким чином, виникає питання про взаємозв'язок економічної активності та зміни цін саме на продукцію сільського господарства. Цей цикл є лише одним із проявів впливу періодичних коливань на економічну ефективність діяльності підприємств.

Таким чином, слід підкреслити, що проблема взаємозв'язку економічної ефективності та циклічності сільського господарства фактично є не дослідженою. Вона потребує детальної перевірки на фактичних даних із встановленням надійних залежностей.

### Література

1. Тюрго А. Р. Избранные экономические произведения / А. Р. Тюрго. – М. : Соц.-экон. лит., 1961. – 252 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
3. Ковалевский Г. В. Харьковская экономическая школа (1804–2004) / Г. В. Ковалевский, В. М. Селиванов. – Харьков : ХНУ, 2004. – 51 с.
5. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – М. : Росмэн, 1998. – 355 с.
6. Чижевский А. Л. В ритме солнца / А. Л. Чижевский, Ю. Г. Шишина. – М. : Наука, 1969. – 112 с.
7. Олійник О. В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві : монографія / О. В. Олійник. – Харків : Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва, 2005. – 322 с.
8. Філер З. Урожайність залежить від сонячної активності / З. Філер // Агробізнес сьогодні. – 2010. – № 5. – С. 16–17.
9. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвиденья. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.



УДК 330.33.01

## ОЧІКУВАННЯ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ

**Шиян Дмитро Вікторович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Події останніх двадцяти років наочно підтвердили могутність економічних циклів у світовій економіці. Остання економічна криза 2008–2009 рр. в США призвела до падіння виробництва в обробній промисловості в листопаді-грудні 2008 р. на 8,3 %, в будівництві – на 2,6 %, в торгівлі і громадському харчуванні – на 2 %. Нові замовлення на товари тривалого користування в листопаді-грудні впали на 6,3 %, а будівництво нових житлових одноквартирних будинків скоротилося на 30,6 %. Чисельність нових будинків скоротилася з максимального числа в 2,1 млн в 2006 р. до 740 тис. у 2008 р. При цьому ціни на житлові будинки з 2006 р. до кінця 2008 р. впали в середньому на 27,5 % [1].

Щодо причин, які призводять до початку економічної кризи, то в цьому випадку їх існує велика кількість у межах кожного економічного напрямку. Ми стисло зупинимось лише на ролі очікувань у формуванні механізму економічного циклу.

Слід зазначити, що основоположниками цього напрямку в економічній науці були Найт, (1921) [2], Кейнс (1936) [3], Мут (1960, 1961) [4]. Сьогодні вже сформувалось кілька напрямів, які по-різному трактують механізм формування і реалізації очікувань у економічних агентів. Зокрема, виділяють адаптивні, екстраполяційні та раціональні очікування.

Наш підхід фактично базується на екстраполяційній моделі формування очікувань. Ця модель тією чи іншою мірою знаходиться під впливом факту, що попередні події формують у економічних агентів очікування майбутнього. В цьому випадку попередні події можуть математично фіксуватись у вигляді трендів із можливістю їх апроксимації або авторегресійної інтегрованої моделі з ковзною середньою (ARIMA). Економічний

зміст цих моделей базується на тому, що попередні події враховують у собі різні фактори, які тією чи іншою мірою повинні повторитись у майбутньому. При цьому можливі різні події, які не мали свого впливу в минулому. Однак у такому випадку ми повинні говорити про нові закономірності формування нових очікувань.

Щодо методичних підходів відносно реалізації наведеної вище концепції, то нами розроблено методику аналізу динамічних рядів, яка отримала назву «метод сумарних ковзних очікувань» [5]. Його зміст полягає у трансформації первинних даних проведення в дані очікувань за такою методикою. На першому етапі визначається відрізок динамічного ряду, за даними якого має бути проведене вирівнювання. При цьому функція тренду може бути різною для різних ситуацій. На другому етапі за даними отриманого рівняння проводиться прогнозування показника на один період уперед. Третій етап пов'язаний із зіставленням прогнозного значення ( $X'$ ) з фактичним ( $X$ ) шляхом знаходження різниці між ними:  $\Delta X = X - X'$ . На четвертому етапі цей процес зміщується на один період уперед і знову повторюється.

На п'ятому етапі проводиться сумування величини за певний період часу (він може бути рівний 5–10 періодам, або якійсь іншій величині). У результаті отримане значення може мати як знак «+», так і знак «-». У випадку, якщо величина позитивна, то це буде свідчити про те, що за обраний період фактичні значення переважали над прогнозними, а отже, ситуація в економіці була дещо кращою, ніж можна було очікувати, виходячи з попередніх подій. У випадку, якщо значення негативне, висновок повинен бути протилежний.

На рис. 1 наведено динаміку зміни реального внутрішнього продукту США у відсотках до попереднього періоду (кварталу) за 1985–2015 рр. Вертикальними лініями позначені дати офіційно встановлених Національним бюро економічних досліджень мінімумів економічних циклів. На рис. 2 наведено трансформований за допомогою сумарного ковзного очікування динамічний ряд ВВП США. Чітко можна констатувати зростання сумарного ковзного очікування після проходження мінімуму

## Секція 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

економічних циклів. Крім того, мала місце тенденція до падіння сумарного ковзного очікування під час наближення до мінімуму економічного циклу.

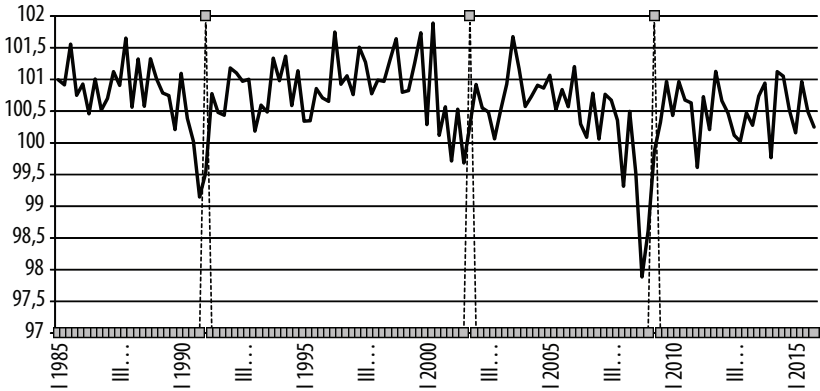


Рис. 1. Динаміка зміни реального валового внутрішнього продукту в США у 1985–2015 рр., %

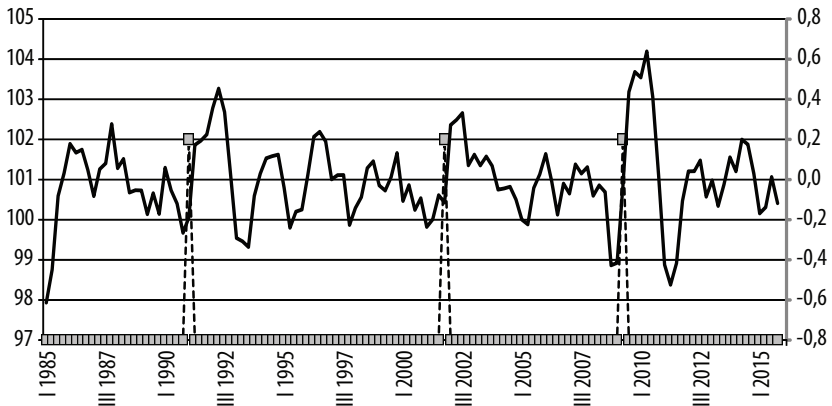


Рис. 2. Динаміка зміни сумарного ковзного очікування реального валового внутрішнього продукту в США у 1985–2015 рр., %

Таким чином, запропонована нами методика аналізу динамічних процесів в економічних системах може давати додаткові можливості для їх аналізу, хоча практика її реального використання потребує подальших досліджень.

### Література

1. Супян В. Времена Великой депрессии наступают? [Электронный ресурс] / В. Супян. – Режим доступа : <https://interaffairs.ru/jauthor/material/1111>.

2. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

4. Muth John F. Rational Expectations and the Theory of Price Movements / John F. Muth // *Econometrica*. – Vol. 29. – № 3 (Jul., 1961). – P. 315–335.

5. Шиян Д. В. Динамические ряды индексов – отражение тенденции мышления инвесторов / Д. В. Шиян // *Рынок ценных бумаг*. – 2007. – № 15. – С. 76–79.



УДК 005.334.2:334.716

## ПРОБЛЕМА КОНФЛІКТІВ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Яценко Катерина Анатоліївна** – аспірант,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Організаційна стійкість забезпечує постановку та досягнення цілей, реалізація яких задовольняє інтереси різних груп стейкхолдерів підприємства. Постановка цілей також передбачає вибір варіантів дій системи управління, визначення та розуміння очікуваних результатів та їх реалізацію та досягнення. Цей процес пов'язаний із протистоянням думок, зіткненням принципів позицій, конкуренцією ідей, невідповідністю способів досягнення цілей тощо. Таким чином, кожен елемент системи функціонування підприємства потенційно містить у собі можливість протиріччя, що є причиною порушення його організаційної стійкості та може призвести до виникнення конфлікту у процесі виробництва.

Дослідженню сутності, причин, наслідків конфліктів і способів подолання їх у процесі функціонування підприємства присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як А. Анцупов [1], Д. Воднік, Д. Зеркін, Є. Моргунов, Н. Назаров [2], Н. Подольчак [3], Т. Сергієнко [4] та ін. Проте питання причин і впливу конфліктів у розрізі забезпечення організаційної стійкості функціонування підприємств досі залишається відкритим.

Тому метою дослідження є здійснення аналізу причин конфліктів, що порушують організаційну стійкість функціонування промислових підприємств.

Організаційна стійкість потребує координації дій, узгодженості їх з метою забезпечення об'єднання розподіленої праці в єдине ціле. Конфлікти у процесі функціонування підприємства унеможливають реалізацію цих дій і є причиною розривів на певних його етапах.

Здебільшого конфлікти на підприємствах характерні у вертикальній взаємодії керівника з підлеглими. А. Анцупов [1] зазначає, що на конфлікти по вертикалі припадає 77 % всіх міжособистісних конфліктів у колективах. Найбільш конфліктною є ланка «безпосередній керівник – підлеглий»: на неї припадає понад 53 % конфліктів. Для відносин «прямий керівник – підлеглий» характерно 41,7 % конфліктів і 5,2 % – на інші відносини, що пов'язані з підпорядкуванням. Значна кількість конфліктів спостерігається у ланках, де керівник і підлеглий близькі за обсягом повноважень і виконуваними обов'язками. У міру збільшення статусної дистанції частота конфліктів зменшується [1; 5]. Крім того, досить часто виникає ситуація, коли підлеглому видають накази декілька керівників, що вимагає самостійного ранжування цих наказів відповідно до ступеня їх важливості.

Крім того, досить часто причиною конфлікту на підприємстві є оплата праці. Погоджуючись з думкою О. Меньшикової [6, с. 74], можна виділити такі протиріччя між роботодавцями та персоналом із приводу оплати праці:

- 1) протиріччя, пов'язані з низькою оплатою праці;
- 2) протиріччя, пов'язані з невивплатою (затримкою) заробітної плати;
- 3) незабезпеченість працівників роботою, що дозволяє мати стабільний заробіток, наприклад, приховане безробіття, неповна зайнятість тощо.

Наслідком таких конфліктів є зниження якості праці, зростання кількості простоїв, неявок на роботу, невиконання планових показників, зниження продуктивності праці та, відповідно, фінансових результатів діяльності підприємства, що свідчить про порушення організаційної стійкості підприємства.

Забезпечення організаційної стійкості функціонування підприємства безпосередньо пов'язане з організацією процесу управління, яка, мабуть, найбільш причетна до виникнення конфліктних передумов діяльності підприємства. Таким чином, аналіз досліджень провідних науковців, експертні оцінки керівництва (7 осіб) та працівників ПАТ «Електромотор»



та ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» (25 осіб), а також власні спостереження автора дозволили визначити, що основними причинами конфліктів на підприємстві, що порушують організаційну стійкість його функціонування, є:

- 1) незадоволення інтересів різних груп стейкхолдерів стосовно розподілу обмеженої кількості ресурсів;
- 2) взаємозалежність завдань і невірний розподіл відповідальності, що залежить від організаційної структури та стійкої організаційної культури підприємства;
- 3) низький рівень комунікацій на підприємстві;
- 4) відмінності у цілях і ціннісних орієнтаціях;
- 5) недостатня мотивація персоналу підприємства;
- 6) незбалансованість робочих місць тощо.

Система внутрішньої комунікації забезпечує передачу упорядкованої інформації на підприємстві та є важливою складовою організаційної стійкості його функціонування. Крім того, внутрішня комунікація є необхідною умовою стійких взаємозв'язків між членами підприємства та поєднання їх інтересів заради досягнення спільної цілі.

Конфлікти на основі низького рівня комунікації на підприємстві порушують його організаційну стійкість. Для їх уникнення виникає потреба у наявності та розвитку комунікаційної та інформаційної систем, основою яких є наявність соціальних ролей, за допомогою яких здійснюють організацію поведінки груп людей.

Елементами процесу комунікації виступають: структура комунікацій (визначення взаємодіючих елементів); позиції та учасників групи; організаційна культура; особистісні взаємовідносини; рівень централізації управління. Організаційна стійкість залежить від механізму, що забезпечує рівноважне поєднання вказаних елементів.

Тому перспективою подальших досліджень є розробка механізму, який би забезпечував стійку комунікативну взаємодію між стейкхолдерами промислового підприємства та задоволення їх інтересів.

### Література

1. Анцупов А. Я. Конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
2. Назаров Н. К. Конфлікти на підприємстві: визначення, причини, типи / Н. К. Назаров // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 5. – Ч. 2. – С. 198–201.
3. Подольчак Н. Ю. Джерела виникнення та наслідки функціонування управлінських конфліктів на підприємствах / Н. Ю. Подольчак, Г. Р. Ковальчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 213–219.
4. Сергієнко Т. І. Конфлікти у колективі і роль керівника у їх вирішенні / Т. І. Сергієнко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2012. – № 48. – С. 236–242.
5. Шипилов А. И. Социально-психологические особенности конфликтов между начальниками и подчиненными в подразделении : дис. ... канд. психол. наук / А. И. Шипилов. – М., 1993. – 224 с.
6. Меньшикова О. Заработная плата или «пособие по труду» / О. Меньшикова // Вопросы экономики. – 1998. – № 1. – С. 73–80.



Секція 3  
ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ  
НЕРІВНОСТІ

УДК 316.443

**ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ І СОЦІАЛЬНА СТРАТИФІКАЦІЯ  
СУСПІЛЬСТВА**

**Аксьонова Ірина Вікторівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики та економічного прогнозування,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Сучасний стан розвитку національної економіки характеризується змінами в соціальній структурі суспільства, що пов'язано як з диференціацією населення за рівнем життя, так і з розподілом суспільства на страти за комплексом різноманітних соціальних індикаторів.

Питанням соціальної стратифікації суспільства та економічної нерівності в ньому присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких можна виділити Е. Лібанову, Н. Римашевську, В. Масальського, П. Сорокіна, М. Тарусіна, К. Девіса, У. Мур, П. Бурд'є, М. Кон, У. Уорнера та ін. Компаративний аналіз літературних джерел із проблематики економічної нерівності та соціальної стратифікації [1–4] дозволив виділити такі критерії стратифікації суспільства, табл. 1.

Аналіз табл. 1 підтверджує, що соціальна стратифікація суспільства базується як на природній, так і на соціально-економічній нерівності між особами. Ця нерівність проявляється в соціальному житті індивідів та має ієрархічний характер. Крім того, протягом життя може відбуватися зміна соціального статусу людини, що виражається у вигляді соціальної мобільності усього населення і є важливою умовою розвитку суспільства.

Таблиця 1

Критерії стратифікації суспільства

Назва теорії стратифікації	Критерії соціального розшарування та нерівності в суспільстві
1	2
Концепція засновника теорії стратифікації П. Сорокіна	Розрізняв три види стратифікаційних структур: <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ економічна (за критеріями доходів та багатства);</li> <li>▶ політична (за критеріями впливовості та відношення до влади);</li> <li>▶ професійна (за критеріями професійних компетентностей, успішного виконання соціальних ролей, володіння певними творчими навиками)</li> </ul>
Марксистська теорія соціальної стратифікації (теорія економічного детермінізму)	Критеріями розшарування в суспільстві виступають: засоби виробництва, поділ праці, відносини власності (причетність до засобів виробництва, роль у громадській організації праці, місце в певній системі суспільного виробництва)
Теорія стратифікації Л. Уорнера (репутаційна теорія стратифікації)	Критерії стратифікації: престиж професії, рівень доходу та володіння власністю, рівень освіти. На підставі цих критеріїв розрізняється шість класів (страт): <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ вищий-вищий – представники впливових династій;</li> <li>▶ нижчий-вищий – банкіри, визначні політики, власники великих фірм;</li> <li>▶ вищий-середній – визначні бізнесмени, юристи, лікарі, наукова еліта, видатні діячі культури та спорту;</li> <li>▶ нижчий-середній – наймані робітники різних професій, які займаються розумовою працею;</li> <li>▶ вищий-нижчий – наймані робітники, які займаються фізичною працею;</li> <li>▶ нижчий-нижчий – представники маргінальних груп населення</li> </ul>
Функціоналістська теорія соціальної стратифікації (Е. Дюркгейм, Т. Парсонс, К. Девіс, У. Мур)	Соціальна нерівність базується на розподілі праці та визначається значущістю функцій, що виконуються для суспільства й престижем професії. При цьому критеріями соціальної нерівності є: <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ якісні характеристики людини, якими вони володіють із народження;</li> <li>▶ рольові (функціональні) характеристики, які визначаються набором компетентностей, якими володіє людина;</li> <li>▶ характеристики, що обумовлені володінням певними матеріальними та духовними цінностями</li> </ul>

### Секція 3. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

Закінчення табл. 1

1	2
Теорія М. Вебера	Головні критерії визначення стану людини в стратифікаційній системі: <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ майнова нерівність;</li> <li>▶ соціальний престиж;</li> <li>▶ приналежність до певних політичних кіл або партій</li> </ul>
Теорія П. Бурд'є	Критерії розшарування в суспільстві: <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ економічний, що включає рівень доходу, наявність у власності рухомого та нерухомого майна, заощаджень, фінансових активів тощо;</li> <li>▶ культурний, що включає рівень освіти, особливі знання та вміння, стиль життя;</li> <li>▶ символічний, що включає авторитет у колективі, групі, суспільстві, престиж виконуваної справи, репутацію;</li> <li>▶ соціальний, що включає соціальні зв'язки, ролі, дії</li> </ul>
Теорії сучасної соціології	Критеріями соціальної стратифікації є: <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ дохід і його величина;</li> <li>▶ рівень освіти;</li> <li>▶ престижність професії;</li> <li>▶ багатство (величина накопичених доходів);</li> <li>▶ відношення до влади</li> </ul>

Окремо слід зазначити, що, незважаючи на усе різноманіття підходів і критеріїв соціальної стратифікації, в її основі знаходиться економічний фактор, який є також причиною поглиблення нерівномірності розшарування населення в суспільстві. Економічна нерівність є не тільки важливим фактором соціальної стратифікації, а й формує рівень соціально-економічного розвитку суспільства, що виражається через показники якості життя. Для вимірювання якості життя населення в міжнародних зіставленнях використовують низку індексів, до яких можна віднести індекс розвитку людського потенціалу; міжнародний індекс щастя; індекс якості життя; індекс відчуття щастя. Зазначені індекси формуються із соціальних та економічних показників і характеризують рівень соціальної нерівності у країні порівняно з іншими країнами.

Виділення складових економічної нерівності та проведення аналізу стратифікації українського суспільства є напрямком подальших досліджень автора в цій проблематиці.

### Література

1. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / За ред. Е. М. Лібанової. – Київ : Ін-т демографії і соц. досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
2. Критерии стратификации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/kriterii-stratifikacii.html>.
3. Сорокин П. А. Социальная стратификация и мобильность [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://sociology.mephi.ru/docs/sociologia/html/sorokin\\_soc\\_strat\\_mobile.html](https://sociology.mephi.ru/docs/sociologia/html/sorokin_soc_strat_mobile.html).
4. Соціальна стратифікація і мобільність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/15660212/sotsiologiya/sotsialna\\_stratifikatsiya\\_mobilnist](http://pidruchniki.com/15660212/sotsiologiya/sotsialna_stratifikatsiya_mobilnist).



УДК 378.4

## ІМІДЖЕВА ПОЛІТИКА ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

**Гольцяєва Людмила Анатоліївна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики та економічного прогнозування,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Одним зі стратегічних напрямів розвитку освіти відповідно до Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012–2021 рр. [2] є інтегрування національної системи освіти у європейський і світовий освітній

простір. Реалізація цього напрямку можлива лише шляхом створення іміджу окремого ВНЗ та системи вищої освіти в цілому. Тому проблема підвищення іміджу вишу в нинішніх умовах, пов'язаних із інтеграцією України до Європейського Союзу, є вкрай актуальною.

Інтеграційний процес у науці й освіті має дві складові: формування співдружності провідних європейських університетів під егідою документа, названого Великою хартією університетів, та об'єднання національних систем освіти і науки в європейський простір з єдиними вимогами, критеріями і стандартами. Головна мета цього процесу – консолідація зусиль наукової та освітянської громадськості й урядів країн Європи для істотного підвищення конкурентоспроможності європейської системи науки і вищої освіти у світовому вимірі, а також для підвищення ролі цієї системи в суспільних перетвореннях [1].

З метою підвищення конкурентоспроможності системи вищої освіти світове співтовариство постійно проводить дослідження стану освіти та інформує суспільство щодо якості світового ринку освітніх послуг. Одне з таких досліджень щорічно проводиться за методикою Всесвітнього економічного форуму [4; 5] за Індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), який є індикатором оцінки рівня конкурентоспроможності, в розрахунку якого використовується 12 контрольних показників. Одним із них є показник «Вища освіта і професійна підготовка», динаміку зміни рейтингу якого для України з 2010 р. по 2015 р. наведено в табл. 1.

**Таблиця 1**

**Динаміка змін позицій України в рейтингу за показником «Вища освіта і професійна підготовка» Індексу глобальної конкурентоспроможності**

<b>Рік</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Всього країн світу в рейтингу	142	144	148	144	140	140
Позиція України	46	46	47	43	40	34

Значення показника за період, що досліджується, мають позитивну тенденцію. Так, у 2015 році Україна посіла 34-те місце серед 140 країн

світу. Це свідчить про покращення позиції вищої освіти України у світовому освітньому просторі, що обумовлене історичним минулим України та освітнім потенціалом, що склався за попередні десятиліття.

Одним із засобів підвищення конкурентоспроможності національної системи вищої освіти є розробка та впровадження іміджевої політики ВНЗ. Іміджева політика вишу – це цілеспрямована система заходів зі створення та просування іміджу ВНЗ у масову, групову свідомість, з покращення та розвитку вже існуючого іміджу, що спрямована на створення позитивного образу ВНЗ як сучасного освітнього центру країни [3].

Основними завданнями іміджевої політики вітчизняних вишів у зазначених умовах є:

- ▶ формування позитивного іміджу ВНЗ, в якому поєдналися кращі традиції національної освіти з інноваційною освітньою та науковою діяльністю;
- ▶ підвищення якості навчання шляхом впровадження новітніх технологій;
- ▶ вдосконалення матеріально-технічної оснащеності ВНЗ;
- ▶ здійснення рекламної діяльності ВНЗ завдяки використанню традиційних та інноваційних комунікаційних каналів, у тому числі соціальних мереж;
- ▶ відкриття структурних підрозділів ВНЗ, створених задля моніторингу реалізації іміджевої політики ВНЗ;
- ▶ створення системи заходів для мотивації науково-педагогічних працівників;
- ▶ розвиток відносин між бізнес-структурами, іншими організаціями та ВНЗ з метою освоєння практичного досвіду реалізації іміджевої політики;
- ▶ збільшення фінансування діяльності, спрямованої на покращення іміджевої привабливості ВНЗ;
- ▶ підвищення міжнародної освітньої та науково-дослідної активності ВНЗ.



Таким чином, виконання вищезгаданих завдань іміджевої політики дозволить підвищити її ефективність та якнайшвидше адаптувати вітчизняні виші до єдиних європейських освітянських критеріїв і стандартів.

### Література

1. Офіційний сайт Львівського національного медичного університету імені Данила Галицького) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://meduniv.lviv.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=198&Itemid=73&lang=uk](http://meduniv.lviv.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=198&Itemid=73&lang=uk).
2. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.meduniv.lviv.ua/files/info/nats\\_strategia.pdf](http://www.meduniv.lviv.ua/files/info/nats_strategia.pdf).
3. Концепція іміджевої політики ЗДІА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/lmidg\\_121114\\_2.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/lmidg_121114_2.pdf).
4. Офіційний сайт всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/world-economic-forum>.
5. World Economic Forum; Global Competitiveness Report 2015–2016; Date of data collection or release: 1st September 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.weforum.org/gcr](http://www.weforum.org/gcr).



УДК 330.131.5:658.3

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИЙ ФОРМ КАПИТАЛА

**Гонтарева Ирина Вячеславовна** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

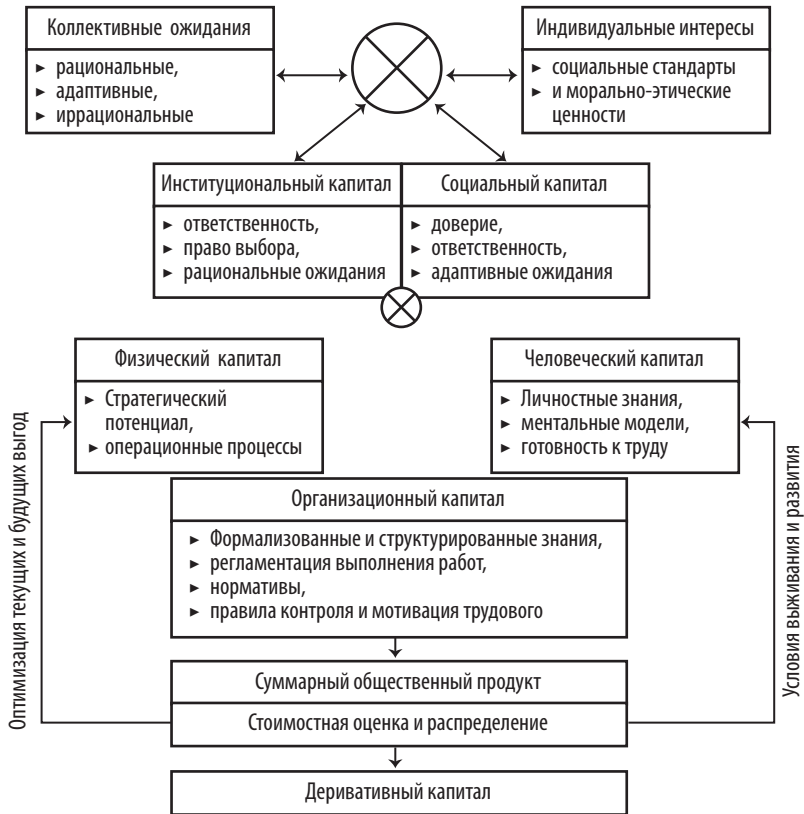
В методике Мирового банка структура национального богатства представлена отношениями природно-ресурсного, физического и челове-

ческого капитала [1]. В процессе производства и частичного самовоспроизводства эти виды капитала взаимодействуют между собой. При этом возникает потребность в таких дополнительных согласующих элементах, как финансовый и институциональный капитал. Кроме того, все виды капитала обладают собственной сложной структурой. Так, человеческий капитал включает в себя психофизиологическую, интеллектуальную и социальную формы человеческого капитала. Все виды и формы капитала могут трансформироваться друг в друга, увеличиваться, накапливаться или уменьшаться. Простейший цикл трансформаций – это воспроизводственный: деньги – производственные активы – товары – деньги (+ или -). На этой базе формируются более сложные и длительные циклы Жюгера, Кузнеця, Кондратьева. По определению С. Кузнеця, экономический рост представляет собой долговременное увеличение возможностей удовлетворять неуклонно возрастающие количественно и качественно потребности общества. Рост возможностей опирается на развитие техники и технологий с учетом взаимоувязанных изменений в институциональной структуре и социальной политике [2].

Обобщенная схема трансформаций может быть представлена в следующем виде (рис. 1).

Растущее разнообразие индивидуальных интересов, с одной стороны, ожидания, связанные с возможностями по способам удовлетворения потребностей – с другой, вызывают появление таких общественных формаций как институты и социальный капитал. Основные общие черты этих формаций – это опора на доверие, ответственность и право индивидуального выбора; наличие норм и образцов поведения для отдельных лиц, коллективов, сопутствующих групп и слоев; частичное снижение степени асимметрии ожиданий. Однако институты более удалены от каждого конкретного субъекта, являются для него внешним фактором и определяют рациональные границы и направления его возможных действий. Социальный капитал больше ориентирован на адаптивные ожидания и образуется внутри так называемых сообществ совместной практики [3; 4], то есть чаще всего на неформальные, быстроменяющиеся совокупности людей, связанных взаимодействием при решении каких-либо задач или проблем.

### Секція 3. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ



**Рис. 1. Структурная модель трансформационных связей капитала**

Производственные отношения требуют большей формализации и структуризации, чем взаимоотношения людей в обыденной жизни. Здесь предполагается создание целостной функциональной системы прав, обязанностей и ролей, определяющих взаимоотношение и взаимодополнение людей в процессе совместной деятельности. Другими словами, требуется функциональная трансформация институционального и социального капиталов в организационный, который, по определению Р. Гранта [5], выступает как часть ресурсов предприятия, позволяющих эффективно интегрировать факторы производства и труда.

По ходу деятельности человеческий капитал посредством организационного капитала, материальных и технико-технологических ресурсов овеществляется в продукте, который потребляется обществом [6, с. 9]. Инструментом стоимостного распределения общественного продукта служат финансово-денежные отношения. Они обеспечивают адаптацию к постоянно меняющимся пропорциям воспроизводственных потребностей всех видов и форм капитала.

Эффективность трансформаций форм капитала связана с наличием адаптивных соотношений между: воспроизводственной и деривативной формой денежного капитала; воспроизводственными потоками в человеческий и физический капитал; потреблением и накоплением в каждом из воспроизводственных потоков. Разрыв между финансовыми и воспроизводственными процессами служит одним из факторов проявления «эффекта Кузнеца» [7]: циклический экономический рост сопровождается увеличением неравенства, особенно на его первых стадиях. Конечно, это проблема развитых стран, и до их неравенства многим еще далеко. Однако последствия глобальных кризисов наиболее разрушительны для развивающихся стран.

Воспроизводственные процессы в Украине нужно начинать с социального и институционального капитала. Социологические опросы показывают, что уровень доверия к формальным институтам не превышает 20 %, что связано, в первую очередь, с низким уровнем ответственности этих институтов перед обществом. Кроме того, свыше 30 % молодого поколения не связывают свои экономические интересы с Украиной, а ожидание качества жизни не связано с ее экономическими возможностями.

Последнее характерно для большинства развивающихся стран, где информационный ресурс растет более быстрыми темпами, чем физический и человеческий капитал. Другими словами, материальные носители нематериальных активов и сами нематериальные ресурсы не вполне функционально совместимы из-за неравномерностей развития. В этом плане необходимо продолжить изучение циклов Кузнеца, двадцатипятилетний период которых совпадает с общепринятым периодом смены поколений.

### Литература

1. Expanding the Measure wealth. – Washington : World Bank, 1997. – p. 10. Kuznets S. Economic Growth of Nations. Total Output and Production Structure. – Cambridge, 1971.
2. Huysman M. Dynamics of Organizational Learning / M. Huysman. – Amsterdam : Thesis Publishers, 1996.
3. Elkjær B. In search of a social learning theory. Organizational Learning and the Learning Organization. Developments in theory and practice. ed. / Bente Elkjær, M. Easterby-Smith ; L. Araujo; J. Burgoyne. – London : SAGE Publications Inc, 1999. – P. 75–91.
4. Grant R. The Knowledge-Based View of the Firm. In Choo and Bontis (Eds.) / R. Grant // The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge. – New York : Oxford University Press, 2002. – P. 133–148.
5. Bounfour A. Organisational Capital: Modelling, Measuring and Contextualising, Routledge, 2009. – 293 p.
6. Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality / S. Kuznets // American Economic Review. – 1955. – XLV.



UDC 331.1

## LE COMMERCE ÉQUITABLE COMME UN DES FACTEURS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE DES MARCHÉS DU TRAVAIL RÉGIONAUX EN UKRAINE

**Grynevych Lyudmyla** – Ph.D en économie, Maître de conférences,  
Département de la statistique et des prévisions économiques  
Université Nationale d'Economie de Kharkiv Simon Kuznets

**Khomenko Viktoriya** – Ph.D en pédagogie, Maître de conférences,  
Département des langues étrangères et de la traduction  
Université Nationale d'Economie de Kharkiv Simon Kuznets

A l'heure actuelle, l'économie nationale de l'Ukraine est influencée par le processus de l'intégration européenne et de la décentralisation qui prévoient le changement du système de gestion. La différence entre le système de gestion actuel et celui qu'on a eu avant se fait voir par la délégation d'une certaine partie du pouvoir aux organismes de gestion de la fonction publique territoriale. De cette façon, les problèmes locaux liés, par exemple, aux questions de la régularisation des relations sociales et de travail au marché de travail font désormais partie des fonctions des organes territoriaux.

Le marché du travail, surtout régional, est le reflet des processus qui se passent dans la société. Des recherches réalisées dans ce domaine s'achèvent logiquement par une conclusion que c'est juste le marché analysé nous permet d'apprécier d'une façon réaliste tout ce qui se passe dans la société. Ce faisant, il faut tenir compte du fait que le marché du travail réagit vivement aux conditions économiques avec deux ans de retard. Un des problèmes à ce moment est l'assouvissement des besoins des employeurs, il y a une forte demande à certains métiers. Il est à noter qu'il est impossible de tout de suite faire face à la demande des employeurs et ça pour une simple raison : la source principale de couvrir ces besoins au marché du travail est le système éducatif. Le système professionnel prépare à des pratiques professionnelles spécialisées en 3 ou 4 ans et les universités en 4 ans minimum ou 6 ans. Ce décalage a un impact tout à fait négatif à la situation au marché.[2] Donc, on a besoin

de la création du marché de travail comme élément principal du mécanisme de marché. Celui-ci, à son tour, va en premier lieu, assurer une coopération efficace entre l'offre et la demande de la main-d'œuvre, en deuxième lieu, contribuer à la gestion de la main d'œuvre qui va répondre aux besoins de la production, assurer la structure rationnelle d'emploi, intensifier la mobilité de la main-d'œuvre.

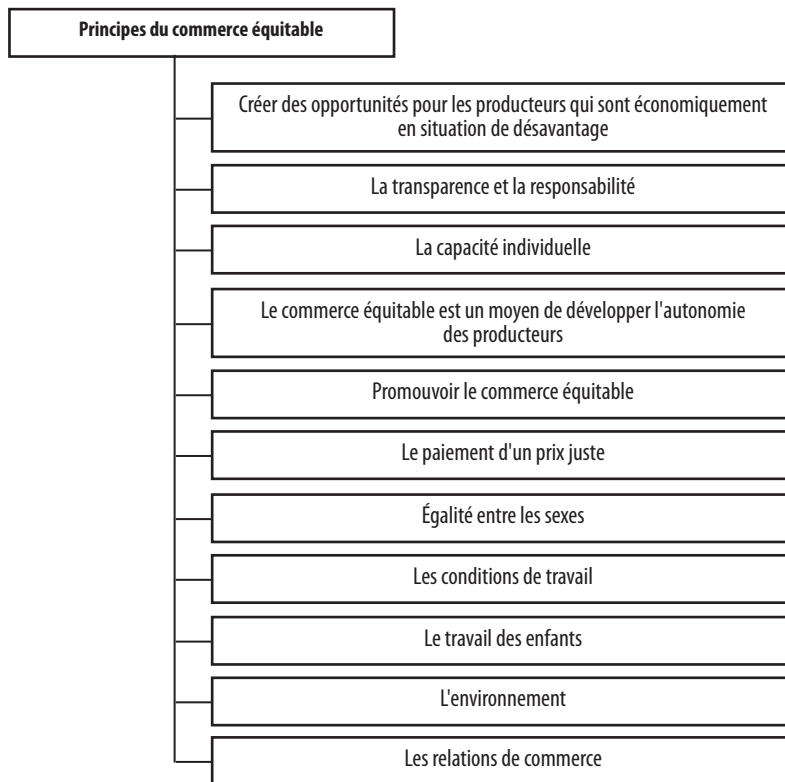
Pour ce qui est l'aspect régional, la fonction principale du marché de travail consiste en une répartition de la main d'œuvre en fonction des régions, de l'activité économique et du domaine de la production ainsi que de la sécurité de l'emploi de la population économiquement active de la région. Les inégalités régionales dépendent pour une grande part du placement des forces productives conditionné par la présence des ressources naturelles, l'aspect historique et les traditions du pays et reflète, par conséquent, la spécialisation économique des régions du pays [1]. Pour résoudre ce problème, il faut créer des conditions pour favoriser l'activité des travailleurs indépendants ce qui va fortement contribuer à baisser les tensions sociales. A cette étape, l'Etat est obligé de soutenir cette initiative afin de créer un cadre propice du commerce de petites et moyennes entreprises.

Le Commerce Équitable est un partenariat commercial, fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète. Les organisations du Commerce Équitable (soutenues par les consommateurs) s'engagent activement à soutenir les producteurs, à sensibiliser l'opinion et à mener campagne en faveur de changements dans les règles et pratiques du commerce international conventionnel [4].

Comme les principes de base, vous pouvez utiliser les principes du commerce équitable (figure 1) [5-7].

Le commerce équitable ne représente qu'un aspect de leur activité. L'avantage de cette nouvelle forme de commerce est que les produits issus des filières équitables pourront être présentés dans des magasins conventionnels, pour toucher un public de consommateur beaucoup plus large et moins averti.

L'ambition de la démarche est de vulgariser le commerce équitable, tout en lui assurant une crédibilité certaine par le biais de l'apposition d'un label [5].



**Fig. 1. Principes du commerce équitable**

Pour l'Ukraine, ce type de commerce est particulièrement intéressant en ce qu'elle permet aujourd'hui, le commerce équitable tend à revendiquer son appartenance au mouvement du développement durable. Ce mouvement repose sur trois dimensions fondamentales: la justice et le développement social, la protection de l'environnement, l'efficacité et la rationalité économique. Il convient d'examiner la position du commerce équitable sur ces différents aspects [5].



Le commerce équitable vise à assurer une juste rémunération des producteurs qu'ils soient producteurs indépendants ou travailleurs salariés. L'un des objectifs-clés du commerce équitable est de permettre aux organisations de producteurs et de travailleurs, de renforcer leurs capacités et donc leur autonomie dans une perspective de développement durable. Dans ce cadre, des actions d'appui sont réalisées afin de permettre à ces organisations de se structurer au plan régional, national et international et de participer activement à la démarche du commerce équitable [3].

Pour finir, on dirait que la mise en place en Ukraine des principes et des règles du commerce équitable permettra de créer un climat propice pour le développement de l'activité des travailleurs indépendants ce qui va fortement contribuer à baisser les tensions sociales et à accélérer des réformes structurelles afin de renforcer le rôle du pays dans l'économie mondiale tout en se développant de façon durable.

### Literature

1. Онiкієнко В. В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / В. В. Онiкієнко, Л. Г. Ткаченко, Л. М. Ємельяненко. – Київ : НАН України, 2007. – 285 с
2. Раевна Е. В. Статистический анализ структурной асимметрии рынка труда в Украине / Е. В. Раевна, Л. В. Гриневич // Бизнес Информ. – 2009. – № 4 (2). – С. 133–137.
3. [Une ressource électronique]. – Le mode d'accès : <http://www.befair.be/fr/content/principes>.
4. Définition du commerce équitable [Une ressource électronique]. – Le mode d'accès : [http://www.adequations.org/IMG/article\\_PDF/article\\_a1060.pdf](http://www.adequations.org/IMG/article_PDF/article_a1060.pdf).
5. Virginie Diaz Pedregal, Le Commerce équitable dans la France contemporaine, L'Harmattan, 2007.
6. Christian Jacquiau, Max Havelaar ou les ambiguïtés du commerce équitable, Le Monde diplomatique, septembre 2007.
7. Sylvain Allemand, Isabel Soubelet, Le Commerce équitable, Le Cavalier Bleu, coll. Idées reçues, 2008.



УДК 332:316(477)

## ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

**Дериховська Вікторія Ігорівна** – кандидат економічних наук,  
викладач кафедри статистики та економічного прогнозування,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Нерівномірність розвитку територій, зростання міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій, урбанізація, депопуляція сільської місцевості, зростаючі міграційні процеси, обмежений потенціал розвитку окремих місцевостей (виборча концентрація ресурсної бази), відсутність стабільної системи державного регулювання диференціації економічного розвитку регіонів і прозорого, дієвого механізму його фінансового забезпечення сприяють загостренню проблеми регіональної диспропорційності в Україні.

На тлі фінансово-економічної кризи та нестабільності й вибірковості ринкових перетворень у різних сферах діяльності асиметрія регіонального розвитку набуває значних масштабів і проявляє себе у загостренні регіональної напруженості через диспропорційність у розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, що, у свою чергу, спричиняє зниження економічної активності та чисельності населення, пришвидшення міграційного руху за межі країни (відтік кадрів), розшарування населення за рівнем доходів, зростання безробіття, відсутність можливості задоволення потреб населення, а отже, як результат, зниження рівня якості його життя.

Проблема регіональної диференціації соціально-економічного розвитку для нашої держави не є новою, її дослідженню присвячено роботу спеціалізованих науково-дослідних інститутів та велику кількість праць таких учених, як Б. Данилишина, М. Долішнього, О. Балакіревої, Е. Лібанової, Т. Пепа та ін. [1–4]. Однак і нині залишається низка питань щодо розробки та впровадження ефективного комплексу заходів для подолання міжрегіональної соціально-економічної нерівності.

Затверджена Кабінетом Міністрів України Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. [5] визначає інтегрований підхід до формування і реалізації державної регіональної політики щодо рівномірного та збалансованого розвитку регіонів. Цей підхід передбачає поєднання управлінської, територіальної (просторової) та секторальної (галузевої) частин. Ефективне впровадження кожної з яких покликане забезпечити створення і реалізацію єдиної політики регіонального розвитку та системи стратегічного планування і прогнозування розвитку регіонів держави шляхом розвитку міжрегіонального співробітництва, запобігання поглибленню соціально-економічних диспропорцій, активізації місцевої економічної ініціативи та зміцнення потенціалу сільської місцевості, оптимізації і диверсифікації структури економіки, забезпечення ефективної спеціалізації регіонів із пріоритетним використанням власного ресурсного потенціалу.

Практична реалізація запропонованих державою заходів, по-перше, не повинна носити виключно декларативних характер; по-друге, мати підґрунтям прозорий механізм матеріального (фінансового) забезпечення розвитку територій, що насамперед враховує особливості та специфіку розвитку окремого регіону; по-третє, всебічно сприяти децентралізації влади та передачі державних повноважень на місцеві рівні з одночасним делегуванням відповідних фінансових ресурсів, а також розробити та впровадити дієві інструменти контролю та відкритої звітності щодо ефективного засвоєння та використання наданих державою ресурсів регіону тощо.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, забезпечення територіальної соціально-економічної інтеграції та просторового розвитку, ефективного державного управління регіональним розвитком необхідно комплексно реалізувати такі заходи:

- 1) розробити єдину методику розрахунку рівня розвитку окремого регіону з метою визначення проблемних і депресивних територій, а також систематизувати критерії віднесення відсталого регіону до відповідної групи;
- 2) на законодавчому рівні закріпити механізм і відповідні інструменти державної підтримки стимулювання розвитку регіону, що врахову-

- ють регіональну специфіку, виробничу спеціалізацію та ефективно використовують наявний природо-ресурсний потенціал;
- 3) забезпечити гідний розвиток і постійну підтримку на належному рівні виробничої та соціальної інфраструктури регіонів, що, у свою чергу, сприятиме суттєвому зниженню рівня безробіття населення та створить умови для запобігання міжрегіональній міграції;
  - 4) на мікро-, мезо- та макрорівнях мають розроблятися та впроваджуватися програми та стратегії планування і прогнозування, визначатися ключові проблеми та пріоритетні напрями розвитку кожного регіону;
  - 5) сприяти зниженню залежності місцевих і регіональних бюджетів від державного бюджету та розробити комплекс заходів щодо попередження та усунення їх дефіцитності;
  - 6) стимулювати економічний розвиток регіонів шляхом підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості територій, впровадження ринкових форм господарювання, налагодження міжрегіонального співробітництва, розвитку науково-технічного потенціалу та відновлення технологічної бази регіону, створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та підприємницької діяльності;
  - 7) усунути демографічні нерівності розвитку регіонів через призму реформування системи охорони здоров'я, забезпечити гідні умови праці; дотримання та приведення санітарних норм і нормативів у сфері трудової та екологічної безпеки до рівня міжнародних стандартів тощо;
  - 8) запровадити оптимальну систему розселення населення, сприяти субурбанізації в допустимих межах із метою забезпечення рівних можливостей та умов для життєдіяльності сільського та міського населення;
  - 9) розвивати соціальну інфраструктуру задля підвищення якості та рівня життя населення, сприяти всебічному гармонійному розвитку суспільства тощо.

Комплексна реалізація зазначених заходів покликана зменшити глибину соціально-економічної диференціації розвитку територій, знизити

соціально напруженість у регіонах, підвищити економічний потенціал території, удосконалити систему регіонального управління, забезпечити збалансований і сталий розвиток держави та її регіонів, поступову інтеграцію України у світовий простір.

Держава на конституційному рівні має забезпечувати дотримання рівних прав, можливостей і соціальних гарантій для громадян незалежно від їх територіальної приналежності чи ресурсного потенціалу регіону. Лише розуміння та дотримання цього сприятиме вирішенню проблеми розривів у соціально-економічному рівні регіонів та сприятиме створенню відповідних умов для підвищення соціальних стандартів та якості життя населення, розвитку бізнес-середовища, а отже, і досягненню загладжуваного регіонального розвитку.

#### Література

1. Безпека регіонів України і стратегія її гарантування : у 2 т. / Б. М. Данилишин, А. В. Степаненко, О. М. Ральчук та ін. – Київ : Наук.думка, 2008. – 389 с.
2. Детермінанти соціально-економічної нерівності в сучасній Україні : монографія / [О. М. Балакірева, В. А. Головенько, Д. А. Дмитрук та ін.]; за ред. канд. соціол. наук О. М. Балакіревої; НАН України. – Київ : Ін-т екон. та прогнозув., 2011. – 592 с.
3. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / За ред. Е. М. Лібанової. – Київ : Ін-т демографії та соц. досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
4. Пепа Т. В. Регіональні нерівності соціально-економічного розвитку та напрями їх пом'якшення і подолання [Електронний ресурс] / Т. В. Пепа. – Режим доступу : [econjournal.vsau.org/files/pdfa/1568.pdf](http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/1568.pdf).
5. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>.



УДК 621.391

## МОДЕЛЬ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА ОЦЕНКИ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

**Евсеев Сергей Петрович** – кандидат технических наук,  
старший научный сотрудник, доцент кафедры информационных систем,  
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

**Король Ольга Григорьевна** – кандидат технических наук,  
доцент кафедры информационных систем,  
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця.

Анализ результатов в области оценки количества кибератак, в том числе и на автоматизированные банковские системы (АБС), соотношения уровней сложности программного обеспечения и технической грамотности злоумышленников, полученных такими компаниями, как «Arbor Networks», CISCO и другими вендорами на рынке кибербезопасности и средств сетевой периферии, позволяет сделать вывод о том, что с ростом киберпреступности и вычислительных возможностей в ближайшем будущем следует ожидать возрастание не только количества и технической сложности кибератак, но и перенацеливание их на периферийное сетевое оборудование

Учитывая, что описанные выше угрозы в силу различных субъективных и объективных причин имели и в дальнейшем будут иметь место для большинства известных и проектируемых АБС, а также опираясь на тесную взаимосвязь между ними для разных профилей безопасности, и в целях разработки эффективной системы защиты банковской информации предлагается новая модель угроз безопасности банковской информации, в дальнейшем называемая синергетической (рис. 1).

Учитывая особенности построения средств сетевой периферии и организации коммуникаций в АБС любого банка, синергетическая модель позволяет установить наиболее уязвимые места в их системе безопасности. Ими являются технологические процессы, связанные с пересылкой платежных и других сообщений между банками (бизнес-процессы /

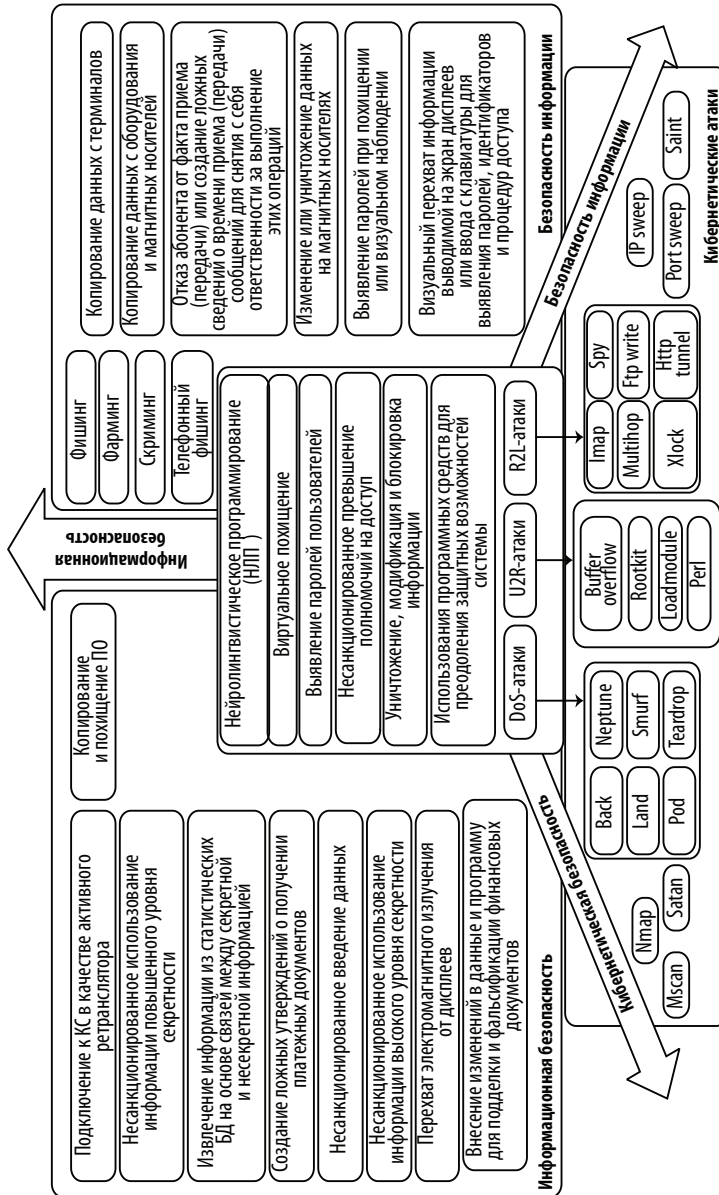


Рис. 1. Синергетическая модель угроз безопасности банковской информации

бизнес-продукты), между банком и банкоматом, между банком и клиентом. Таким образом, исходя из потребности соблюдения правила триединой позиции к обеспечению безопасности банковской информации в рамках синергетического подхода при взаимодействии выбранных профилей безопасности и с целью повышения уровня ее защищенности оцениваемого величиной риска, эквивалентного денежному капиталу, смысл предлагаемого подхода в самом общем виде может быть представлен в виде некоторой условной фигуры (рис. 2). Следует отметить ключевую особенность, характерную только предлагаемому синергетическому подходу к обеспечению безопасности банковской информации: предлагаемый подход не является простым комплексированием сил и средств обеспечения безопасности, он также не является суперпозицией их свойств.



**Рис. 2. Сущность синергетического подхода к обеспечению безопасности банковской информации**

Основная цель предлагаемого подхода – это возбуждение в системе обеспечения банковской информации управляемых эмерджентных свойств, направленных на получение синергетического эффекта, который достигается благодаря качественно новому подходу к обеспечению безопасности. Разработка такого подхода немыслима без разработки единой методологии построения системы обеспечения безопасности банковской информации, опирающейся на глубокую научную проработку проблемы путем ее всестороннего критического анализа и на основе полученных выводов – синтеза новых нетривиальных решений. Сегодня, как показал



анализ, и в теории, и практике обеспечения безопасности банковской информации подобная методология отсутствует.

Учитывая разную природу угроз для выбранных профилей обеспечения банковской безопасности и в интересах получения в дальнейшем оценок величины риска, эквивалентного денежному капиталу, непосредственно отображающего ее защищенность, также предлагается введение синергетического показателя безопасности банковской информации в АБС (рис. 3). Синергетический показатель безопасности банковской информации в АБС – это синергетическая оценка эффективности комплексного применения сил и средств обеспечения безопасности банковской информации в условиях антагонистического противодействия системы банковской защиты случайным и целенаправленным угрозам безопасности.

Отсутствие на сегодня соответствующей методологии также обусловлено наличием противоречия, которое определяется тем, что, с одной стороны, практика требует от теории изыскания новых подходов к обеспечению безопасности банковской информации в условиях роста количества угроз ее кибернетической и информационной безопасности, а также безопасности информации при одновременном росте их технологической сложности. С другой стороны, в теории отсутствует целостная научно обоснованная методология построения на практике системы обеспечения безопасности банковской информации в целом, что обусловлено несовершенством механизмов обеспечения ее информационной безопасности, безопасности информации и кибербезопасности в частности.



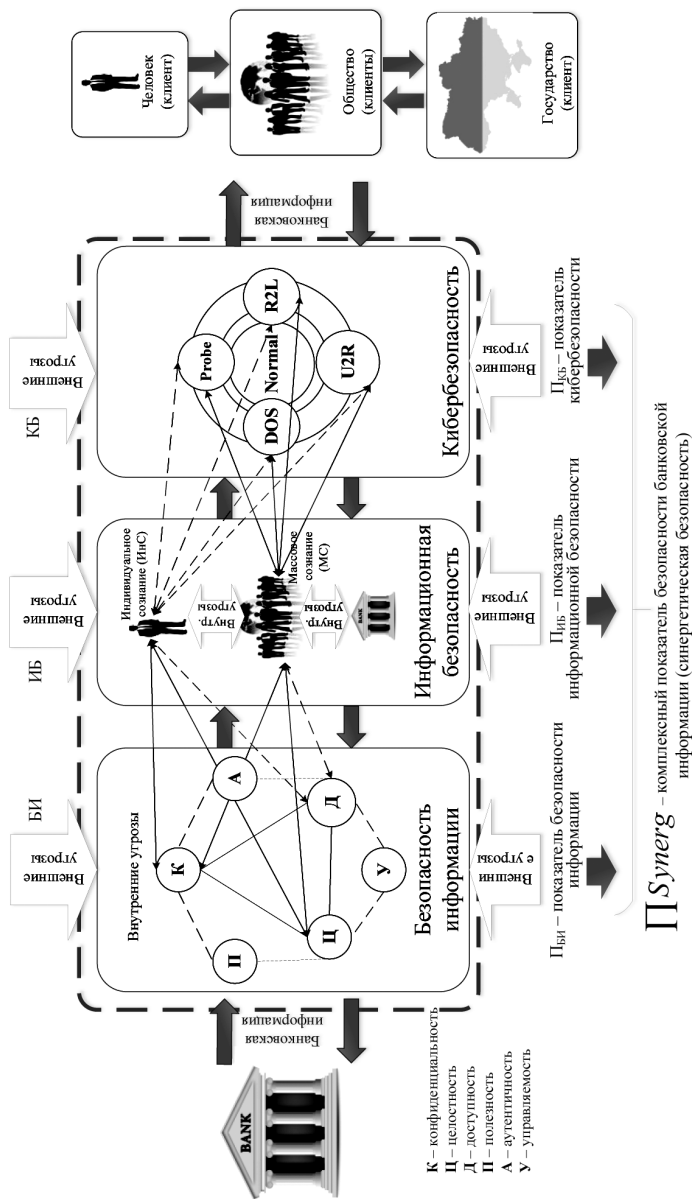


Рис. 3. Роль и место синергетического показателя безопасности банковской информации в современных системах банковской защиты АБС

УДК 331.28

## ВЛИЯНИЕ НЕРАВНОМЕРНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ НА СРЕДНЮЮ ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ В УКРАИНЕ

**Ивахненко Ольга Владимировна** – кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической кибернетики,  
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

Неравномерность распределения социальных и экономических благ рассматривается учеными и практиками неоднозначно: и как возможный двигатель улучшений, и как основная проблема современности. Вопросы роста неравномерности трудовых доходов граничат в сознании большинства с вопросами социальной справедливости и практически всегда воспринимаются как негативное явление.

Представители политической и бизнес-элит для иллюстрации социально-экономических изменений, происходящих в стране, и в качестве индикатора улучшений жизни граждан используют понятный для широких слоев населения показатель средней заработной платы. Рост средних заработных плат отождествляется с улучшением экономического состояния внутри страны, ростом благосостояния населения. Однако, несмотря на кажущуюся простоту, взаимосвязь неравномерности распределения заработных плат и средней заработной платы делает интерпретацию последней неоднозначной.

Целью данной работы является исследование взаимосвязи и взаимовлияния изменений в неравномерности распределения заработных плат в Украине и изменений в средней заработной плате как одном из основных социальных индикаторов состояния общества.

Несмотря на популярность и наглядность показатель средней заработной платы мало информативен, а оценки на его основе агрегированного уровня трудовых доходов зачастую смещены, тесно связаны со степенью неравномерности распределения заработных плат.

В Европе в качестве обобщающего показателя заработных плат используется показатель медианной заработной платы. Такой показатель

характеризует уровень оплаты труда, заработную плату ниже которого получает половина работающих, а половина, соответственно, – больше. Показатель медианной заработной платы используется в большинстве независимых методик обследования рынков труда стран мира, например в [1]. Как обобщающий показатель заработных плат полезен также показатель модальной заработной платы, указывающий на оплату труда, которая встречается в обществе чаще всего.

Опираясь имеющимися данными официальной статистики о неравномерности распределения заработных плат (рис. 1), были рассчитаны медианная и модальная заработные платы.

В табл. 1 представлены данные о минимальной и средней заработной плате на сентябрь 2012–2015 гг., а также рассчитанные значения медианной и модальной заработной платы, приведено соотношение последних со средней.

Для 2012–2013 гг. медианным является интервал заработных плат от 1500 до 2500 грн. В 2014–2015 гг. медиана смещается в интервал 2500–3500 грн. Следует отметить, что показатель средней заработной платы во все периоды находится на один интервал выше медианного, кроме 2014, когда он принимает близкое к верхней границе медианного интервала значение.

Что касается модальной заработной платы, в 2012–2014 гг. она не покидает интервал, предшествующий тому, в котором находится средняя зарплата. В 2015 г. распределение заработных плат становится двумодальным, вторая мода в интервале от 5000 грн.

Государственный аппарат имеет возможность влиять на распределение заработных плат с помощью института минимальной заработной платы, увеличения оплаты труда отдельных групп населения, влияния на курсы валют. Так, увеличение минимальной заработной платы снижает справедливую дифференциацию в оплате труда по уровню квалификации и сложности профессии, однако служит важным рычагом смещения средней заработной платы вправо (увеличивает её). Рост традиционно привязанных к доллару заработных плат топ-менеджмента, как и работающих по аутсорсу, также позволит увеличить показатель средней зар-

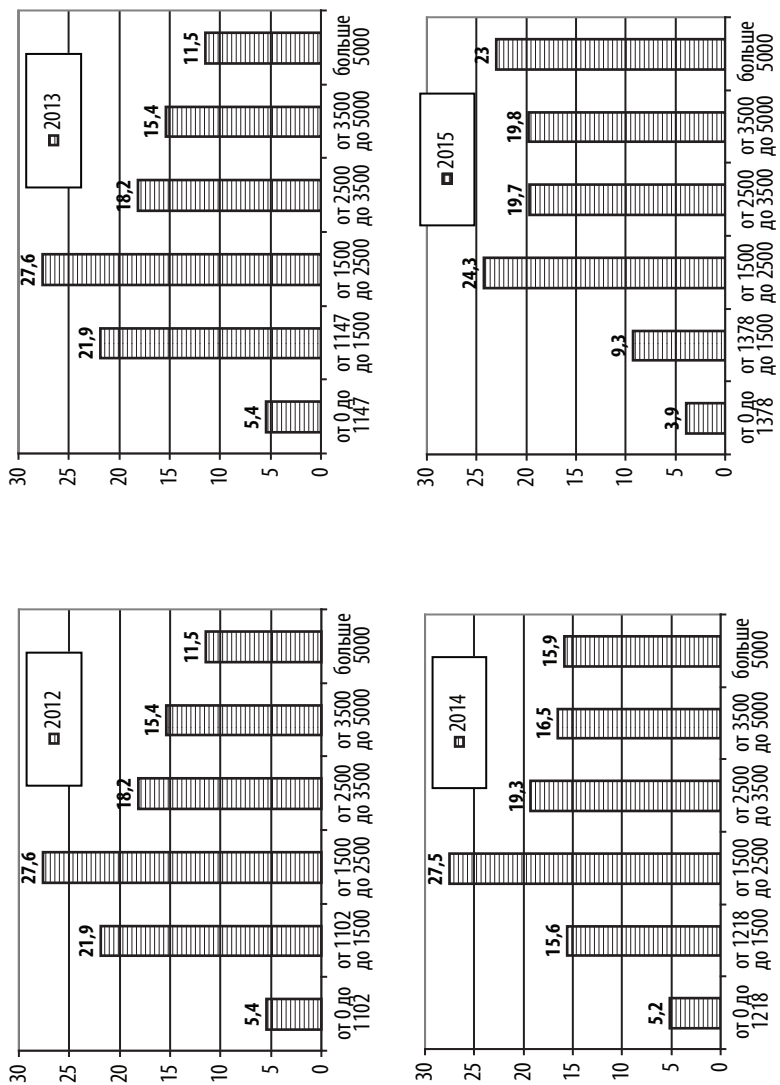


Рис. 1. Распределение работающих по уровню заработной платы, данные на сентябрь 2012–2015 гг. [2]

ботной платы, чувствительный к размаху вариации и крупным значениям усредняемой величины (зарботной платы). Таким образом, увеличивая, допустим, зарботные платы депутатов и государственных чиновников, попадающие в интервал значений больших, чем средняя зарботная плата, можно добиться увеличения средней зарботной платы по стране при прочих равных условиях без реформ, улучшений бизнес-климата и т. д.

**Таблица 1**

**Основные характеристики распределения зарботных плат в Украине,  
2012–2015 гг.**

<b>Показатель</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
минимальная зарботная плата, грн	1102	1147	1218	1378
средняя зарботная плата, грн	3064	3261	3481	4343
медианный интервал, грн	от 1500 до 2500	от 1500 до 2500	от 2500 до 3500	от 2500 до 3500
медиана, грн	2322,46	2441,18	2588,08	3134,52
модальный интервал, грн	от 1500 до 2500	от 1500 до 2500	от 1500 до 2500	от 1500 до 2500 / более 5000
мода, грн	1877,48	1987,34	2092,04	2265,31
различия медианной и средней зарботных плат, % от минимальной	67,29%	71,48%	73,31%	87,70%
различия модальной и средней зарботных плат, % от минимальной	107,67%	111,04%	114,04%	150,78%

Подводя итоги, следует отметить, что высокая чувствительность показателя средней зарботной платы к уровню неравномерности (размаху) распределения зарботных плат делает оценку уровня трудовых доходов населения с его помощью ложной. Использование средней зарботной платы как целевого показателя социальной политики наносит существенный вред благосостоянию граждан, провоцирует возникновение манипулятивных техник и рост неравномерности распределения зарботных плат, не обусловленных социальной справедливостью и рынком.

### Литература

1. Калькулятор зарплат от WageIndicator Foundation [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mojazarplata.com.ua/ru/main/news/mediannaja-srednjaja-zarplata-ukraincev-na-15-30-nizhe-sredne-arifmeticheskoe>.

2. Официальный сайт Государственной Службы Статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua>.



УДК 378.014

## ДОСТУП ДО ЯКІСНОЇ ОСВІТИ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ МАСОВИХ ВІДКРИТИХ ОНЛАЙН-КУРСІВ (МВОК)

**Іпполітова Інна Ярославівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Реформування освіти супроводжується переглядом освітньої парадигми, яку обумовлюють динамічні процеси, що відбуваються у суспільстві вже сьогодні. Сучасна концепція освіти зосереджена на перегляді якості та обсягу знань і навичок, які є необхідними для отримання певної професії та у розвитку здібностей людини адаптуватися до нових вимог суспільства протягом всього життя. Ця проблема обумовлюється ще й фінансовими, географічними та фізичними обмеженнями при отриманні освіти. Такі обмеження можливо подолати шляхом використання освітніх телекомунікаційних технологій і відкритої освіти, яка найбільше наведена платформами МВОК.

Так, проблемами рівного доступу до якісної освіти займалися такі науковці, як Бабіна Т., Гриценко М., Гриценко І., Єршова О., Левчук Н.,

Лукіна Т., Нікітін В., Суркова Г. [3–7]. А на особливостях застосування МВОК зосередили свою увагу: Бацуровська І., Бебієв А., Бугайчук К., Джаландінова А., Ноздріна Л., Скоренький Ю. та ін. [8–11]. Проте дослідження носять незакінчений характер і потребують подальшого розвитку й уточнення. Тому метою дослідження є теоретичне обґрунтування процесу запровадження МВОК з метою отримання рівного доступу до якісної освіти всіх бажаючих верств населення.

Проблема доступу до якісної освіти стає достатньо гостро, якщо розглядати рівень вищої освіти, яка може бути необов'язковою, проте є необхідною передумовою стабільного та якісного рівня життя. Відповідно до ст. 21 і 23 Конституції України всі люди мають рівні права, і кожна людина має право на вільний розвиток своєї особистості; ст. 53 гарантує кожному громадянину право на освіту. Отже, можна констатувати, що держава є зацікавленою у розвитку кожної особистості власного суспільства [12]. Але забезпечення рівних можливостей доступу до якісної освіти, починаючи від дошкільної і включаючи вищу, можна реалізувати тільки шляхом державної підтримки з метою розширення можливостей для тих груп населення, які є обмеженими в цьому доступі.

Розглядаючи доступність якісної вищої освіти, необхідно звернутися до ключового законодавчого акта у цій сфері Закону України «Про вищу освіту», за основними принципами якого регламентується її доступність [13]. Тому запровадження та активне використання навчання онлайн виступає одним із чинників підвищення якості освіти й отримання рівних можливостей. Навчальні курси, які представлені на різних освітніх платформах, сприяють і заохочують всіх бажаючих навчатися до набуття комплексу професійних навичок . а також роблять їх більш компетентними та конкурентоспроможними на ринку праці. Основною перевагою цього формату навчання є те, що ті, хто навчається, можуть отримувати необхідні знання дистанційно і при цьому бути впевненими у їх якості, адже програми розробляються викладачами кращих світових університетів. Єдина необхідна умова – бажання вчитися та здатність утримати це бажання протягом тривалості курсу. Перевагами при здійсненні навчання онлайн є: особиста відповідальність слухача за резуль-



тати навчання; формування власної швидкості опанування дисциплін і власної траєкторії розвитку; використання інформаційних технологій при наданні освітніх послуг; можливість спілкування між слухачем та викладачем у режимі онлайн; віддалений доступ до навчальних матеріалів.

Таким чином, щоб спеціалісту залишатися конкурентоспроможним на ринку праці протягом тривалого часу, необхідно мати відповідну освіту, доступ до якої не обмежений ні фінансовими, ні фізичними, ні географічними кордонами. Це стає досяжним завдяки можливості користування МВОК, які спроможні підвищити «вартість» працівника в умовах загострення конкуренції у глобальному просторі та допомагають отримати йому додаткові знання і навички у будь-якому віці. Навчальні заклади повинні змінюватися та розвиватися шляхом створення власних МВОК, щоб довести свою здатність бути відповідними освітнім стандартам і сучасним вимогам. У подальших дослідженнях автор зосередить увагу на особливостях розробки МВОК.

### Література

1. Гриценко М. В. Рівність в отриманні якісної вищої освіти і бар'єри її доступності / М. В. Гриценко // Вища освіта України : темат. вип. «Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору». – Дод. 2 до № 3. – Т. VII (32). – 2011. – С. 84–92.
2. Гриценко І. М. Проблеми та перспективи доступу до якісної вищої освіти соціально незахищених верств населення [Електронний ресурс] / І. М. Гриценко. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&MAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/ape\\_2014\\_7\\_40.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&MAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ape_2014_7_40.pdf).
3. Єршова О. П. Доступність якісної освіти: шляхи і механізми регулювання проблеми [Електронний ресурс] / О. П. Єршова, Т. Г. Бабина. – Режим доступу : [http://knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian\\_editions/Babina20152201.pdf](http://knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Babina20152201.pdf).
4. Левчук Н. М. Нерівність доступу до освіти в Україні: соціальні детермінанти та наслідки / Н. М. Левчук // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 2. – С. 148–158.
5. Лукіна Т. О. Доступність освіти як показник результативності державного управління освітою в Україні [Електронний ресурс] / Т. О. Лукіна. – Режим доступу : <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2014/02/2013-3-19.pdf>.

6. Нікітін В. Якісна освіта. Проблеми рівного доступу [Електронний ресурс] / Володимир Нікітін. – Режим доступу : [http://www.icps.com.ua/files/articles/36/69/school\\_director\\_nikitin2.pdf](http://www.icps.com.ua/files/articles/36/69/school_director_nikitin2.pdf).

7. Суркова Г. Проблеми доступності вищої освіти в Україні [Електронний ресурс] / Г. Суркова. – Режим доступу : [nauka.zinet.info/10/surkova.php](http://nauka.zinet.info/10/surkova.php).

8. Бацуrowsька І. В. Історія розвитку масових відкритих он-лайн курсів в освіті [Електронний ресурс] / І. В. Бацуrowsька, А. М. Джаландінова. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&image\\_file\\_name=PDF/apdytp\\_2015\\_1\\_20](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/apdytp_2015_1_20).

9. Бебнев А. Е. Массовые онлайн курсы как новая инновационная тенденция образовательной сферы [Електронний ресурс] / А. Е. Бебнев // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – Режим доступу : [www.science-education.ru/113-11491](http://www.science-education.ru/113-11491).

10. Ноздріна Л. В. Освітні проекти масових відкритих дистанційних курсів (МООС) [Електронний ресурс] / Л. В. Ноздріна. – Режим доступу : <http://conference.nuos.edu.ua/catalog/files/lectures/29885.pdf>.

11. Скоренький Ю. Л. Масові дистанційні online-курси: способи ефективного використання [Електронний ресурс] / Ю. Л. Скоренький // Семінар «Практичні аспекти використання елементів дистанційного навчання в рамках впровадження кредитно- модульної системи». – Тернопіль, 2013. – 4 квітня. – Режим доступу : <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/1959>.

12. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page>.

13. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.



УДК 332.145

## ОЦІНКА НЕРІВНОМІРНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ У КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄС

**Козирєва Олена Вадимівна** – кандидат економічних наук, доцент, здобувач,  
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Сучасні процеси соціально-економічного розвитку регіонів багатьох країн світу, в тому числі країн-членів ЄС, характеризуються динамічністю, складністю, різнонаправленим характером і потребують детального аналізу з метою визначення чинників нерівномірності їх розвитку.

В якості країн-членів ЄС, які досліджувалися на предмет диференціації соціально-економічного розвитку їх регіонів, було відібрано такі: Німеччина, Іспанія, Франція, Італія, Польща та Великобританія (табл. 1).

**Таблиця 1**

**Характеристика регіонів деяких країн-членів ЄС**

Країна	Площа території		Чисельність населення		NUTS-2	
	кв. км.	ранг	тис. осіб	ранг	кількість	ранг
Німеччина	357137,2	3	81843,7	1	38	1
Іспанія	505990,7	2	46818,2	5	19	5
Франція	632833,6	1	65297,0	2	26	3
Італія	301336,0	5	59394,2	4	21	4
Польща	312679,0	4	38538,4	6	16	6
Великобританія	248527,8	6	63256,1	3	37	2
Усього 6 країн ЄС	2358504,3	–	355147,6	–	157	–
ЄС-27	4406051,4	–	501822,4	–	271	–
Питома вага, %	53,5	–	70,8	–	57,9	–
Довідково: Україна	603549,0	(2)	45426,2	(6)	27	(3)

Для порівняння соціально-економічного рівня розвитку регіонів країн-членів ЄС запропоновано використовувати показник ВВП на одну

особу і коефіцієнт безробіття. Ці два показники найбільш повно наведені у статистиці  $ES$  і  $\epsilon$  найбільш інтегрованими критеріями економічного та соціального розвитку регіонів.

Визначення проблемних регіонів у країнах пропонується здійснювати за допомогою двохвимірної матриці у площині їх соціально-економічного розвитку (рис. 1).

$I_{\epsilon}^{\text{високий}}$ $I_{\epsilon}^{\text{середній}}$ $I_{\epsilon}^{\text{низький}}$	<b>6</b> $BI_e - HI_c$ Високої соціальної проблемності, але економічно безпроблемні	<b>3</b> $BI_e - CI_c$ Середньої соціальної проблемності, але економічно безпроблемні	<b>1</b> $BI_e - BI_c$ Соціально і економічно безпроблемні
	<b>8</b> $CI_e - HI_c$ Високої соціальної проблемності і середньої економічної проблемності	<b>4</b> $CI_e - CI_c$ Середньої соціальної і економічної проблемності	<b>2</b> $CI_e - BI_c$ Соціально безпроблемні, але середньої економічної проблемності
	<b>9</b> $HI_e - HI_c$ Високої соціальної та економічної проблемності	<b>7</b> $HI_e - CI_c$ Середньої соціальної та високої економічної проблемності	<b>5</b> $HI_e - BI_c$ Соціально безпроблемні, але високої економічної проблемності
	Високий	$I_c^{\text{середній}}$	$I_c^{\text{низький}}$

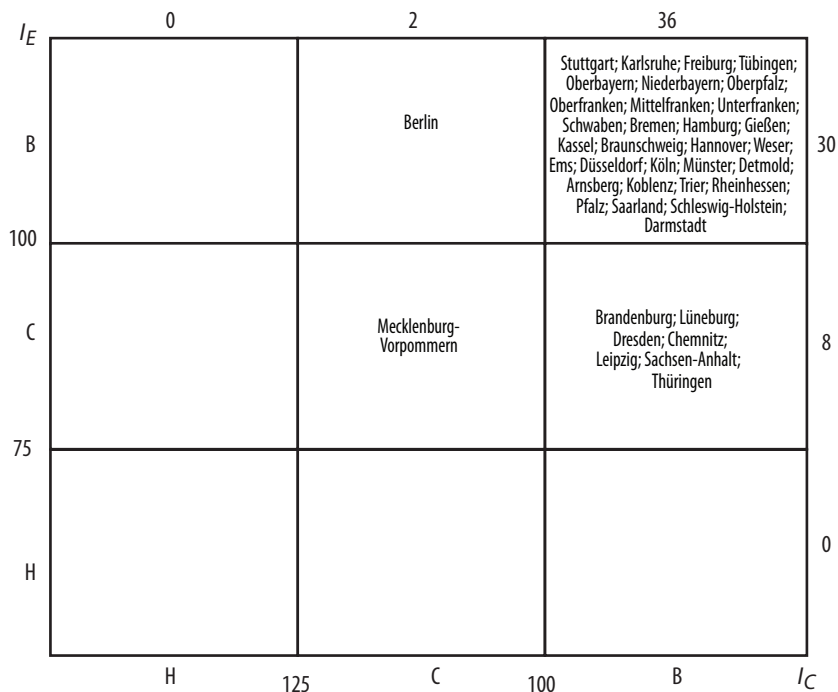
**Рис. 1. Матриця визначення проблемності регіонів у площині їх соціально-економічного розвитку**

У матриці виділено дев'ять «квадрантів», які характеризують такий стан регіонів країн: соціально і економічно безпроблемні ( $BI_e - BI_c$ ); середньої соціальної проблемності, але економічно безпроблемні ( $BI_e - CI_c$ ); соціально безпроблемні, але середньої економічної проблемності ( $CI_e - BI_c$ ); середньої соціальної і економічної проблемності ( $CI_e - CI_c$ ); соціально безпроблемні, але високої економічної проблемності ( $HI_e - BI_c$ ); високої соціальної проблемності, але економічно безпроблемні ( $BI_e - HI_c$ ); середньої соціальної та високої економічної проблемності ( $HI_e - CI_c$ ); високої соціальної проблемності і середньої економічної проблемності ( $CI_e - HI_c$ ); високої соціальної та економічної проблемності ( $HI_e - HI_c$ ).

### Секція 3. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

В межах цього підходу, розрахунки за регіонами країн пропонується здійснювати порівняно зі значенням відповідних показників матриці до середнього по ЄС і до середнього у досліджуваній країні.

На рис. 2 наведено розподіл регіонів Німеччини за показниками ВВП на одну особу ( $I_E$ ) та коефіцієнтом безробіття ( $I_C$ ) до середнього по ЄС.



**Рис. 2. Розподіл регіонів Німеччини за проблемністю соціально-економічного розвитку в масштабах ЄС**

Як видно з рис. 2 найбільша кількість – 29 регіонів країни з 38 (76,3 %) є соціально і економічно безпроблемними; 7 регіонів (18,4 %) – соціально безпроблемними, але середньої економічної проблемності; 1 регіон (2,6 %) – середньої соціальної проблемності, але економічно безпроблемним і 1 регіон (2,6 %) – середньої соціальної і економічної проблемності.

## ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І СПАДЩИНА СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Розподіл регіонів Німеччини за наведеними вище показниками до середнього значення по країні має такий вигляд (рис. 3).

	$I_E$			
	8	5	25	
B		Bremen; Braunschweig; Düsseldorf	Stuttgart; Karlsruhe; Tübingen; Oberbayern; Niederbayern; Oberpfalz; Mittelfranken; Unterfranken; Schwaben; Hamburg; Köln; Darmstadt	15
100				
C	Berlin; Brandenburg; Leipzig	Arnsberg; Saarland	Freiburg; Oberfranken; Gießen; Kassel; Hannover; Weser-Ems; Münster; Detmold; Koblenz; Trier; Rheinhes- sen-Pfalz; Schleswig-Holstein	17
75				
H	Mecklenburg-Vorpommern; Dresden; Chemnitz; Sachsen-Anhalt; Thüringen		Lüneburg	6
	H	125	C	100
			B	$I_C$

**Рис. 3. Розподіл регіонів Німеччини за проблемністю їх соціально-економічного розвитку в масштабах країни**

Як видно з рис. 3 найбільша кількість – по 12 регіонів (31,6 %) з 38 увійшли у дві групи – соціально і економічно безпроблемні та соціально безпроблемні, але середньої економічної проблемності; 3 регіони (7,9 %) – середньої соціальної проблемності, але економічно безпроблемні; 2 регіони (5,3 %) – середньої соціальної і економічної проблемності; 1 регіон (2,6 %) – соціально безпроблемний, але високої економічної проблемності; 3 регіони – високої соціальної і середньої економічної проблемності; 5 регіонів (13,2 %) – високої соціальної і економічної проблемності.

Таким же чином дослідження було проведено за всіма обраними країнами.

У табл. 2 здійснено узагальнення отриманих результатів.

Як видно з табл. 2, в масштабі ЄС найвищого рівня ВВП на одну особу досягли країни-члени ЄС (Німеччина, Великобританія, Франція), які

Таблиця 2

Розподіл регіонів окремих країн-членів ЄС за оцінкою проблемності їх соціально-економічного розвитку

Країна	$BI_C - BI_E$	$CI_C - CI_E$	$BI_C - BI_E$	$CI_C - CI_E$	$BI_C - BI_E$	$CI_C - CI_E$	$BI_C - BI_E$	$CI_C - CI_E$	$BI_C - BI_E$	$CI_C - CI_E$	$BI_C - BI_E$	$CI_C - CI_E$	разом
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
В масштабах ЄС													
Німеччина	76,3 (29)	18,5 (7)	2,6 (1)	2,6 (1)	–	–	–	–	–	–	–	–	38
Іспанія	–	–	–	–	–	31,6 (6)	–	52,6 (10)	15,8 (3)	–	–	–	19
Франція	34,6 (9)	19,2 (5)	11,6 (3)	11,6 (3)	–	–	–	19,2 (5)	3,8 (1)	–	–	–	26
Італія	52,3 (11)	4,8 (1)	4,8 (1)	9,5 (2)	–	–	–	4,8 (1)	23,8 (5)	–	–	–	21
Польща	–	–	–	–	56,2 (9)	–	37,5 (6)	–	6,3 (1)	–	–	–	16
Великобританія	27,0 (10)	59,5 (22)	–	8,1 (3)	5,4 (2)	–	–	–	–	–	–	–	37
Разом	37,6 (59)	22,3 (35)	3,2 (5)	5,7 (9)	7,0 (11)	3,8 (6)	3,8 (6)	10,2 (16)	6,4 (10)	–	–	–	157
В масштабах країни													
Німеччина	31,6 (12)	31,6 (12)	7,8 (3)	5,3 (2)	2,6 (1)	–	–	7,9 (3)	13,2 (5)	–	–	–	38
Іспанія	36,7 (7)	21,1 (4)	–	21,1 (4)	–	–	–	15,8 (3)	5,3 (1)	–	–	–	19
Франція	3,8 (1)	50,0 (13)	–	19,2 (5)	–	–	–	11,5 (3)	15,4 (4)	–	–	–	26
Італія	47,6 (10)	9,5 (2)	4,8 (1)	–	–	–	9,5 (2)	4,8 (1)	23,8 (5)	–	–	–	21
Польща	18,7 (3)	25,0 (4)	6,3 (1)	12,5 (2)	12,5 (2)	–	–	12,5 (2)	12,5 (2)	–	–	–	16
Великобританія	16,2 (6)	27,1 (10)	2,7 (1)	16,2 (6)	5,4 (2)	–	8,1 (3)	16,2 (6)	8,1 (3)	–	–	–	37
Разом	24,8 (39)	28,7 (45)	3,8 (6)	12,1 (19)	3,2 (5)	–	3,2 (5)	11,5 (18)	12,7 (20)	–	–	–	127
Довідково: Україна	4,0 (1)	4,0 (1)	–	16,0 (4)	8,0 (2)	–	12,0 (3)	4,0 (1)	52,0 (1)	–	–	–	25

мають більшу питому вагу менш проблемних за соціально-економічним розвитком регіонів. Відповідно, країни-члени ЄС (Іспанія і Польща) з більш проблемними за соціально-економічним розвитком регіонами мали і менший в цілому по країні ВВП на одну особу.



UDC 330.59

## SYMBOLIC SPACE OF SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY

**Lysytsya Nadiya** – Doctor of Science (Sociology),  
Professor of the Department of Economics and Marketing,  
Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

In our everyday life we sometimes do not notice inequality until we face the problems in our social and economic activity. Lack of comfort, attention, popularity, fame, respect does not mean that consumers suffer, but they feel discomfort. It is difficult to position oneself or present oneself in the environment, because the way one presents oneself, he demonstrates the level of civilization of the community he belongs. This is the way to demonstrate one's image, capable to influence other people reaction, behavior. That is why people try to organize activity which helps them to take part in different events; personal and professional. As far as symbolic space is the result of perception of the problems in any society it can also be the way of validation of these problems in the form which is clear to consumers. Consumers read symbols which are real or imaginable and seek for the background as the proof of their self evaluation, which can be implicit or explicit. Choosing the mass media and in this way their preferences of symbolic messages, consumers either identify



themselves with social indicators such as status, values, image, stereotypes, norms or with economic ones such as price, for example. It is interesting to note that some of these indicators may be both social and economic ones.

Famous works of foreign and Ukrainian scientists are devoted to the analysis of indicators of socio-economic inequalities. Among them are Berger P., Blau P., Baudrillard J., Bourdieu P., Golovaha Y., Kutzenko O., Makeev S., etc. As Dmitruk D. says social and economic structures are not only the sum of statuses, groups and classes, they demonstrate inequality in access to resources, which the social system has. The author says that it is demonstrated at different levels of human life: level of welfare, level of education, level of financial status which is the source of values [1].

Nowadays information has become one of the most popular product in the market. Some scientists consider contemporary society as the information age and economics which attracts attention is informational economics [2, p. 14]. If we analyze symbolic space we cannot ignore symbols oriented at population in general and symbols which are specific because they are meant for selected segments of consumers. They are «selected» due to their high social status, material resources, image, reputation, social origin etc. For example social inequality is interpreted as social differences which are supported by interactions between people and which can be redistributed or deleted when these interactions are changed [3, p. 120].

Analysis of dynamics of socio-economic expectations of the population of Ukraine made by the sociologists demonstrates that social and economic inequality is expanding due to the growth of prices for goods and services, low level of quality of medical services, low level of quality of communicative services, low level of quality of educational services [1].

According to results of monitoring of socio-economic expectations of the population of Ukraine practically nobody is looking for positive changes. These are the answers of the consumers who estimated financial status of the family in 2014 [4]. (the latest snapshot of Ukrainian population self estimation of financial status, expectations). The population of Ukraine suggested different answers to the question.

How can you estimate financial status of your family?

I can buy anything – 0,4 %.

I have enough money to buy food, dress, expensive goods and services – 6,0 %.

I have enough money to buy food, necessary dress (to buy expensive goods such as TV set, fridge etc I have to take credits) – 28,9 %.

I have enough money for food and dress (but to buy a good suit, TV set, fridge I have to save money or borrow money) – 32,6 %.

I have enough money to buy food (to buy dress and other things I have to take credits) – 23,2 %.

I have to save money even for food – 7,6 %.

It is difficult to answer – 1,3 %.

(Data of the Institute of Economics and Forecasting, March 2014, Ukrainian National Academy of Sciences)

One more example of social inequality is inequality in education. It is defined as the result of lack of balance between usefulness of high quality education and disadvantages of social selection of those who lay claim to obtain education.

According to content analysis of media (professional and non professional) one may nominate two tendencies in symbolic space today. The first tendency – social and economic differentiation may be observed in the process of choosing media which are very different in price policy, content, authors, styles. The second tendency- results of professional research. Specialists in marketing and sociology monitor and keep under control the opinion of the public. It should be mentioned that consumers are heterogeneous in their social and economic activity. Economic inequality is explained by different degree of freedom to resources. Automatically the restriction of freedom to resources as a consequence presents social inequality. People make their final choice of mass media in accordance with their price, value, status, self identification. This is the way how they draw a portrait about themselves as J. Baudrillard says in the well known book [5]. The so called dualism of linguistic sign is reflected in symbolic space. On the one hand, consumers choose mass media which corresponds to their social status, interests, preferences,

self identification, ambitions, expectations, dreams and intentions to form the image among those whom they consider to be reference groups, on the other hand, this dualism of linguistic sign depends on the form of presentation the information about consumers. It can be realized in the way how they interpret the results of professional work, for example, specialists in marketing and sociology. They study, analyze different consumers in different spheres of human activities as it was presented in the above mentioned answers to the questions. One more piece of data about the results of self evaluation of the population in Ukraine. To the question “Can you often hear that Ukrainian society is divided into elite, middle class, the poor?” Sociologists received such range of answers: Elite – 1 %; Middle class – 42 %; the Poor – 47,5 %; it is difficult to answer 10,5 % [1, p. 25]. It means that people in Ukraine they feel inequality, they even can approximately associate the number of people who live according to the standards of elite, middle class, the poor.

Social and economic inequality exists in each society, but different levels of social inequality are usually explained by the levels of economic development. It influences the level of life of the people in the country. In more civilized countries there are two tendencies: rich people, well-off people who can afford everything in accordance with their status, gender, stereotypes, level of life, style of life, values, norms and the other part of the population, who should work hard to survive. Results of sociological research show that social inequality in Ukraine is more heterogeneous than economic inequality. It can be explained by the fact that people care about their reputation and the reputation of the family that is why they do not admit inequality explicitly. They have their skeletons in the cupboards and prefer to imitate that they are well-off, even if it is not true in reality.

### Literature

1. Дмитрук Д. А. Соціально-економічна нерівність: чинники формування та механізми закріплення / Д. А. Дмитрук // Український соціум. – 2011. – Вип. 1. – С. 15–31.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 607 с.
3. Бауман З. Мыслить социологически / З. Бауман. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 255 с.

4. Балакірева О. М. Динаміка матеріального становища та соціально-економічних очікувань населення: березень 2014 / О. М. Балакірева, І. В. Серета // Український соціум. – 2014. – Вип. 1. – С. 148–174.

5. Бодрийяр Ж. Система вещей / Ж. Бодрийяр. – М.: Рудомино, 1993. – 374 с.



УДК 378.14

## ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДГОТОВКИ ЕКОНОМІСТІВ ДЛЯ СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Мартіянова Марина Павлівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Ушкальов Володимир Васильович** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У сучасних умовах постійних і безперервних змін в усіх сферах людської діяльності зростають вимоги й до фахівців у сфері економіки. Потреба забезпечення високої якості підготовки обумовлює необхідність удосконалення системи формування як особистості професіонала, так і уточнення змісту професійних компетентностей, якими він має володіти. Отже, виявлення проблем, що виникають під час здійснення змін в цьому процесі, стає першочерговим завданням на шляху модернізації системи освіти в цілому.

Метою дослідження є визначення ключових проблем у формуванні економістів для підприємств України з урахуванням вітчизняної специфіки.

Сучасною концептуальною основою реформування системи підготовки економістів виступає Болонський процес та, зокрема, його проект Tuning, метою якого є захист різноманіття систем освіти при їх гармонізації шляхом визначення та формування системи відповідних компетентностей. При цьому визначення контрольних параметрів із предметних областей навчального процесу, відповідно до цього проекту, здійснюється на основі виділення переліку загальних і професійних компетентностей випускників, які в подальшій професійній діяльності і забезпечують виконання виробничих функцій і завдань [1–2].

В загальному розумінні в проекті Tuning розглядаються дві різні сукупності компетентностей:

- 1) компетентності, які залежать від предметної області. Вони є ключовими для будь-якого ступеня і безпосередньо пов'язані із спеціальними знаннями предметної області;
- 2) компетентності, які є загальними для будь-якого ступеня і вважаються важливими певними соціальними групами – випускниками вищих навчальних закладів та роботодавцями [3].

За методологією проекту на формування переліку компетентностей мають суттєвий вплив такі групи, як: випускники, роботодавці та викладачі. Ідентифікація уявлень кожної з груп здійснюється шляхом анкетування випадкової вибірки респондентів серед зазначених категорій та пред'явлення їм для подальшої оцінки 30 компетентностей, які розподілені на три категорії: інструментальні компетентності, міжособистісні компетентності, системні компетентності. Проведені дослідження свідчать про те, що спостерігаються значні відхилення в оцінках значущості компетентностей різними категоріями респондентів. Проте погляди кожної з груп, взяті окремо, не дозволяють стверджувати про їх переважну відповідність реальності. І тому саме подолання фрагментарності бачення груп і є основною проблемою формування оптимального переліку компетентностей для отримання певного ступеня в певній предметній області.

Ще однією проблемою формування необхідних компетентностей виступає потреба врахування такого фактора, як особливості країни. Тож у структурі професійної майстерності різні компетентності можуть різ-

нитися вагою, а отже, самі компетентності можуть виступати як фактори професійної успішності.

У рамках проекту Tuning для визначення особливостей країни, які є домінуючими у формуванні результативної поведінки, розроблена методика, що класифікує потенційно впливові фактори за трьома групами: сильний вплив – існують великі відмінності між країнами; середній вплив – відмінності менші; вплив відсутній – компетентності, вага яких є схожою для усіх країн [2].

При цьому під час порівняння компетентностей, сформованих для однієї предметної сфери, але в різних країнах, найбільшу увагу необхідно приділяти складу та сутності тих компетентностей, які опинилися в групах сильного та середнього впливу. В рамках власного дослідження, що було проведене на українській вибірці, зазначений перелік компетентностей був оцінений експертами. Результати цього аналізу наведено у табл. 1.

**Таблиця 1**

**Результати розподілу компетентностей за значенням для України**

<b>Шифр компетенції</b>	<b>Назва компетентності</b>	<b>Рівень значущості</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
imp1	Здатність до аналізу та синтезу	1
imp13	Здатність пристосовуватись до нових ситуацій	1
imp15	Розв'язання проблем	1
imp17	Взаємодія і робота в команді	1
imp18	Міжособистісні навички та вміння	1
imp19	Лідерські якості	1
imp23	Здатність працювати в міжнародному середовищі	1
imp25	Здатність працювати самостійно	1
imp26	Планування і управління проектами	1
imp3	Здатність до організації та планування	1
imp30	Бажання досягти успіху	1
imp5	Засвоєння основ базових знань із професії	1
imp7	Знання другої мови	1

### Секція 3. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

Закінчення табл. 1

1	2	
imp8	Елементарні комп'ютерні навички	1
imp9	Дослідницькі навички і уміння	1
imp10	Здатність до навчання	2
imp11	Навички управління інформацією	2
imp16	Прийняття рішень	2
imp2	Здатність застосовувати знання на практиці	2
imp4	РОЗУМІННЯ культури та звичаїв інших країн	2
imp27	Ініціативність та дух підприємництва	2
imp29	Турбота про якість	2
imp4	Базові загальні знання	2
imp6	Усне і письмове спілкування рідною мовою	2
imp12	Здатність до критики і самокритики	3
imp14	Здатність породжувати нові ідеї (креативність)	3
imp20	Здатність працювати в міждисциплінарній команді	3
imp21	Здатність спілкуватися з експертами з інших галузей	3
imp22	Позитивне ставлення до несхожості та інших культур	3
imp28	Етичні зобов'язання	3

Усі компетентності були розподілені за трьома групами: 1 – мають вагомe значення, 2 – мають середнє значення, 3 – мають невелике значення.

Цей аналіз показав, що значущість різних компетентностей для українського середовища відрізняється від загальної, тому цей фактор потребує особливої уваги під час упровадженні проекту Tuning у системі вищої освіти України. Порівнюючи національну систему формування компетентностей та проект Tuning, можна виділити такі принципові відмінності, що також має бути враховано:

1. В рамках проекту Tuning загальні компетентності підрозділяють на групи: інструментальні, міжособистісні та системні.

2. Проект Tuning не підрозділяє компетентності, як загальні так і предметні, окремо на компетентності для бакалаврів, спеціалістів і магістрів, а виділяє рівні освоєння компетентностей.
3. Проект Tuning представляє максимальний набір компетентностей, з якого вищі навчальні заклади, формуючи конкретні освітні програми, обирають лише ті, які вони вважають потрібними та можуть забезпечити ними студентів у рамках цієї програми.

Таким чином, вирішення окреслених проблем при реалізації на практиці Tuning-проекту надасть можливість формування саме тих компетентностей у фахівців-економістів, що відповідатимуть як потребам підприємств, так і особливостям організаційної і бізнес-культури, що склалися у країні. В подальших дослідженнях доцільно розробити модель оцінки динаміки формування професійних компетентностей та ефективності освітніх заходів.

### Література

1. Tuning Educational structure in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unideusto.org/tuningeu/>.
2. Байденко В. І. Болонський процес: пошук спільності європейських систем вищої освіти (проект Tuning) [Електронний ресурс] / В. І. Байденко. – Режим доступу : [http://yspu.org/trn\\_level\\_edu/7/tuning1.pdf](http://yspu.org/trn_level_edu/7/tuning1.pdf).
3. Ключові орієнтири для розробки і реалізації освітніх програм у предметній галузі «Економіка та менеджмент» [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.deusto-publicaciones.es/ud/openaccess/tuning/forms\\_tuning/form\\_tuning33.html?lang=en\\_LJS](http://www.deusto-publicaciones.es/ud/openaccess/tuning/forms_tuning/form_tuning33.html?lang=en_LJS).





## СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Матвієнко-Біляєва Галина Леонідівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Розвиток логістики тісно пов'язаний з еволюцією ринкових відносин, а конкретніше – з розвитком теорії і практики управління матеріальними та супутніми інформаційними і фінансовими потоками, з розв'язанням комплексу проблем із постачання сировини, матеріалів, готової продукції від підприємств-виробників до кінцевих споживачів відповідно до їхніх вимог.

Важлива роль на етапі становлення логістики приділялась пошуку оптимального використання сировини, заміні однієї сировини на іншу, більш дешеву, комплексному її використанню, скороченню витрат на допоміжні матеріали. Крім того, приймалися рішення про вибір стратегії транспортування у процесі постачання.

Вітчизняні вчені М. Ю. Григорак [1], Є. В. Крикавський [2] зазначають, що в Україні розвиток логістичного управління залежить від багатьох негативних і позитивних чинників, зовнішніх і внутрішніх проблем. До зовнішніх можна віднести, по-перше, все ще негативний стан економіки в цілому, фінансову кризу, поки що невисокий обсяг виробництва, низьку купівельну спроможність населення, реструктуризацію економіки, недостатній рівень інвестиційної активності. По-друге, причиною повільного розвитку руху товарів на засадах логістики є той факт, що тривалий час у вітчизняній економіці не оцінювалися належним чином значення сфери обігу, яка в концепції логістики відіграє визначальну роль.

Транспорт як провідна галузь економіки забезпечує функціонування і розвиток усіх галузей господарського комплексу країни, виступає фундаментальною основою їх взаємодії під час економічного розвитку.

На сьогодні транспортний сектор України – це значний сегмент для економіки країни в цілому, адже ефективна та злагоджена робота транспортної системи є рухомою силою для загального розвитку країни.

Проблеми транспортної галузі посилюються за рахунок підприємств – основних споживачів транспортних послуг, які не здатні забезпечити достатні обсяги перевезень, а отже, відповідний сучасним потребам рівень прибутковості.

Транспортний комплекс України поєднує в собі різні види транспорту, такі як: автомобільний, морський і річковий, авіаційний, залізничний, трубопровідний. У транспортній системі України основний обсяг перевезень вантажів здійснюється залізничним, автомобільним і трубопровідним видами транспорту.

Як показує аналіз світового досвіду використання видів транспортних засобів у діяльності підприємства, перевага надається саме автомобільному транспорту. Одна з основних переваг автомобільного транспорту – це висока маневреність, гнучкість, здатність перевозити різні види вантажу, висока швидкість доставки. Отже, його використання є найраціональнішим у діяльності сучасного підприємства [1–3].

Основна мета транспортної логістики в діяльності підприємства полягає в забезпеченні збалансованої роботи усіх його структурних підрозділів за рахунок своєчасної доставки необхідних складових (сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих тощо) для виготовлення готової продукції з урахуванням мінімальних витрат часу [3].

Розвиток транспортної логістики в діяльності сучасних підприємств є однією з необхідних умов підвищення їх конкурентоспроможності.

Основними проблемами транспортної логістики підприємства є:

- 1) високий ступінь зносу основних засобів. Зношеність основних засобів підприємства є головною причиною занепаду сучасних підприємств, їх модернізація чи відновлення потребує великих інвестицій, яких на сьогодні підприємства не мають;
- 2) низька вантажопідйомність транспортних засобів. Не всі підприємства можуть собі дозволити мати у своєму розпорядженні автомобілі різних за вантажопідйомністю видів транспорту, а саме: 1–2 клас – це автотранспорт, який використовується, в основному, для роздрібною торгівлі і має вантажопідйомність до 1 тонни;

3 клас – вантажопідйомність до 3 тонн; 4 клас – вантажопідйомність до 5 тонн; 5 клас – вантажопідйомність до 8 тонн;

- 3) відсутність на підприємстві транспортно-експедиторського обслуговування. Транспортно-експедиторське обслуговування розглядається як комплексна система доставки, що включає перевезення товару від виробника до споживача і виконання пов'язаних із нею вантажно-розвантажувальних робіт.

Таким чином, основним завданням транспортної логістики в діяльності сучасного підприємства є забезпечення технічної, технологічної і економічної збалансованості учасників транспортного процесу.

Тому до завдань транспортної логістики сучасного підприємства слід віднести:

- 1) вибір транспортного засобу, який буде застосовуватись як у межах підприємства, так і за його кордонами;
- 2) створення транспортних систем або транспортних ланцюгів, тобто взаємозв'язок між виробничими підрозділами підприємства, а за межами підприємства – це взаємозв'язок між виробником і споживачем готової продукції;
- 3) визначення раціонального маршруту доставки готової продукції споживачеві;
- 4) визначення раціонального використання транспортних засобів підприємства (визначення витрат на їх утримання та модернізацію) чи залучення сторонніх логістичних організацій із приводу доставки готової продукції споживачеві.

Досвід багатьох закордонних підприємств, які перейшли на логістичну концепцію, підтверджують, що політика впровадження в діяльність сучасного підприємства логістичної системи має велике значення і дає позитивні результати. Отже, вона підвищує його конкурентоспроможність, збільшує прибуток, дозволяє прискорити впровадження прогресивніших транспортних технологій і поліпшити обслуговування споживачів [3].

Узагальнюючи вищевикладене, можна сформулювати основні проблеми транспортної логістики сучасного підприємства: високий ступінь зносу

основних засобів; низька вантажопідйомність транспортних засобів; відсутність транспортно-експедиторського обслуговування. Все це призводить до зниження прибутковості підприємства та втрати його конкурентоспроможності.

Вирішення вищезазначених проблем є визначальною умовою подальшого успішного розвитку сучасного українського підприємства та його логістичної діяльності, а зокрема транспортної логістики, це приведе до підвищення фінансово-економічних показників підприємства в цілому.

### Література

1. Григорак М. Ю. Стратегічні новації на ринку логістичних послуг в Україні / М. Ю. Григорак // Економіка, підприємництво та менеджмент. – 2007. – № 1. – С. 85–93.
2. Крикавський Є. Логістичне управління : підручник / Є. Крикавський – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
3. Малярць Л. М. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства : монографія / Л. М. Малярць, Г. Л. Матвієнко-Біляєва. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 227 с.



УДК 658.155.4

## АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ВИТРАТ НА СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

**Мішин Олександр Юрійович** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічного аналізу,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Мішина Світлана Володимирівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Кризові явища в економіці завжди спричиняють кризи платежів, брак коштів на фінансування виробництва, а тим більше на соціальний розвиток підприємства. З іншого боку, відмова від фінансування соціальних витрат може спричинити зниження лояльності персоналу до підприємства, незадоволеність працею і, як наслідок, падіння продуктивності праці та зниження рівня кадрової безпеки. В той же час економічна доцільність будь-яких витрат, у тому числі і соціальних, є обов'язковим принципом їх здійснення. Прийняття обґрунтованого рішення щодо здійснення витрат на соціальний розвиток можливе лише за умови належного аналізу їх складу, динаміки й ефективності.

Сутність і склад соціальних витрат знайшли відображення у працях таких учених, як: Кібанов А. Я., Литвиненко А. В., Пономаренко О. О., Бриль М. С., Пацула О. І. [1–3]. Подальшого дослідження потребують питання удосконалення аналізу соціальних витрат, результати якого є підґрунтям для прийняття ефективних кадрових рішень. Метою цього дослідження є удосконалення аналітичного забезпечення оцінки витрат на соціальний розвиток підприємства.

Кібанов А. Я. [1] доволі детально розглядає склад витрат на соціальний розвиток підприємства. Як на нашу думку, доцільним є використання запропонованого Кібановим А. Я. переліку соціальних витрат для аналізу їх структури та динаміки. В їх складі виділимо:

1. Витрати на формування та розвиток трудового потенціалу підприємства.
2. Витрати на користування соціальною інфраструктурою підприємства.
3. Витрати на дотримання умов праці та організації її охорони.
4. Витрати на матеріальні винагороди та пільги персоналу.
5. Витрати на соціальний захист персоналу.
6. Витрати на формування соціально-психологічного клімату в колективі.
7. Витрати на організацію відпочинку персоналу.

Аналіз витрат на соціальний розвиток підприємства, як на думку авторів, слід здійснювати поетапно:

- ▶ оцінка структури і динаміки загальної суми витрат на соціальний розвиток підприємства;
- ▶ факторний аналіз витрат на соціальний розвиток підприємства;
- ▶ оцінка розподілу коштів на соціальний розвиток між окремими працівниками та їх категоріями.

Аналітичне забезпечення формують методики аналізу та форми аналітичних таблиць. Для здійснення першого етапу аналізу доцільно використовувати аналітичну таблицю, наведену нижче (табл. 1)

**Таблиця 1**

**Аналіз структури і динаміки витрат на соціальний розвиток підприємства**

Напрями використання коштів на соціальний розвиток	Минулий рік		Звітний рік		Абсолютне відхилення	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	в сумі, тис. грн	у структурі %
1	2	3	4	5	6	7

На другому етапі аналізу доцільно використовувати такі факторні моделі річних витрат на соціальний розвиток:

$$BCP = ЧП \times PB, \quad (1)$$

**Секція 3. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ**

$$BCP = ЧП \times Д \times ДВ, \quad (2)$$

$$BCP = ВТП + ВСІ + ВУП + ВМ + ВСЗ + ВК + ВВ, \quad (3)$$

де ЧП – середньорічна чисельність персоналу;

РВ – середньорічні витрати на соціальний розвиток в розрахунку на одного працівника;

Д – середня кількість днів, відпрацьованих одним працівником за рік;

ДВ – середньоденні витрати на соціальний розвиток у розрахунку на одного працівника;

ВТП – витрати на формування та розвиток трудового потенціалу підприємства;

ВСІ – витрати на користування соціальною інфраструктурою підприємства;

ВУП – витрати на дотримання умов праці та організації її охорони;

ВМ – витрати на матеріальні винагороди та пільги персоналу;

ВСЗ – витрати на соціальний захист персоналу;

ВК – витрати на формування соціально-психологічного клімату в колективі;

ВВ – витрати на організацію відпочинку персоналу.

Третій етап аналізу здійснюється за результатами праці персоналу. Аналіз витрат на соціальний розвиток у розрізі категорій персоналу здійснюється за формою табл. 2, а в розрізі відділів – в табл. 3.

**Таблиця 2**

**Аналіз структури і динаміки витрат на соціальний розвиток**

Напрями використання коштів	Керівники та службовці		Робітники		Всі категорії персоналу	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	структура %
1. Витрати на формування і розвиток трудового потенціалу						
....						

Таблиця 3

Аналіз структури і динаміки витрат на соціальний розвиток певного відділу підприємства

Прізвище, посада працівника відділу	Минулий рік		Звітний рік		Абсолютне відхилення	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	в сумі, тис. грн	у структурі %
1	2	3	4	5	6	7

Науковим результатом цього дослідження є удосконалення аналітичного забезпечення оцінки витрат на соціальний розвиток підприємства за рахунок уточнення етапів оцінки та переліку аналітичних процедур. Перспектива подальших наукових досліджень у цьому напрямі полягає у використанні економіко-математичних методів в аналізі витрат на соціальний розвиток підприємства.

### Література

1. Литвиненко А. В. Механізм управління соціальним розвитком підприємства / А. В. Литвиненко, О. О. Пономаренко, М. С. Бриль // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики, 22–23 травня 2015 р. – Харків : ВД "ІНЖЕК". – 2015. – С. 399–403.
2. Пацула О. І. Соціальні витрати підприємства та їх класифікація / О. І. Пацула // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – № 3. – С. 74–81.
3. Управление персоналом организации : учебник / Под общ. ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд. доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 638 с.





УДК 334.72 : 336.13

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

**Остапенко Вікторія Миколаївна** – кандидат економічних наук,  
викладач кафедри управління фінансовими послугами,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується посиленням міжрегіональної диференціації, розширенням числа депресивних регіонів, що призводить до неможливості проведення єдиної фінансової політики, неможливості використання потенціалу міжрегіонального співробітництва, посилення відцентрових тенденцій, підвищення чутливості реагування фінансових індикаторів на формування кризових ситуацій на зовнішніх ринках, і, як наслідок, стає одним із факторів, що чинять дестабілізуючий вплив на розвиток національної економіки в цілому.

У 90-ті роки ХХ ст. та на початку ХХІ ст. у США та країнах Європи виникли принципово нові напрями дослідження регіональної динаміки – математично обґрунтовані дослідження швидкості зближення (конвергенції) та розходження (дивергенції) основних соціально-економічних індикаторів розвитку регіонів. Серед учених, які розробляли інструментарій і підходи до аналізу тенденцій конвергенції та дивергенції, слід відзначити таких дослідників, як Р. Барро і Х. Сала-і-Мартін (R. Barro, X. Sala-i-Martin [6], Д. Ква (D. Quah). З російських досліджень зазначимо роботи К. Глуценка [1], Є. Коломака [5], Д. Зверєва [3], А. Іодчіна [4], А. Лібман.

Для визначення фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства під час реалізації програм регіонального розвитку у вітчизняних економічно-інституційних реаліях перевіriamo наявність конвергентно-дивергентних тенденцій для секторів ППП у регіонах України. Це дозволить виявити конвергентно-дивергентні процеси (зближення / віддалення) регіонів України за секторами фінансового потенціалу публічно-

приватного партнерства та проаналізувати перспективи і напрями процесу наближення різних груп (кластерів) регіонів України між собою.

Конвергенція – термін, який використовується в економіці для позначення зближення різних економічних систем, економічної та соціальної політики різних країн, тобто зближення чи нівелювання різниці. Можливості досягнення рівноважного стану означають, що регіони з меншим фінансовим потенціалом повинні розвиватися більш швидкими темпами з метою порівняння з лідерами (рис. 1).

Для перевірки гіпотези були використані розраховані інтегральні показники рівнів фінансового потенціалу публічно–приватного партнерства регіонів України за 2002–2013 рр. як найбільш узагальнюючого показника. Індикатори  $\sigma$ -конвергенції включають коефіцієнт варіації ( $CV$ ), коефіцієнт Джині ( $G$ ), індекс Тейла ( $T$ ) і коефіцієнт асиметрії ( $As$ ).

Результати, отримані під час розрахунків, дають можливість відкинути гіпотезу про наявність  $\sigma$ -конвергенції. Розрахунок індикаторів виявив значне наближення чи навіть перевищення критичних рівнів, що свідчить про відсутність тенденції до скорочення дисперсії фінансового потенціалу ППП за секторами між регіонами України. Це доводить низький рівень адаптивності регіональних систем до мінливих умов.

Базовою для емпіричних оцінок є модель безумовної  $\beta$ -конвергенції. Як базова моделі в запропонованому комплексі була розглянута модель Барро і Сала-і-Мартіна (моделі безумовної  $\beta$ -конвергенції) [6], в якій передбачається, що в довгостроковому періоді регіони приходять до єдиної для всіх траєкторії пропорційного зростання.

Аналіз взаємозв'язку між темпами зростання фінансового потенціалу ППП і його рівнем дозволяє дійти висновку про слабкі конвергентно-дивергентні процеси та про статистичну незначущість параметрів моделі безумовної конвергенції, що підтверджує гіпотезу про відсутність єдиної для всіх регіонів траєкторії рівноважного зростання.

Використання показників диференціації, розрахованих по групах, сформованих залежно від рівня обраного показника, значно збагачує можливості аналізу та інтерпретації даних, дозволяє кількісно виміряти нерівномірності всередині окремих груп, було використано квінтільний метод. Оскільки

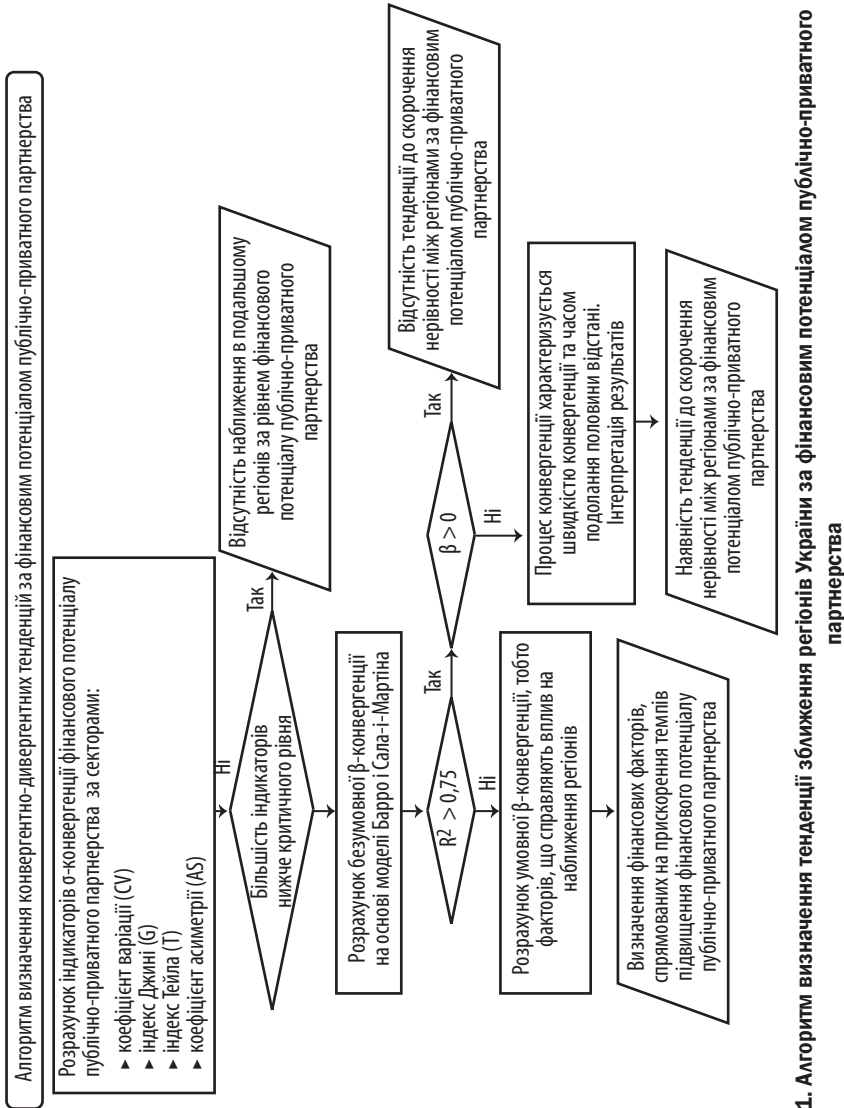


Рис. 1. Алгоритм визначення тенденції зближення регіонів України за фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства

просторово-часовий аналіз міжрегіональної соціально-економічної диференціації дозволив виділити стійкі кластери регіонів із різними рівнями фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства, то доцільно оцінити рівень конвергенції окремо для кожного з кластерів.

Отримані результати свідчать про явно виражену конвергенцію у першому кластері, що свідчить про їх взаємозв'язок за фінансовим потенціалом секторів ППП. Найбільш низька схильність до скорочення нерівності між регіонами спостерігається за фінансовим потенціалом приватного сектора ППП, що пояснюється непослідовним розвитком підприємництва в Україні та неспроможністю приватного сектора до участі у публічно-приватному партнерстві.

Також слід зазначити високий рівень конвергентних тенденцій для фінансового потенціалу публічного сектора ППП, про високий рівень взаємозв'язків між органами місцевого самоврядування та урядом, їх високу урегульованість і фінансову залежність.

## Literature

1. Глуценко К. П. Мифы о бета-конвергенции / К. П. Глуценко // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2012. – № 4 (16). – С. 26–44.

2. Гурьянова Л. С. Модели межрегиональной конвергенции / Л. С. Гурьянова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2011. – № 2 (156). – Ч. 1. – С. 59–65.

3. Зверев Д. В. Субфедеральная фискальная политика в России межрегиональные различия и связи / Д. В. Зверев, Е. А. Коломак. – М. : Москов. обществ. науч. фонд ; Сибир. центр прикладных эконом. исследований. Серия «Научные доклады независимый экономический анализ». – 2010. – № 209. – 102 с.

4. Иодчин А. А. Декомпозиция межрегиональной конвергенции в России / А. А. Иодчин // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 1–7.

5. Коломак Е. А. Модели региональной политики: конвергенция и дивергенция / Е. А. Коломак // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Т. 9, вып. 1. – С. 113–120.

6. Barro R. J. Convergence across states and regions / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin // Brookings Papers on Economic Activity. – 1991. – № 1. – P. 107–158.



UDC 336.64

## THE KEY SOCIO-ECONOMIC INDICATORS AND ITS IMPACT ON THE BUSINESS-DOING CONDITIONS

**Otenko Iryna** – Doctor of Economics,  
Professor, Head of the Department of Economic Analysis,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Korchagina Galyna** – PhD, lecrurer at the Department of Economic Analysis,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Recognizing the interconnection between the business-doing conditions, especially easy-doing business conditions, and socioeconomic indicators has resulted in efforts to more fully integrate business and social environmental considerations into economic analyses and to more fully integrate socioeconomic considerations into business decisions. Some economists and scientists seek to incorporate social factors into traditional economic analysis by making sure that prices reflect the full costs of production and consumption using such tools as taxes and accounting. (Loomis 2000).

The socioeconomic information that follows is an attempt to synthesize relevant demographic, social, and economic data and to explain their relevance to resource management in general. It is important to consider the socioeconomic information that helps to answer the questions: what should we change, what should we develop that conditions to do any business would be comfortable for stakeholders, owners, investors etc.

The most resumptive indicator of the socio-economic development is The Gross Domestic Product (GDP), which in Ukraine expanded 1.40 percent in the fourth quarter of 2015 over the previous quarter. GDP Growth Rate in Ukraine averaged -0.41 percent from 2010 until 2015.

Employment in many countries is a key driver of income and poverty trends. However, in Ukraine employment does not guarantee sufficient income to provide for basic subsistence. While the highest poverty rates are registered in households whose heads are unemployed, almost every fifth household in Ukraine where the head is an employee, is considered poor (Li-

banova, E. 2009.). Households headed by employers are in the most advantageous situation comparing to others. Therefore employment today does not protect families from poverty.

After the deep transformational crisis in the 1990s, economic recovery was characterized by growth in the volume of production and services, improvement in the investment climate. However, in spite of nine years of economic growth (2000-2008), there was no major restructuring of the economy that would create an investment and innovation-led development model. The corruption, the shadow economy and administration, deeply damaged values in Ukrainian society and the system of incentive in the economy

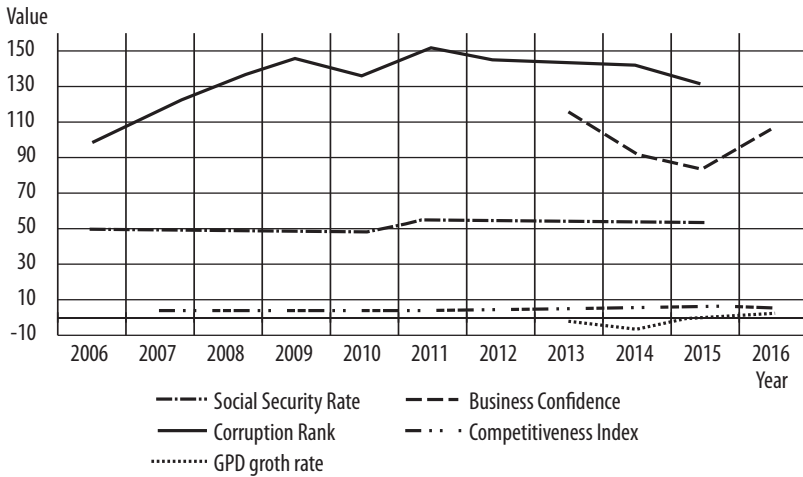
One of the most important socio-economic indicator of a country is unemployment. The jobless rate in Ukraine increased to 9.90 percent in the fourth quarter of 2015 from 9.4 percent in the previous period. The number of unemployed people rose by 69.4 thousand to 1706.1 thousand and employed fell by 235.6 thousand to 15565.4 thousand. Also the economic activity shows the economic development of the country, which rate rose to 71.0 percent from 71.7 percent in the previous quarter. Unemployment Rate in Ukraine averaged 8.60 percent from 2003 until 2015, reaching an all time high of 11 percent in the fourth quarter of 2014 and a record low of 6.50 percent in the third quarter of 2008. One of the reason but not the main of such trend is population reduction during the last 10 years: from 46,75 million (2005) to 42,76 million (2015) people.

Another important socio-economic indicator in the country is Social Security Rate of employees and employers which is a tax related with labor income charged to both companies and employees. Revenues from the Social Security Rate are an important source of income for the government because it helps to pay for many social programs including welfare, health care etc.

The overall index that shows the socio-economic development and how it influence on the doing-business conditions is Competitiveness Index of the country. The Global Competitiveness Report assesses 144 economies and includes over 110 variables, of which two thirds come from the Executive Opinion Survey representing the sample of business leaders, and one third comes from publicly available sources such as the United Nations. The variables are

organized into twelve pillars with the most important including: institutions, infrastructure, macroeconomic framework, health and primary education and higher education and training. The GCI score varies between 1 and 7 (higher degree of competitiveness) scale.

Figure 1 shows how all the important socio-economic indicators have been changing during last years (fig. 1).



**Fig. 1. Socio-economic indicators in Ukraine**

Of course, the main problem of uncomfortable and not-easy-doing business conditions in Ukraine is corruption. Ukraine scored 27 points out of 100 (0 points – highly corrupt, 100 points – very clean) by the 2015 Corruption Perceptions Index reported by Transparency International. Corruption Index in Ukraine averaged 24.33 Points from 1998 until 2015. Ukraine is the 130 least corrupt nation out of 175 countries, according to the 2015 Corruption Perceptions Index. Corruption Rank in Ukraine averaged 115.39 from 1998 until 2015. For example, the most uncorrupted countries are Denmark, Finland, Sweden, New Zealand, Netherlands, Norway, Switzerland, Singapore and Canada. These countries are on the first positions of the corruption rank.

Therefore, Ukraine is on the 83 (2015) position within the easy-doing business rank among all countries in the world (figure 2). This is in the middle

of the rank but of course, it's vitally to improve this result that also means improving the socio-economic development. Firstly, government should work out effective steps to level down the corruption. This is the main problem for open and clear doing-business and attraction investors as well. Clever and well thought-out measures in this area will rise the confidence of both employees and companies.

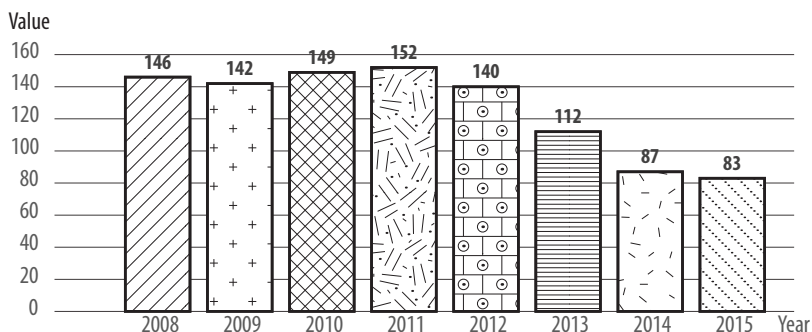


Fig. 2. Easy-doing business rank of Ukraine

### Literature

1. Loomis J. B. Can environmental economic valuation techniques aid ecological economics and wildlife conservation? / J. B. Loomis // *Wildlife Society*. – 2000. – Bulletin 28 (1):52-60.
2. Libanova E. Poverty and social impact analysis of the economic crisis in Ukraine / E. Libanova // *United Nations Development Programme*. – 2009. – 93 p.
3. Офіційний сайт Державної статистики України [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Trading economics [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.tradingeconomics.com/>.





УДК 336.22:338.43

## ПРОБЛЕМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ІЗ ЗАПРОВАДЖЕННЯМ ПОДАТКОВИХ ЗМІН

**Писарчук Оксана Володимирівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У сучасних умовах гострої економіко-політичної кризи в Україні стабільність функціонування кожного з секторів економіки є передумовою стабілізації економіки країни в цілому. Однією із важливих галузей на сьогодні є сільське господарство, яке займає значну питому вагу в українській економіці. За даними державного комітету статистики [1], в товарній структурі зовнішньої торгівлі в 2015 році сільськогосподарська продукція склала майже 30 % загального обсягу експорту. В свою чергу, майже 17 % зайнятого населення зайнято саме в цьому секторі економіки. Тому стабільне функціонування та сталий розвиток всіх типів підприємств [2, с. 157] та господарств аграрного сектора економіки має важливе економічне та соціальне значення. На відміну від інших галузей, сільське господарство має свою специфіку, пов'язану із високим ступенем ризику та значною кількістю зовнішніх природних факторів, вплив яких неможливо коригувати. В зарубіжних країнах ця галузь має певну державну підтримку для функціонування та розвитку. В Україні підтримка сільськогосподарських підприємств носить непрямий характер. Механізм такої підтримки передбачає певні податкові важелі, пільги, особливі умови, тобто опосередкований вплив на оборотні ресурси підприємств, без прямих державних асигнувань, дотацій, компенсацій тощо. З 1998 року в Україні було запроваджено спеціальний режим пільгового оподаткування податком на додану вартість для підприємств сільського господарства, який потім за своєю суттю залишився в контексті Податкового кодексу в ст. 209. Спеціальний режим передбачав, що сума нарахованого ПДВ не сплачується до державного бюджету, а повністю залишається в розпорядженні сільгоспідприємства. Слід зазначити, що такий крок дозволив аграріям акумулювати кошти для розвитку та надав певного імпульсу для розвитку галузі.

Серед усієї сукупності підприємств сільськогосподарського сектора економіки можна виділити кілька таких груп підприємств і господарств за основними напрямками діяльності, їх цільовою спрямованістю.

Господарства різних форм власності, які займаються безпосередньо вирощуванням продукції тваринництва та рослинництва. Саме ці підприємства знаходяться в найбільш дискримінаційних умовах, вони максимально залежать від сезонних факторів, несуть ризики природного характеру, водночас вони обмежені в оборотних коштах. Всі активи таких аграріїв переважно більшістю сконцентровано у виробничому циклі. Спостерігається потреба в сучасних сховищах для довгострокового збереження продукції та подальшої її переробки.

Підприємства-посередники, які також можуть мати частку посівних площ, але їх основний напрямок діяльності орієнтований на закупку сировини з подальшим її зберіганням чи обробкою. Такі підприємства мають розвинену логістику та широку мережу дилерських представників.

Крупні компанії, концерни, трейдери, які переважно займаються логістикою та експортом продукції. Такі компанії мають неформальну монополію на портові термінали, транспортування, відповідну інфраструктуру для експорту продукції сільгоспвиробництва, її збереження, а також виробництво продуктів переробки. За результатами роботи у 2015 році української аграрною конфедерацією було складено рейтинг підприємств, які отримали відшкодування коштів із державного бюджету за ПДВ [3]. Аналіз інформації щодо діяльності компаній, розмір відшкодування ПДВ для яких склав понад 500 млн грн, кожній показав, що безпосереднє виробництво, а саме вирощування продукції рослинництва чи тваринництва не є їх основним видом діяльності, а в більшості випадків зовсім відсутня така діяльність. Тобто відшкодування ПДВ переважно отримують експортери компанії-монополісти.

Результати аналізу діяльності підприємств сільськогосподарського сектора економіки та груп цих підприємств показав їх значну диференціацію за рівнем фінансового стану, можливостями, потенціалом розвитку для підприємств різних груп, а це природно гальмує темпи розвитку галузі в цілому. Диспропорції в обсягах оборотних коштів, в продажних цінах

[4, с. 130] на внутрішньому та зовнішньому ринках для виробників та експортерів, в обсягах державної підтримки у формі відшкодування та її відсутності, все це призводить до різних можливостей інвестицій, розвитку та функціонування підприємств галузі. Відповідно штучне, монопольне заниження закупочних цін на продукцію сільгоспвиробників призводить до загострення таких диспропорцій.

Прийняття Закону України щодо внесення змін до Податкового кодексу [5] наприкінці грудня 2015 р. призвело до збільшення диспропорцій між підприємствами галузі. Більшою мірою впроваджені законодавчі зміни вплинуть на виробників сільгосппродукції, які займаються безпосередньо вирощуванням продуктів рослинництва та тваринництва, та призведуть до ще більшого зменшення оборотних коштів. Податкові нововведення передбачають часткову сплату ПДВ в бюджет. Причому частка податку, яка підлягає сплаті, визначається залежно від категорії операції. Всі операції розподілено на три групи: із зерновими та технічними культурами; із продукцією тваринництва; з іншою сільськогосподарською продукцією. Для першої групи сплаті в бюджет підлягає 85 % від суми ПДВ, для другої групи – 20 % від суми ПДВ, а для третьої групи – 50 % від суми ПДВ. Якщо підприємство проводить операції з різних груп, тобто займається рослинництвом і тваринництвом, то сплата ПДВ проводиться за зазначеними відсотками пропорційно частки кожної з груп операцій. Такі нововведення призводять до значного ускладнення ведення облікових процедур. Крім того, виникає об'єктивна необхідність ведення окремого податкового обліку за ПДВ та його електронного адміністрування. Це входить у протиріччя із задекларованим об'єднанням податкового та бухгалтерського обліку.

Норми прийнятого Закону призводять до нівелювання державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції, до погіршення умов їх роботи, зменшення податкових пільг, зростання податкового навантаження, ускладнення облікових процедур та адміністрування податків для найбільш незахищеної групи підприємств. У свою чергу, це призведе до скорочення обсягу обігових коштів, прибутків, що може спричинити скорочення обсягів діяльності чи банкрутство безпосередньо виробни-

ків сільськогосподарської продукції. Вони майже повністю лишаються державної підтримки, втрачають пільги, а трейдери-монополісти, які фактично не мають відношення до процесу виробництва, які не несуть такої сукупності ризиків різного характеру, фактично займаються виключно експортом та логістикою, отримують відшкодування ПДВ з державного бюджету України в повному обсязі.

Впроваджені законодавчі зміни в розрізі змін спеціального режиму оподаткування з ПДВ для аграріїв, які б мали бути спрямовані на збалансування бюджетних надходжень в 2016 р., потребують негайного перегляду та коригування, оскільки надалі це може призвести до банкрутства вітчизняних виробників і руйнування галузі в цілому.

### Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Власенко Ю. Г. Удосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств і видів їх діяльності / Ю. Г. Власенко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 4. – С. 156–161.
3. Дідух М. УАК: ТОП-10 агропідприємств по відшкодуванню ПДВ [Електронний ресурс] / М. Дідух. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/uak-top-10-agropidприємств-po-vidshkoduванняu-pdv>.
4. Бондаревська К. В. Проблема цінового диспаритету та шляхи її вирішення в галузі АПК / К. В. Бондаревська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 129–133
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році [Електронний ресурс] : Закон України від 24.12.2015 № 909-VIII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.



УДК 658:316.472

## ТРИ РІВНІ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА

**Потрашкова Людмила Володимирівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри комп'ютерних систем і технологій,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Важка економічна та політична ситуація в країні призвела до загострення соціально-економічних проблем, в тому числі проблеми соціально-економічної нерівності та незахищеності населення. Спроби вирішення цих проблем на державному рівні натикаються на обмеженість бюджетних ресурсів і політичну невизначеність. У таких умовах зростає значущість механізму соціальної відповідальності бізнесу, згідно з яким підприємства виконують певні неформальні зобов'язання перед суспільством, навіть понад законодавчо встановлені норми. При цьому вважається, що дотримання принципів соціальної відповідальності має бути корисним для довгострокового успіху самих підприємств тією ж мірою, що і для суспільства в цілому [1].

Проведений аналіз літератури [1–5] дозволив виділити три рівні соціально відповідальної поведінки підприємства (за ознаками добровільності та користі для підприємства):

1. *Перший рівень* (обов'язковий) – відповідність діяльності підприємства нормам законодавства та суспільним цінностям.

Прямий ефект для підприємства від реалізації такого виду поведінки:

- ▶ економія на штрафних санкціях;
- ▶ укріплення довіри стейкхолдерів, яка є фактором прийняття стейкхолдерами позитивних рішень щодо подальшої взаємодії з підприємством.

2. *Другий рівень* (добровільний) – це систематичні заходи, спрямовані на отримання підприємством доходу у довгостроковій перспективі внаслідок забезпечення соціального ефекту від задоволення потреб різних груп стейкхолдерів понад вимоги законодавства.

Другий рівень соціально відповідальної поведінки підприємства реалізується шляхом:

- ▶ врахування інтересів зацікавлених осіб;
- ▶ здійснення внутрішніх соціальних інвестицій, спрямованих на розвиток власного персоналу, охорону здоров'я та забезпечення умов праці;
- ▶ здійснення зовнішніх соціальних інвестицій, спрямованих на розвиток зовнішніх стейкхолдерів підприємства – ділових партнерів і клієнтів.

Прямий ефект для підприємства від реалізації такого виду поведінки:

- ▶ додаткове укріплення довіри та лояльності стейкхолдерів;
- ▶ підвищення ефективності взаємодії підприємства зі стейкхолдерами внаслідок зростання ефективності діяльності самих стейкхолдерів і покращення умов взаємодії з ними.

3. *Третій рівень* (благодійність) – здійснення зовнішніх соціальних інвестицій, спрямованих на соціально-економічний і культурний розвиток регіону, на природоохоронну діяльність, підтримку місцевого співтовариства, зменшення соціальної нерівності.

Хоча зв'язок між благодійністю та майбутніми доходами підприємства відстежити досить складно, третій рівень соціально відповідальної поведінки підприємства також іноді трактується як стратегічні інвестиції у формування соціального середовища бізнесу, спрямовані на отримання підприємством певної вигоди у довгостроковій перспективі.

Можливий прямий ефект для підприємства від реалізації такого виду поведінки:

- ▶ лояльність стейкхолдерів, які цінують соціально активну позицію бізнесу;
- ▶ лояльність влади.

Користь для суспільства від соціально відповідальної поведінки підприємства полягає, серед іншого, у підвищенні рівня економічної захищеності стейкхолдерів такого підприємства. Соціально відповідальне підприємство впливає на рівень економічної захищеності своїх стейкхол-

дерів декількома шляхами: шляхом виконання раціональних очікувань із боку стейкхолдерів (перший рівень соціально відповідальної поведінки); шляхом створення умов для професійного розвитку та якісної життєдіяльності співробітників, а також сприяння розвитку бізнесу ділових партнерів (другий рівень); шляхом здійснення благодійної діяльності, спрямованої на соціально-економічний та культурний розвиток регіону (третій рівень).

*Висновки.* В цілому можна констатувати, що соціально відповідальною є поведінка підприємства, спрямована на отримання ним вигоди у довгостроковій перспективі внаслідок забезпечення соціального ефекту від задоволення потреб різних груп стейкхолдерів (співробітників, ділових партнерів, клієнтів, місцевої спільноти). Але при цьому необхідно розділяти різні види (три рівня) соціально відповідальної поведінки, які розрізняються між собою як мірою добровільності, так і видами користі для підприємства.

#### Література

1. Новикова Р. А. Феномен социальных и социально ответственных инвестиций в концепции социальной ответственности бизнеса / Р. А. Новикова // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 232. – С. 199–202.
2. Савичева Е. Ю. Признаки социально ответственного поведения предпринимательских структур: к вопросу о дефиниции категории «социальная ответственность бизнеса» / Е. Ю. Савичева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8. – Вып. 1. – С. 17–22.
3. Самосудов М. В. Еще раз к вопросу о социальной ответственности бизнеса / М. В. Самосудов // Акционерный вестник. – 2006. – № 4 – С. 18–23.
4. Сидорина Т. Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия / Т. Ю. Сидорина // Журнал исследований социальной политики. – 2007. – № 3. – С. 319–334.
5. Опокин В. Социальный имидж в структуре имиджа организации [Электронный ресурс] / В. Опокин. — Режим доступа : [http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/pr/social\\_image.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/pr/social_image.htm).



UDC 005.3362-057.212

## FORMATION OF SOCIAL-PSYCHOLOGICAL COMPETENCE OF THE FUTURE MANAGERS

**Sasina L. O.** – Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor, Head of the Department of Sociology and psychology of management.  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Human resources are one of the main resources of any organization. The correct approach to the management achieves the goals by minimizing the costs. As it is known, the results of staff operations mainly depend on the objective and subjective factors as well as the social and psychological. Therefore, we can assert that in the current difficult socio-economical and political conditions of superficial knowledge of formation of the human relationships is not enough. The problem of training of future managers who would have a deep theoretical knowledge and practical skills to work with people (social and psychological competence), is becoming increasingly important. Special educational institutions were designed to satisfy the current demand.

The aim of this research is a studying of the necessity of strengthening of the humanitarian orientation during the preparing of managers and the formation of social and psychological competence.

To organize the work correctly in any enterprise can professionals who have professional intuition and knowledge of the laws of human behavior in different conditions. That is why the issues of formation of groups, the enterprise personnel, a new labor motivation and morality to adapt to the permanently changing environmental conditions require a lot of attention.

Any association expects that the person will perform the functions in accordance with its social role. Employee expects to receive an appropriate compensation for the work he did. However, the relationship of the worker and the company is not limited to the role interaction. It is much broader. Employee realizes work surrounded by people who interact with him. During the communication in a group the person develops. By establishing relationships, he begins to appreciate other people and takes into account the individual



characteristics of each person. The group has a profound effect on a humans behavior, but the humans behavior and his actions make a definite contribution to the life of the whole group. Understanding of these processes occur in the study of social and psychological subjects. The future manager takes the sufficient experience, interacting with other students of academic groups in the classroom. It is particularly important that these processes were under the control of the humanitarian teacher, who would able to make adjustments and to help to regulate the complex interpersonal relationships [1].

The problem of groups which unite people in the process is the most important question of disciplines such as «Organizational Behavior» and «Social Psychology». It happens because the formation of a person cannot be considered in isolation from the society in which he (she) lives, from the system of relations in which he (she) is included.

In the life process of groups emerges and develops a certain group norms and values, which all participants must share in a variety of cases. Especially the problem is actual for the new member of the group toward the adoption of a system of group norms. In this case, the following options for its attitude to this issue can be presented: the conscious adoption of standards; forced adoption of the rules under the threat of group sanctions; conscious rejection of group norms right up to the departure of the group.

Research shows that the second option is a very common type of behavior. It was called «the conformity.”The conformity is a very important psychological mechanism of maintenance of internal uniformity and integrity of the group. At the same time it can be an obstacle of development of a personality and a social group.

For the successful personnel management it is important to know all the features of the socio-psychological methods of influence [2; 3]. These methods are the most delicate instrument of influence on the behavior of the group and the individual, which requires dosing and differentiated applications.

Socio-psychological methods are specific, since they are based on knowledge of the interests, motivations, needs, individuals installations. The purpose of using these methods is the creation of such conditions in the team over which each employee will strive to reach their full potential in order to

achieve overall results. Basically these methods are laws of sociology and psychology, knowledge of which enables the study of relevant disciplines.

Sociological techniques of management allow the appointment of staff according to functions and social roles, to identify and exploit the potential of informal leaders, to carry out the necessary motivation, to prevent interpersonal and intergroup conflicts, to ensure effective communication.

Social planning in the company provides a formulation of social objectives and criteria, the development of social standards (standard of living, wages, working conditions, etc.), regulation of relations within the team (through a code of ethics).

The results of sociological research very often are used by managers in the staff management. Competent personnel decisions make with their help. During the “Sociology” classes students get the opportunity to acquire theoretical knowledge and practical skills in the developing of program and making an independent research.

Psychological methods are aimed on regulating of the relations between certain people. They are focused on the inside world, intelligence, human feelings and allow to influence his behavior in order to achieve organizational goals. Psychological methods include: psychological plan, methods of acquisition of small groups, the humanization of labor, professional selection and studying, psychological influence on the staff.

The main duty of the head of the association is to disclose motivational resources of employees. It is important to understand how the process of converting of these resources into productive behavior occurs.

Everyone who works in the organization manifests itself in interpersonal behavioral acts. And the leaders relate to the employees in the same way as the employees relate to their work. First of all, they identify primarily, such basic characteristics of business behavior, such as: creativity, sense of duty, responsibility, and the antithesis is inactivity.

Necessary for every manager evaluation skills contribution to the overall results generated during the «Sociology” and “Psychology» classes in an interactive way (business games, workshops, focus groups, round tables, etc.).

The example of the most successful students is an incentive for the development and improvement of others. Subsequently, graduates will be able to use the experience gained to uncover the motivational resources of employees in their organizations.

Thus, we can say that it is impossible for now to ensure effective management activities without a sufficient level of social and psychological preparedness (competence) of professionals. The required competence is formed in the course of study at an educational institution relevant to humanitarian disciplines. Moreover, the existing potential of departments can and should be increased by expanding the list of readable disciplines that are useful for future managers.

### Literature

1. Сасіна Л. О. Удосконалення системи виховання в напрямі її гуманізації [Electronic resource] / Л. О. Сасіна // Освітні інновації в умовах нестабільності: філософія, психологія, педагогіка : матеріали Всеукраїн. On-Line конф. – Access of mode : <http://www.zoippo.zp.ua/pages/el>.
2. Сасіна Л. Засоби психологічного впливу на людину / Л. О. Сасіна // Актуальные научные исследования в современном мире : материалы VI Междунар. науч.-практ. интернет-конференции (26–27 октября 2015 г., г. Переяслав-Хмельницкий). – С. 26–31.
3. Сасіна Л. О. Маніпуляція як засіб впливу на поведінку людини / Л. О. // Сасіна Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (24–25 березня 2016 р., м. Харків). – С. 233–236.



## СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

**Селезньова Галина Олександрівна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

В умовах світових процесів інтернаціоналізації та глобалізації проблема конкурентоспроможності підприємств як національних суб'єктів господарювання набуває все більш вагомого значення. Внаслідок економічної кризи, загострення конкуренції, а також надзвичайної динамічності та високого рівня невизначеності умов функціонування українські підприємства змушені боротися не тільки за першість, але й за виживання на конкурентному ринку. Саме тому питання підвищення конкурентоспроможності викликає необхідність пошуку шляхів формування та підтримки конкурентних переваг, що дозволить забезпечити стійке положення підприємства на ринку. Дослідження сукупності питань такої проблематичної спрямованості відноситься до важливих наукових завдань, адже його рішення сприятиме зростанню результативності практичної діяльності підприємств.

Мета роботи полягає у дослідженні особливостей сучасних концепцій і підходів до формування конкурентних переваг підприємства.

Проблемам формування та підтримки конкурентних переваг підприємства присвячено дослідження багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед сучасних теоретичних підходів щодо формування конкурентних переваг підприємства особливого значення набули ринкова та ресурсна концепції конкурентних переваг. Ринкова концепція підкреслює важливе значення позиції підприємства щодо свого конкурентного оточення або галузі, при цьому формування конкурентних переваг підприємства базується на вивченні зовнішніх чинників [1].

Альтернативним варіантом ринковій концепції виступає ресурсна концепція формування конкурентних переваг, яка акцентує увагу на внутрішньоорганізаційних джерелах конкурентних переваг [2; 3].

Окрім широко відомих ринкової та ресурсної концепцій, сучасні автори підкреслюють появу інституційної концепції, відповідно до якої економічна поведінка суб'єктів господарювання визначається не тільки інформаційними, технологічними резервами, а й обмеженнями соціального характеру, людськими традиціями, цінностями та встановленими правилами [4–6]. Інституційна концепція розглядає як джерело конкурентних переваг підприємства його здатність ефективно інтегруватися в навколишнє бізнес-середовище, його інфраструктуру й інформаційне поле. Метою такої інтеграції є формування і використання колективних конкурентних переваг [6].

Кожна з сучасних концепцій реалізується шляхом використання певного підходу щодо досягнення конкурентних переваг.

Так, у межах ринкової концепції можна виділити такі підходи щодо формування конкурентних переваг: конкурентне позиціонування, «ланцюжок вартості» [1], орієнтація на споживачів та орієнтація на конкурентів [7; 8].

Ресурсна концепція може бути застосована шляхом акценту на матеріальних і нематеріальних ресурсах, використання динамічного підходу до розвитку компетенцій [3; 9], управління знаннями [10; 11], формування організації, що самонавчається, реструктуризації, вибору стратегії у межах ціннісних дисциплін [5; 12; 13], використання інноваційного потенціалу.

Отже, більшість підходів співвідносяться з тією чи іншою сучасною концепцією формування конкурентних переваг. Виключенням, на думку автора, є підходи, запропоновані такими вченими, як Г. Хемел і К. Прахлад, Чан Кім та Р. Моборн, погляди яких спрямовані відповідно на створення нових ринків на основі інтелектуального лідерства та пошук незайнятих ніш («Стратегія блакитного океану») [14].

Таким чином, у роботі було досліджено підходи до формування конкурентних переваг у межах сучасних концепцій і визначено їх особливості. За результатами можна дійти висновку, що в сучасних умовах основою створення конкурентних переваг стають інтелектуальній ка-

пітал, креативний потенціал персоналу, унікальні організаційні знання, інновації. Особливу увагу слід приділити можливостям співробітництва з контрагентами ринку, що дозволяє отримати більш широкий спектр взаємодій, ніж звичайні ділові відносини, при збереженні автономності сторін, що стає новим джерелом конкурентних переваг вітчизняних підприємств.

### Література

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
2. Орехова С. В. Формирование конкурентных преимуществ фирмы через призму современной ресурсной теории [Электронный ресурс] / С. В. Орехова. – Режим доступа : [http://orekhovav.ru/stat\\_8.htm](http://orekhovav.ru/stat_8.htm).
3. Сомов Д. О. Развитие основных направлений ресурсного подхода / Д. О. Сомов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – № 3. – С. 151–157.
4. Ткачова С. С. Сучасна концепція стійких конкурентних переваг підприємства : інтеграція та збалансування наукових підходів / С. С. Ткачова // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – Т. 25 (64). 2012. – № 2. – С. 160–168.
5. Сысоева Е. А. Конкурентные преимущества предприятия: эволюция и источники формирования / Е. А. Сысоева // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 5. – С. 47–51.
6. Чачашвили Э. С. Эволюция стратегического маркетинга / Э. С. Чачашвили // Научные ведомости БелГУ. Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. – 2009. – Вып. 11/1, № 9. – С. 76–81.
7. Шпотов Б. О. современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования / Б. О. Шпотов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С. 50–55.
8. Зозульов О. Про посилення конкурентних переваг підприємства / О. Зозульов // Економіка України – 2004 – № 8. – С. 33–38.
9. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревско-го / Г. Минцберг, Дж. Б. Куин, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
10. Свиридова Л. В. Знание как конкурентное преимущество современных организаций [Электронный ресурс] / Л. В. Свиридова, Д. Е. Орлова. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ram/ticket/74/143265883822107>.

11. Суховаров И. В. Управление знаниями как элемент обеспечения конкурентного преимущества вуза [Электронный ресурс] / И. В. Суховаров. – Режим доступа : <http://scientific-notes.ru/pdf/030-018.pdf>.

12. Корнеев И. М. Анализ конкурентных преимуществ предприятий пищевой промышленности / И. М. Корнеев // Российское предпринимательство. – 2007. – № 4. – Вып. 2 (89). – С. 26–30.

13. Бойетт Д. Г. Пять взглядов на стратегию достижения лидерства на рынке [Электронный ресурс] / Д. Г. Бойетт. – Режим доступа : <http://udik.com.ua/books/book-814/>.

14. Чан Ким У. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Рене Моборн ; пер. с англ. – М. : НИРРО, 2005. – 272 с.



УДК 330.43

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НЕРАВНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАН ЕС

**Чернова Наталья Леонидовна** – кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической кибернетики,

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

Задача снижения уровня неравномерности развития отдельных территорий, формирующих единую экономическую систему, является одной из актуальных в рамках решения проблемы социальной безопасности населения. В ходе ее решения необходимо:

- ▶ определить ключевые факторы, на основании которых осуществляется мониторинг уровня неравномерности;
- ▶ провести анализ и оценку тенденций изменения уровня неравномерности развития;

- ▶ оценить причинно-следственные взаимосвязи уровня неравномерности развития, а также факторов социальной безопасности;
- ▶ найти прогнозные оценки уровня неравномерности;
- ▶ определить оптимальный уровень неравномерности элементов, который обеспечивает достаточный (или минимальный) уровень социальной безопасности в целом.

Решение каждой из перечисленных задач должно быть поддержано на модельном уровне.

При решении первой задачи все показатели, используемые для мониторинга неравномерности развития, условно можно разделить на две группы: показатели, характеризующие уровень производства и отдельные факторы производства, и показатели, характеризующие уровень и качество жизни. Если первая группа характеризует реальные и потенциальные угрозы экономической безопасности, то вторая группа фокусирует внимание на угрозах социальной безопасности. Однако показатели обеих групп не выступают непосредственными измерителями неравномерности, а могут диагностировать ее только в рамках сравнительного анализа. Потому предлагается использовать показатель дисперсии валового регионального продукта, методика расчета которого приведена в [3], в качестве такого измерителя.

В данном исследовании решается задача прогнозирования уровня неравномерности. Предлагаемая комплексная модель прогнозирования позволяет учесть предположение о наличии шума измерений в исходных статистических рядах наблюдений. В основу указанной модели положен алгоритм фильтрации Калмана, преимуществом которого, по сравнению с другими алгоритмами фильтрации, является то, что он позволяет работать как со стационарными, так и с нестационарными процессами [1–2].

Для реализации указанной модели необходимо осуществить следующие основные шаги:

- ▶ прогнозирование по исходному ряду наблюдений;
- ▶ прогнозирование по скорректированному (отфильтрованному) ряду наблюдений;



- ▶ сравнительный анализ и формирование итоговой прогнозной оценки.

В рамках данной работы будем прогнозировать только одномерные процессы, поэтому ниже представлены этапы алгоритма скалярной фильтрации:

Этап 1. Прогноз.

Оцениваем переменную состояния на шаг вперед:

$$\bar{\hat{x}}_k = F\hat{x}_{k-1},$$

где  $\bar{\hat{x}}_k$  – априорная оценка переменной состояния.

Оцениваем дисперсию ошибки фильтрации на шаг вперед

$$\bar{P}_k = F P_{k-1} F^T + Q,$$

где  $\bar{P}_k$  – априорная оценка дисперсии ошибки;

$P_k$  – дисперсия ошибки;

$Q$  – дисперсия возмущающих входных воздействий.

Этап 2. Коррекция.

Рассчитываем коэффициент Калмана:

$$K_k = \bar{P}_k H^T (H \bar{P}_k H^T + R)^{-1},$$

где  $R$  – дисперсия шума измерений.

Переоцениваем переменную состояния с учетом наблюдаемого значения  $z_k$ :

$$\hat{x}_k = \bar{\hat{x}}_k + K_k (z_k - H \bar{\hat{x}}_k).$$

Переоцениваем дисперсию ошибки

$$P_k = (I - K_k H) \bar{P}_k.$$

Этап 3. Задержка на 1 шаг и переход к этапу 1.

Рассмотрим результаты прогнозирования показателя дисперсии ВРП [3] для стран ЕС на примере Польши.

Для исходных данных получена модель линейного тренда вида:

$$Z = 0,29t + 31,56.$$

Параметры модели статистически значимы. Модель адекватна с коэффициентом множественной детерминации, равным 0,72.

В табл. 1 представлены расчеты, поддерживающие алгоритм скалярной фильтрации.

Таблица 1

Результаты реализации алгоритма фильтрации

$k$	$Z_k$	$\hat{X}_k$	$\bar{P}_k$	$K_k$	$\hat{X}_k$	$P_k$
1	32,7	0,000	1,000	0,909	29,727	0,091
2	31,6	29,727	0,091	0,476	30,619	0,048
3	32,8	30,619	0,048	0,323	31,323	0,032
4	32,2	31,323	0,032	0,244	31,537	0,024
5	32,4	31,537	0,024	0,196	31,706	0,020
6	32,9	31,706	0,020	0,164	31,902	0,016
7	34,2	31,902	0,016	0,141	32,225	0,014
8	34,4	32,225	0,014	0,123	32,494	0,012
9	33,5	32,494	0,012	0,110	32,604	0,011
10	34,5	32,604	0,011	0,099	32,792	0,010
11	35,1	32,792	0,010	0,090	33,000	0,009

Для полученного ряда значений  $\hat{X}_k$  повторно оценены параметры линейной модели:

$$X = 0,28t + 30,10.$$

Параметры этой модели также статистически значимы, при этом значения статистики Стьюдента превышают аналогичные показатели для первой модели. Коэффициент множественной детерминации составляет величину 0,91.

В табл. 2 приведены результаты прогнозирования с использованием обеих моделей.

В качестве итоговой прогнозной оценки предлагается использовать среднюю арифметическую полученных значений. Аналогичные расчеты

могут быть проведены для остальных стран ЕС, для которых статистический ряд дисперсии ВРП описывается линейной моделью.

Таблица 2

Результаты прогнозирования

Показатель	Модель 1	Модель 2
Точечный прогноз	35,04000	33,52089
Нижняя граница интервального прогноза	34,17195	33,08117
Верхняя граница интервального прогноза	35,90805	33,96060

Таким образом, предложенная комплексная модель может быть использована для повышения точности прогнозирования некоторых линейных экономических процессов.

**Литература**

1. Morrison G. W. Kalman filtering applied to statistical forecasting / G. W. Morrison, D. H. Pike // MANAGEMENT SCIENCE. – 1977. – Vol. 23. – № 7, March,
2. Венгеров А. А. Прикладные вопросы оптимальной линейной фильтрации / А. А. Венгеров, В. А. Щаренский. – М. : Энергоиздат, 1982. – 192 с.
3. Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/eurostat>.



УДК 331.156

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ЩОДО ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

**Шаповалов Віталій Вікторович** – аспірант,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

З поглибленням соціально-економічних перетворень у нашій країні фундаментальне значення людської праці в розвитку суспільства набуває дедалі більшої ваги. Ускладняється уявлення щодо особистості сучасного працівника, глибинних основ прояву його мотивації до трудової діяльності.

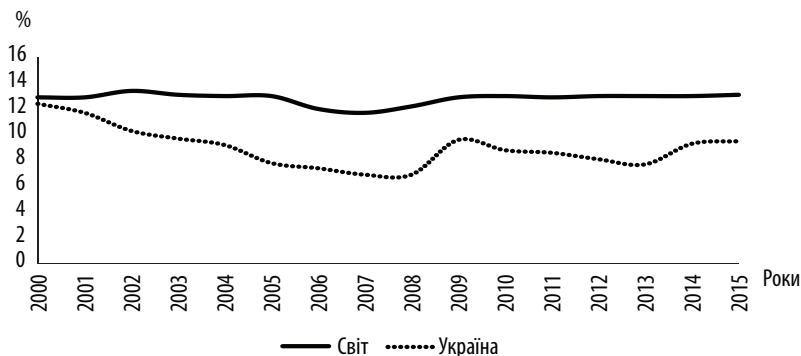
Проблеми зайнятості та безробіття молоді є актуальними як для країн ЄС, так і для України. Європейська стратегія зайнятості не змогла забезпечити істотне скорочення молодіжного безробіття в ряді країн, тому європейський уряд вирішив створити спецфонд по боротьбі з молодіжним безробіттям. Показниками неефективності європейських стратегій за всіх позитивних моментів є високий рівень молодіжного безробіття в ряді країн, розрив вузькоспеціалізованої освіти і мінливих потреб економіки. План подолання міжнародного безробіття в ЄС, запропонований в лютому 2013 р., передбачає виділення спецфонду в розмірі 5 млрд євро на подолання молодіжного безробіття в 2014–2020 рр. Кошти переважно підуть на фінансування програм стажування, тренінгів та перекваліфікацій [3].

Структурні зрушення, що відбуваються на сучасному етапі, у комплексі складних соціально-економічних проблем України, які пов'язані з трансформацією її економіки в ринкову, призводять до істотних негативних змін на ринку праці, у тому числі появи значних обсягів безробіття, соціальної незахищеності окремих категорій населення, зокрема молоді. Вільна економіка, яка обумовлює свободу вибору, ставить перед молоддю досить гострі проблеми, пов'язані зі структурною перебудовою, станом роздержавлення та приватизації тощо, вирішення яких залежить від загального стану економіки країни. Саме ці фактори насамперед впливають на розвиток ринку праці, реальні можливості задоволення потреб його учасників. Згідно з українським законодавством молоддю визнаються

громадяни України віком від 14 до 35 років. У країнах ЄС нижню межу молодості встановлено на рівні 15 років, а верхню – 24 років [2].

Причини молодіжного безробіття можливо умовно поділити на екзогенні (тобто пов'язані із зовнішніми впливами) та ендогенні (пов'язані із внутрішнім процесами). Серед екзогенних причин безробіття молоді виділяють перш за все вплив світової фінансово-економічної кризи, трудової міграції, скорочення світового виробництва. До ендогенних причин молодіжного безробіття можна віднести недосконалість національного законодавства з проблем молодіжної зайнятості; диспропорцію між попитом і пропозицією фахівців на ринку праці; розрив між вимогами роботодавців і рівнем підготовки молодих випускників вищих навчальних закладів; недосконалість територіальної структури розвитку економіки України.

На рис. 1 подано графік основних тенденцій молодіжного безробіття впродовж 2000–2015 рр. у світі та Україні [3; 5].



**Рис. 1. Основні тенденції молодіжного безробіття впродовж 2000–2015 років у світі та Україні**

Розглянувши рис. 1, можна стверджувати, що впродовж 15 років загальна тенденція молодіжного безробіття у світі майже не змінювалася та утримується, в середньому на позначці 14 %. В Україні цей показник більш чуттєвий до змін. Це пов'язано зі слабкою розвиненістю ринкових процесів у країні, що віддзеркалює слабку дієвість державних методів ре-

гулювання молодіжного безробіття, світовою економічною фінансовою кризою 2008–2009 рр., політичною та затяжною економічною кризами у країні останніх років, наявністю структурними диспропорціями на регіональних ринках праці.

Аналіз літературних джерел з цієї проблематики дозволив виділити такі комплексні заходи, які спрямовані на розв’язання проблеми молодіжного безробіття з урахуванням цільових груп, які подано в табл. 1 [1; 4].

Таблиця 1

Комплексні заходи щодо розв’язання проблем молодіжного безробіття в Україні

Суб’єкт	Цілі	Реалізація
1	2	3
Держава	отримання максимальної вигоди від інвестицій в освіту	створення додаткових пільг для роботодавців у разі влаштування фахівця або спеціаліста на перше робоче місце
	підготовка майбутніх платників податків	збільшення кількості місць державного замовлення для непопулярних професій і скорочення фінансування популярних спеціальностей
	підготовка необхідних спеціалістів	відмова від прямого державного фінансування навчання, а надавати цільові субсидії для підготовки спеціалістів для підприємств, які зобов’язуються працевлаштувати студентів після закінчення ВНЗ
Молоді спеціалісти	здобуття вищої освіти	проведення тренінгів, майстер-класів із отриманням сертифікатів
	набуття певних компетентностей	участь у програмах стажування
	бути конкурентними на ринку праці	відвідування ярмарки вакансій
	пошук високооплачуваної роботи	розміщування резюме на порталах пошуку роботи
	розвиток по кар’єрній сходах	постійний моніторинг ринку праці
Роботодавці	пошук висококваліфікованих спеціалістів	створення програм стажування, практики для молодих спеціалістів
		розвиток молодіжних проектів (старт-апи, тощо), залучення додаткових інвестицій у даний напрямок

Закінчення табл. 1

1	2	3
Навчальні заклади	отримання більшої кількості державного замовлення	вдосконалення програм практики для студентів випускних курсів, а саме, надавати бази практики та контролювати за її проходженням
	заповнення всіх місць (за коштами фізичних осіб)	проведення обов'язкових конференцій для абітурієнтів, студентів з питань проблем на ринку праці;
		перегляд навчальних програм ВНЗ, орієнтир на практичні семінари та лекції практикуючих спеціалістів

За допомогою цих заходів суб'єкти, тобто держава, молоді спеціалісти, роботодавці та вищі навчальні заклади формують і реалізують свої цілі, стратегії, які спрямовані на балансування та усунення структурних диспропорцій ринку праці, подолання безробіття серед молоді, підвищення ефективності державного регулювання.

### Література

1. Кудіна Л. Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання / Л. Кудіна, Л. Яцюк. – Київ : Молодіжна Альтернатива, 2011. – 64 с.
2. Яценко Н. М. Молодіжне безробіття в контексті національної економіки // Н. М. Яценко, О. О. Попадюк, Я. Ю. Яковенко // Актуальні проблеми молоді в сучасних соціально-економічних умовах : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 21–22 березня 2012 р. – Житомир : ПП «ДжіВіЕс», 2012. – 461 с.
3. Report: Global employment trends for youth 2015: scaling up investments in decent jobs for youth / International Labour Office. – Geneva : ILO, 2015.
4. Молодіжне безробіття в Україні: сутність, причини та шляхи розв'язання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://asconf.com/rus/archive\\_view/634](http://asconf.com/rus/archive_view/634).
5. Сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua/>



UDC 330.564:338 (477)

## THE PROBLEM OF INCOME STRATIFICATION IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

**Shestakova Olena Andriivna** – Ph.D. in Economics, Senior Lecturer of international economy and management of international economic activity department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Dzenis Oleksiy Oleksandrovich** – Ph.D. in Economics, Associate Professor of international economy and management of international economic activity department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Dzenis Victoriia Oleksandrovna** – Ph.D. in Economics, Associate Professor of banking department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The question of income stratification was always relevant for Ukraine as well as for any other country in the world. But nowadays this problem is more urgent than it has ever been before due to number of reasons, among which following issues merit particular attention.

First of all, there is a problem of real wages rapid decrease. The term real wages refers to wages that have been adjusted for inflation, or equivalently wages in terms of the amount of goods and services that can be bought. It provides a clearer representation of an individual's wages in terms of what they can afford to buy with those wages – specifically, in terms of the amount of goods and services that can be bought [2].

Instead of slight increase of nominal wages during past years (for example the minimum wage in 2010 year was 888,25 hryvnia, whereas in 2015 year it has grown up to 1271,33 hryvnia), the cost of living in general has increased dramatically, especially during 2013-2015 years.

More detailed information on changes of real wage index in Ukraine since January, 2010 till February, 2016, that is given in Table 1, demonstrates its permanent recession over the recent years.

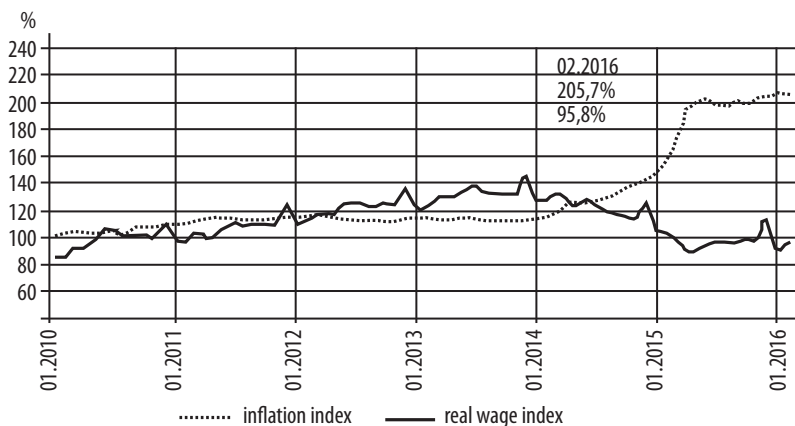
As shown in Fig. 1, such tendency mainly caused by the accelerated growth of the inflation rate in comparison with the slow decrease of real wage rate during last three years.



Table 1

Summary table of the index of real wages [4]

Year	Month												Per year
	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	
2010	86,7	100,1	106,8	100,2	105,1	108,1	100,0	95,2	100,1	98,4	101,0	110,6	110,5
2011	86,8	100,9	106,6	98,8	100,8	104,7	102,9	98,4	101,5	99,7	99,8	111,5	111,0
2012	89,5	102,5	104,1	100,5	102,8	103,4	101,3	97,8	99,6	101,8	99,7	108,6	111,0
2013	88,8	101,6	105,4	100,8	100,5	103,9	101,4	97,0	98,7	100,4	99,4	110,1	106,8
2014	87,0	100,7	104,1	97,3	96,3	103,9	97,7	92,9	100,3	98,5	98,8	110,0	86,5
2015	83,3	99,6	95,9	90,8	99,0	105,8	103,1	96,6	101,0	105,6	97,3	115,2	90,1
2016	80,3	105,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	84,6



**Fig. 1. The dynamics of inflation and real wage rates in Ukraine since 2010 year (cumulative) [5]**

As far as we can see from Figure 1, inflation and real wage indices have strongly diverged after 2014 year, although the rate of real wage index should fluctuate somewhere in the region of 100%, preferably with a slight excess. Persons belonging to the middle-class argue that inflation in consumer goods and the housing market prevent them from maintaining a middle-class lifestyle. That leads to situation of «middle-class squeeze», when increases in wages fail to keep up with inflation for middle-income earners, while at the same time, the phenomenon fails to have a similar impact on the top wage earners [6].

While at the end of 2008 year, that was marked by the global financial crisis, the income of Ukrainian wealthiest population few dozen times (12-15) exceeded the income of the poorest groups [1], today the difference in incomes is about 40 times. So we are talking about strengthening of stratification between rich and poor segments of the Ukrainian society and mass impoverishment of most population of the country. According to «The Credit Suisse global wealth report 2015», Ukraine refers to the group of countries with lower middle income and occupies first place in the list of the poorest countries in Europe.

### Секція 3. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

Finally, the one of the most significant problems of Ukrainian society is leveling of the middle class, which is of great importance for emerging economies, such as Ukrainian one. Middle class is regarded as the main source of economic growth throughout the world. As it is not the rich that lead the way to growth and prosperity, but a thriving and vibrant middle class is the key to building of democratic state with a healthy economy. The size, health and resources of the middle class are seen as key factors in determining the speed and sustainability of economic development. The middle class is often at the heart of political movements and new consumption trends. It is also a major source of the business people and entrepreneurs who aim to satisfy the new demands, and of the funding needed to support their businesses, particularly in the early stages.

Over the past years the middle class in Ukraine has decreased dramatically. According to the results of the latest researches in 2015, less than 1% of Ukrainian population can be considered the middle class (table 2).

**Table 2**

**Ukraine wealth pattern, 2015**

Population	Adults	Middle class adults	Middle class lower bound wealth	Mean wealth per adult	Median wealth per adult	Distribution of adults in Ukraine (%) by wealth range (USD)					
						under 10,000	10,000 - 100,000	100,000 - 1 million	over 1 million	Total	Gini
thousand	thousand	thousand	USD	USD	USD						
44,287	35,600	297	11,258	1,437	166	99.0	0.9	0.1	0.0	100	91.6

Source: compiled on the basis of the Credit Suisse Wealth Report data, 2015 [4]

From the foregoing it follows that there are several serious problems that contribute to the deterioration of socio-economic climate and intensification of stratification in Ukrainian society. There is nothing normal or inevitable about elevated poverty levels and stagnant incomes. They are the direct result

of policy choices that put wealth and income into the hands of a few at the expense of growing a strong middle class. Strengthening of inequality and poverty in turn threaten to become major destructive force for economic progress of Ukraine, provoke social tensions and arouse opposition to conversions from the side of those who have lost hope of improving of their own fate.

Thereafter it can be assumed that Ukrainian government need to build the political will to enact the policies that will abate income inequality, increase economic security, expand opportunities and grow the middle class.

### Literature

1. Balakireva O. N. Socio-economic health of the population: Fall 2009 / O. N. Balakireva // Ukr. society, 2009. – № 4 (31). – P. 162–177.

2. Robin Bade. Essential Foundations of Economics / Robin Bade, Michael Parkin. – 7th Edition ; Prentice Hall, 2014. – 624 p.

3. Credit Suisse Global Wealth Databook 2015 [Electronic resource]. – Access Mode : <http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=C26E3824-E868-56E0-CCA04D4BB9B9ADD5>.

4. Credit Suisse Global Wealth Report 2015 [Electronic resource]. – Access Mode : <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=F2425415-DCA7-80B8-EAD989AF9341D47E>.



Електронний додаток  
до матеріалів міжнародної наукової конференції

# ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І СПАДЩИНА СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Тези доповідей  
Міжнародної наукової конференції

26 – 28 травня 2016 року  
м. Харків

