

ISSN 2311-2379

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

# **В І С Н И К**

**Харківського національного університету  
імені В. Н. Каразіна**

**№ 1096**

**Серія «Економічна»**

**Випуск 87\_\_\_**

**Заснована 1966 року**

**Харків – 2014**

Вісник присвячений дослідженню актуальних проблем економічної теорії та господарської практики в трансформаційній соціально-економічній системі. Розглядаються питання мотивації праці, управління на різних рівнях економіки, удосконалення фінансово-кредитної і грошової системи, обліку та аудиту, міжнародної економіки та економіко-математичних методів і моделей, статистичного аналізу і маркетингових стратегій.

Для викладачів, наукових працівників, аспірантів і студентів економічних спеціальностей.

Затверджено до друку рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 3 від 24.02. 2014 р.).

*Редакційна колегія:*

Задорожний Г.В. – доктор екон. наук, проф., головний редактор;  
Давидов О.І. – канд. екон. наук, доцент, заступник головного редактора;  
Пуртов В.Ф. – канд. екон. наук, доцент, відповідальний секретар;

Антоненко Л.А., доктор екон. наук, проф.; Бабич В.П., доктор екон. наук, проф.; Біткова Т.В., канд. екон. наук, доцент; Глущенко В.В., доктор екон. наук, проф.; Гриценко А.А., доктор екон. наук, проф., член-кор. НАН України; Дорошенко О.Г., канд. екон. наук, доцент; Євтушенко В.А., канд. екон. наук, доцент; Кім М.М., доктор екон. наук, проф.; Коломієць Г.М., доктор екон. наук, проф.; Лісовицький В.М., канд. екон. наук, проф.; Меркулова Т.В., доктор екон. наук, проф.; Михайленко В.Г., канд. фіз.-мат. наук, проф.; Соколов В.М., доктор екон. наук, проф.; Тютюнникова С.В., доктор екон. наук, проф.; Чала Т.Г., канд. екон. наук, доцент; Штучний В.Г., канд. екон. наук, доцент.

*Адреса редколегії:* 61002, м. Харків, вул. Мироносицька, 1, економічний факультет Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.

Тел. (057) 705 50 32.

[www.econom.kharkov.ua](http://www.econom.kharkov.ua);

[melen@econom.kharkov.ua](mailto:melen@econom.kharkov.ua)

Статті пройшли зовнішнє і внутрішнє рецензування.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 11825-696 ПР від 04.10.2006 р.

## З М І С Т

## КОЛОНКА ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА

<b>Задорожный Г.В.</b> О РАЗМЫСЛИТЕЛЬНОМ ПОЛЕ И ОБУЧЕНИЮ ПОНИМАНИЯ ПРЕДМЕТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	3
---	---

## РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<b>Колінько О.Г.</b> ПРО УНІВЕРСУМНЕ ЗНАННЯ ЯК ШЛЯХ ВИХОДУ З КРИЗОВОГО СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ .....	7
<b>Мирясов Ю.А.</b> ГЛОБАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ И ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ .....	18
<b>Яременко О.Л., Носик О.М.</b> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ОРГАНІЗАЦІЯ ЗНАНЬ: СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ .....	26
<b>Давыдова И.А.</b> ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ – АЛЬТЕРНАТИВА НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ОРТОДОКСИИ .....	32
<b>Гайдар А.Е.</b> НЕСТАНДАРТНЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	37
<b>Ревякин Г.В.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ «ПУЗЫРИ»: ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА И МОДЕЛЬ РАСЧЁТА ЦЕНЫ ПОСЛЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ ТОЧКИ БИФУРКАЦИИ .....	44

## РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

<b>Давидов О. І.</b> УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЇЇ ДИНАМІКИ .....	51
<b>Чуприн К.С., Чуприна О.А.</b> ПРОБЛЕМИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ .....	58
<b>Сотнікова Ю.В.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ПРОЦЕСУ ВИВІЛЬНЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ СФЕР ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	63
<b>Степанова Е.Р.</b> ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ЕЛЕМЕНТА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ .....	69

## РОЗДІЛ 3. ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

<b>Мізік Ю.І.</b> ОЦІНКА ЗАГРОЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ .....	74
--	----

## РОЗДІЛ 4. СТАТИСТИКА ТА АУДИТ

<b>Назарова О.Ю., Чуприн К.С.</b> СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ОСВІТИ ЯК СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ .....	83
--	----

<b>Голубова Г.В.</b> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ .....	89
<b>Кисельов К.Ю.</b> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ НАСЕЛЕННЯМ УКРАЇНИ .....	95
<b>Корепанов Г.С.</b> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ ПРЯМОГО ІНВЕСТУВАННЯ З РЕГІОНІВ УКРАЇНИ .....	101
<b>Лазебник Ю.О.</b> СТАТИСТИЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ .....	110
<b>Назарова О.Ю., Чуприна О.О.</b> АНАЛІЗ РОЗБІЖНОСТЕЙ В ОЦІНКАХ БІДНОСТІ ТА СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ .....	118
<b>Ніконович М.О.</b> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА .....	125
<b>Селіщев С.В.</b> ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ СКЛАДСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА РІВЕНЬ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ В АУДИТІ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ .....	131
<b>Черненко Д.І.</b> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ СТАТТЮ ПАЦІЄНТІВ ТА ДІАГНОСТИКОЮ ГЕПАТИТУ С.....	137

#### ЛИСТ ДО РЕДАКЦІЇ

<b>Ким М.Н.</b> ПОРА ВОССТАНОВИТЬ В ПРАВАХ ІДЕОЛОГІЧЕСКУЮ ФУНКЦІЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ (Заметки по поводу Майдана) .....	147
---	-----



---

## КОЛОНКА ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА

---

### О РАЗМЫСЛИТЕЛЬНОМ ПОЛЕ И ОБУЧЕНИЮ ПОНИМАНИЯ ПРЕДМЕТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

---

*Кризисное* состояние методолого-научного основания современного экономического университетского образования *весьма четко и однозначно оценили* руководители Института экономики и прогнозирования НАН Украины В.М. Геец и А.А. Гриценко: «*мейнстрім, економікс, мікроекономіка, макроекономіка, міжнародна економіка* та інші складові економічної теорії *такої* методологічної орієнтації *неспроможні* дати відповіді *на історичні виклики*»<sup>1</sup> (выделено мной – Г. З.). При этом они засвидетельствовали, что сегодня категориальный состав, инструментарий, разнообразные модели и прогнозы, используемые указанными научно-учебными дисциплинами, *не приспособлены к пониманию современной реальной экономики*, которая сейчас *существенно* преобразовывается. Если проблемы критического анализа мейнстрима, экономикса, микроэкономики, как, впрочем, и макроэкономики уже хорошо освещались в социально-экономической литературе, в частности и в нашем Вестнике, то *продуктивная критика* научно-образовательного предметного поля международной экономики почти *незаметна* в современном отечественном дискурсе.

Что значит, что *современный формат* знания международной экономики *не может дать ответы* на вызовы реальной экономики?

Для нахождения *адекватного ответа* на эти *вызовы* прежде всего НЕОБХОДИМО ОСОЗНАТЬ, что *самое главное, самое первостепенно важное, судьбоносное* для выживания человечества состоит в **КАРДИНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ УМА, РАЗУМА, СОЗНАНИЯ**, в формировании **НОВОГО МИРОВИДЕНИЯ И НОВОГО МИРОПОНИМАНИЯ**.

Это необходимо для поиска и раскрытия *глубинного смысла* нынешнего кризисного, по сути *катастрофического* существования человека и Природы.

В этом плане вновь во весь рост возникают исходные *смысло- и системообразующие вопросы*:

Что такое международная экономика? Что собой представляет *базисный субъект* международной экономики? Кто вырабатывает и является носителем *идеи* современной *благостной* международной экономики? Каков должен быть *современный формат* международной экономики, чтобы она служила не прибыли, а **Чело-Веку**?

Эти вопросы являются *архиважными, фундаментальными, смыслопорождающими, мировоззренческими*. Поэтому они весьма непростые, хотя на первый, поверхностный взгляд кажутся самыми обыденными и на них предполагаются традиционные схематичные ответы.

Оправдан ли такой во многом редуccionистский и линейный взгляд-подход в постижении международной экономики?

---

<sup>1</sup> Геець В.М., Гриценко А.А. Політекономічні й інституційні засади справедливості та усталеності соціально-економічного розвитку // Європейський вектор економічного розвитку. Зб. наук. праць. Вип. 2 (13) 2012. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2012. – С. 41.

Если мы будем лишь *поверхностно* порхать и оперировать только *схематично* понимаемым *неолиберальным концептом* «Международная экономика», то *ни о какой стратегии развития* ни самой международной экономики как *человекоспасительной реальности*, ни стратегии развития предметного формата познания, а соответствующего и смыслопонимательного поля *говорить невозможно!*

Да, действительно, можно делать много сиюминутных текущих дел-мероприятий-усвоений разной эффективности и гордиться собой за свои успехи, но **СУТЬ НЕ МЕНЯЕТСЯ: кризисность-катастрофичность лишь углубляется и разрастается.** И смею утверждать, что эта кризисность-катастрофичность в определенной мере задается именно упрощенным пониманием того, что принято называть международной экономикой.

Именно на *такой нарастающий процесс* катастрофичности деградации, прежде всего в методологическом плане и указали В.М. Геец и А.А. Гриценко, четко установив *диагноз* кризисности *экономике-ического миропонимания*. Указали на *тупик слепого подражания, на попугайничанье* в *отечественной* экономической науке и экономическом образовании, в том числе и в *формате международной экономики*.

Сегодня *здорово мыслящие* профессора понимают, что *требуется кардинальные методологические изменения, глубокое обновления формата научных исследований и содержания* как самой учебной дисциплины «Международная экономика», так и *обслуживающих специальных курсов и спецкурсов*, относящихся к предметному полю познанию международной экономики.

Поэтому сегодня первостепенную важность имеет *задача формирования научно-образовательной стратегии международного благостного для человека развития* на ближайшие несколько лет, практическая реализация которой бы способствовала *качественному содержательному обновлению университетской подготовки бакалавров и магистров* по специальности «Международная экономика».

*Триединым фундаментом, тремя китами* такой новой стратегии развития *должны* стать:

1. Вхождение познавательной-объяснительной деятельности кафедр международной экономики в формат становящейся *постнеклассических, ЧЕЛОВЕКОРАЗМЕРНЫХ науки и образования*, где действующий *целостный ответственный человек* рассматривается как *ядро* человекоразмерного комплекса.

Нельзя по-прежнему, традиционно анализировать *человека* в координатах *средства прибыли* (экономика-неолиберальный подход), а следует исходить из того, что *экономика* является лишь *одной из обслуживающих, производных* сфер жизнедеятельности человека и общества.

*Первостепенно важно* исходить из *целостной* триипостасевой – *духовно-био-социальной* природы человека-личности. Все, что происходит в человеческой деятельности, всегда начинается с задумки и осмысления идеального проекта, с открытия нового смыслопостижительного поля для улучшения, усовершенствования условий жизнедеятельности человека. Ключ от «открывания» нового видения-понимания «хранится» в человеческом сознании.

Это соответствует главному руслу развития современной науки: **ГЛАВНЫМ ОБЪЕКТОМ НАУКИ XXI ВЕКА уже стал ВНУТРЕННИЙ ДУХОВНЫЙ МИР ЧЕЛОВЕКА.**

Необходим *переход* в новый более глубокий и всеохватный формат современного мировидения, миропонимания – *философии хозяйства* как современной *метаметодологии* постижения мировых *духовно-ценностных* и социально-экономических трансформаций хозяйства как на уровне лично-семейного хозяйства, так и на уровне национальном и международном.

При этом важно видеть-признавать, что содержание и особенности функционирования международной экономики и мирохозяйственных связей берут *начало* в личностной практичной философии, в тех ценностях и устремлениях, которые заложены в эффективном

домохозяйстве. Круговое «вращение» от личностного хозяйственного осознания до осознанного «строительства» мирового хозяйства, которые своеобразно оконечивают весь хозяйственный процесс, подобно «ленте Мёбиуса», формирует многомерность и многомерность разделено-совместную деятельность глобализирующейся действительности.

**2.** Фундаментальным в постижении современного универсального мира становится переход в научно-образовательной сфере от *целерациональности* к **ЦЕННОСТНОЙ рациональности**.

Именно *сущностная, ценностная рациональность* (по М. Веберу) и *ценностная конкурентоспособность* в современном глобальном хозяйственном мире становится *определяющим вектором* стратегии реализации императива выживания человечества и коэволюционного развития человека, общества и Природы.

Но такой ориентации в деятельности, такого императива сегодня *совершенно недостаточно*. Еще в середине 50-х годов XX века Кароль Войтыла, в последствии – Папа Римский Иоанн Павел II доказал, что категорический нравственный императив Канта в усложняющемся многомерном мире должен быть заменен *императивом экзистенциальной ответственности*. Исходно внутренний человеческий ценностный «архетип» **Свобода-Ответственность** не просто знаменует развертывание процесса *очеловечивания*, но сегодня становится главным ценностным определителем коридора жизнеспособности, жизнесохранности, возможности будущего бытия, которого, как показал Н.Н. Моисеев, может и не быть.

Поэтому на все 200% прав академик НАНУ Ю. Н. Пахомов в том, что ныне настоятельно необходимо *радикально «переворачивать» понимание современного глобализирующегося мира*: «Людство завжди потребувало актуалізації цінностей способу життя, проте *зараз*, в епоху зростаючої конкурентоспроможності *знань і гостроти проблем екології, ціннісна конкурентоспроможність* по-справжньому стає *імперативом*», ибо « в конечном счете, *дух господствует над материей*»<sup>2</sup> (выделено мной – Г. З.).

**3.** Практическое внедрение в учебный процесс *реального квалитетического подхода* при подготовке бакалавров и магистров по специальности «Международная экономика» позволит задать нарастающий уровень знаний и умений выпускников университетов:

*бакалавр* должен обладать *базовыми* знаниями, понимать основы функционирования международных экономических отношений и уметь практически использовать *имеющиеся алгоритмы* деятельности в сфере международной экономики;

*магистр* должен обладать *специально формируемыми* более обширными и глубинными *концептуально-методологическими* мирохозяйственными знаниями, на основании которых уметь *творчески создавать алгоритмы* в сфере международной экономической деятельности на основании реализации *личных* научно-исследовательских навыков.

**ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫМИ СРЕДСТВАМИ** реализации предложенной *стратегии обновления-углубления деятельности кафедр международной экономики университетов* должны стать:

– обновление структуры и содержания учебной программы и учебных планов подготовки бакалавров и магистров, новое качественное наполнение учебных курсов в направлении выше предложенного мировидения, в том числе следовало бы ввести *новые учебные курсы* «Философия хозяйства», «Стратегическое планирование и прогнозирование хозяйственного развития», «Нравственная экономика», «Ценностная конкурентоспособность национальных экономик», «Инвайронментальный менеджмент», «Трансперсональная психология», «Валеология» и др.

<sup>2</sup> Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів // Економіка України, 2008, № 4. – С. 8, 9.

– развертывание *совместной научно-исследовательской деятельности преподавателей и студентов* кафедры в современном поле международной экономики и мирохозяйственных связей и создание при кафедрах *лаборатории* по изучению проблем международной экономики и мирового хозяйства;

– организация постоянно действующего *методологического междисциплинарного кафедрального семинара* для преподавателей, магистрантов и аспирантов кафедры по проблемам глобализирующегося хозяйства;

– подготовка и издание *коллективом* кафедры *учебника по базовому курсу* для подготовки специалистов по международной экономики;

– приглашение для проведения *мастер-классов* для студентов кафедры ведущих специалистов по международной экономики из других отечественных и зарубежных университетов и научных центров;

– *обновление реальных баз* проведения *профессиональной практики* для студентов;

– подготовка и проведение раз в два года *Международного научного симпозиума* по фундаментальным проблемам развития международной экономики и мирового хозяйства;

– установление *постоянных длительных научно-образовательных международных связей* с университетами, научными центрами, международными корпорациями и пр.

Редколлегия Вестника ***приглашает*** всех заинтересованных мыслящих авторов к обсуждению *проблематики международной экономики* с тем, чтобы в формате становления *постнеклассического человекомерного знания* поразмышлять в поле смыслопоиска во благо хозяйствующего человека.

*Задорожный Г.В.,  
главный редактор*

## РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

---

УДК 378:37.014.54

### ПРО УНІВЕРСУМНЕ ЗНАННЯ ЯК ШЛЯХ ВИХОДУ З КРИЗОВОГО СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

*Колінько О.Г., к. е. н., доцент*

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Сучасний кризовий стан економічної науки вимагає виходу на нові методологічні рівні осмислення господарської реальності. Одним із необхідних і продуктивних підходів щодо нового бачення економіки стає універсумне знання, яке формує постнекласична людинорозмірна наука. Головний вектор посткризового аналізу втілює необхідність розгортання цілісної трипостасної – духовно-біо-соціальної природи людини, коли ціннісно-етичні, духовні цінності становлять основу людської діяльності, а особистість як базовий суб'єкт господарських трансформацій задає форму, зміст і саму назву нової методології постнекласичних людинорозмірних досліджень.

**Ключові слова:** універсумне знання, особистість, цінності, людська діяльність, культура, свідомість, коеволюційний розвиток.

*В майбутньому на основі синтезу інтеграційних підходів  
цілком можливо виникнення підходів універсумно-синергетичних,  
відповідних початку формування нового синергетичного рівня  
космо-прородо-людського співтовариства.*

*В.М. Тарасевич*

Вихід з кризового стану вітчизняної економічної науки потребує кардинального оновлення методологічних засад дослідження економічної сфери, яка покликана забезпечувати насамперед матеріальні умови існування людського суспільства. При цьому вкрай важливо відразу зорієнтуватися в тому, що економіка як людинорозмірний комплекс не може досліджуватися лише суто економічними методами пізнання, а аналіз повинен носити міждисциплінарний характер. Взаємодія наукового і позанаукового знання сьогодні вже є необхідною передумовою цілісної господарської діяльності людини, а тому зовсім недостатньо аналізувати економіку в форматі цільової раціональності, як це робить неокласика. Слід виходити на більш глибокий рівень наукового пізнання – на рівень *ціннісної* чи *сутнісної раціональності*, зміст якої описав М. Вебер. Ціннісна раціональність задає висхідні мотиви і орієнтири людської життєдіяльності як систему духовно-моральнісних цінностей, що дозволяють розгортати людяність процесу *освоєння світу в ім'я та на благо людини*. Такі цінності є тією засадою, на якій потім формуються цілі людського господарювання щодо якісного забезпечення життя і збереження Природи як того оточуючого світу, який «дозволяє» людині виживатися та розвиватися як біологічній істоті. Перехід до формату ціннісної раціональності та економіки як людинорозмірного комплексу не лише стимулювали, але й вкарбували необхідність *нових бачень*, могутніх розмислів-потоків свіжої думки, що закликають вчених-економістів до осмислення *цілісного*

*світоустрою*, у якому економіка є однією із сфер функціонування Універсуму. Це відкриває можливість та необхідність розширення поля економічного дослідження за рахунок введення в нього наростаючих тенденцій не просто глобалізації (у сучасному варіанті – неоліберальної, тієї, що зараз реалізовується в планетарному масштабі моделі нового соціалдарвінізму), а *універсумізації людської діяльності*, універсумізації ролі та місця людини у Всесвіті. Майже півтори десятиріччя тому В.М. Тарасевич досить обґрунтовано писав, що «вже сьогодні відчувається гостра необхідність в *категоріях з широким історико-природно-суспільним контекстом*. Однією із них може бути універсумізація, що виражає в найбільш загальному виді рух універсуму та його якісних складових – космо-природної (неорганічної, органічної, тваринної) і людиножиттєдіяльнісної (економічної, соціальної, духовної, політичної) [15, с. 47]. У цьому сенсі сама проблема глобалізації змінила сам об'єкт сучасного економічного аналізу. Згідно В.М. Тарасевичу, таким об'єктом «є не homo oeconomicus в традиційній економічній системі, а homo universumicus (універсумна людина) і людський універсум» [14, с. 37], а тому і сучасна «шукана базова теорія повинна бути максимальною і співмасштабною універсуму, і прикладеною до його окремих сфер, перш за все економічної» [14, с. 39].

Осмислення універсумної проблематики з погляду сучасної посткризової економічної науки [див.: 16] виводить, перш за все, на фундаментальну проблему *розуміння людської діяльності*, яка знов на початку нового століття стає об'єктом пильної уваги учених-економістів, що звертають свій погляд до сучасного господарства і господарювання. В зв'язку з цим доцільно пригадати, що основоположна праця класика лібералізму Л. фон Мізеса називалась «Людська діяльність: Трактат з економічної теорії» [10]. У самій назві твору автор вказав на роль людської діяльності в економічній науці, а в книзі розкрив фундаментальні риси змісту даного феномену. Хоча в останні два-три десятиліття феномен людської діяльності був відтісненим з переднього плану наукового осмислення, постнекласична людинорозмірна економічна наука повертається до більш глибинного і всебічного змісту людської діяльності, перш у площині розкриття і реалізації духовно-біосоціальної природи людини.

У такому форматі сам зміст діяльності незмінно співвідноситься з роллю людини в світі, Універсумі, а головним питанням, що потребує нового обговорення, стало питання про структуру діяльності та її, по можливості, цілеспрямованої зміни для вдосконалення поля або формату самореалізації та самоудосконалення людини. Це свідчить про те, що для подальшого осмислення потрібно задіяти метафізику, через застосування якої більш чітко фокусуються саме духовної та соціальної іпостасей природи людини.

Найбільш загальним визначенням людської діяльності, на наш погляд, може стати поняття, обґрунтоване Е.Г. Юдіним, згідно якому під нею розуміється *доцільна зміна і перетворення світу на основі освоєння і розвитку наявних форм культури* [18, с. 266]. Якщо раніше таке визначення не могло бути прийнято економістами через їх «кругову оборону своєї економічної висотки», то тепер, багато в чому завдяки відновленій і значно розвиненій, а здебільшого й зановоствореним Ю.М. Осіповим теорії та філософії господарства, це визначення стає одним з фундаментальних в економічній теорії, яка вже вимушена самим розвитком науки, її переходом в постнекласичну стадію розуміти і досліджувати економічне як *складову* всієї сфери життєдіяльності людини – культури. Остання і є основоположною сферою життєдіяльності людини, де віднаходяться та створюються сенси. Культура синонімічна творчості щодо якісного перетворення навколишнього середовища і людиною самої себе, що насправді виявляється в послідовній низці інновацій по відношенню до первинного для даної людини стану.

У цьому плані виникають є три важливих моменти, на яких слід акцентувати увагу з перших азів вивчення економічної науки і людської діяльності як феноменів, покликаних відобразити в науці та світогляді *цілісність* життя людини. *По-перше*, визначаючи і задаючи висхідні координати наукового аналізу діяльності людини, слід представляти *культуру* як *поле розгортання всіх господарських процесів* і явищ, пов'язаних саме з ідеями, рішеннями та

діями людини. «Не забуватимемо, що культура включає не тільки одні культи, храми, книги, витвори мистецтва, начиння, знаряддя праці, але і вдачі, норми, установлення, цінності, ідеології, манери поведінки, а також сам суспільний устрій, державний порядок, право, політику і т. д. Культура – це все, створюване людиною, – матеріальне і ідеальне, реальне та ірреальне, видиме і невидиме, віртуальне і втілене. Культура безпосередньо пов'язана з господарством – і як результат, і як початок, і як спосіб, і як засіб. Господарство і культура нерозривні» [11, с. 180].

У цьому плані культура співпадає з господарством, а «господарювати – це мислити, думати, ухвалювати рішення. А мислячи, діяти. Нічого бездумного, хай поганого і парадоксального, хай патологічного, в господарюванні немає. Господарювання – дія обдуманна». «*Господарюючий суб'єкт творить світ на свій розсуд*» [11, с. 80]. І ось тут з'являється розуміння *другого моменту*: того, що в нашій науковій і освітній діяльності замовчувалося або відтіснялося на задній план десятиліттями: саме **роль свідомості людини** в її господарюванні. Реальність така, що «вимога свідомої реалізації життя виставляє і вимогу *реалізації самої свідомості*, що вже дуже і дуже цікаво. Господарювати – реалізовувати свідомо життя, а відповідно реалізовувати саму свідомість. Реалізація з свідомістю необхідно доповнюється реалізацією *свідомості*. Виходить, що господарство – функція від свідомості та функція знання, що так чи інакше означає якусь *еманацію свідомості* – як дійства-процесу, так і підсумку. Господарство – свідомість, що реалізовується і реалізована. Ми можемо достатньо упевнено стверджувати, що господарство є *продукт свідомості*. В той же час ми не можемо пройти мимо того твердження, що і свідомість є по суті своєрідне господарство – як процес-дійство і як підсумок, тобто і продукт *господарства*» [11, с. 212]. Саме через нове осмислення ролі свідомості в людській діяльності сучасна наука може розробити нову картину реальності, яка не вкладається в рамки механіко-матеріалістичного світогляду, який занадто викривлює розуміння світу, Універсуму. Нова картина реальності повинна не зводиться лише до матерії, простору і часу, але уже виходить з того, що саме свідомість є більш ґрунтовною, фундаментальною засадою буття, а тим самим така картина повинна сприяти більш всебічному і цілісному відображенню самої реальності [див.: 5].

*Третім моментом*, важливим як з світоглядної, так і з наукової точки зору, є розуміння того, що облік перших двох моментів виводить наше мислення на *абсолютно новий* рівень, котрий представляє *господарство як космічне явище*, в якому і світ – космос, і людина – космос, а, отже, і свідомість і знання людське також повинні сприйматися як явища космічні. Ось тут і відбувається стикування економічного знання із знанням універсумним, поза яким саме економічне знання як таке представляється всього лише уламком розбитого скла пізнання. І цей «уламок», претендуючи на цілісність, все більше *знищує людське*, а ще більше – *людяне* в самій людині: «людина перестає бути істотою натхненною, вона все більш стає лише сукупністю *цифр*» [11, с. 317]. На авансцену витягується, виштовхується, виставляється *однобока функціональність* людини, її підкореність матеріально-грошовому багатству, що перетворює людину на *засіб* для виробництва такого ж багатства, насамперед прибутку. Натхненність тут не *потрібна*: вона стає все більш шкідливою і з нею сама *постлюдина* починає вести непримиренну боротьбу. Господарство як космос створений і той, що творить, і людина, котра господарює задля створення свого більш вдосконаленого і щасливого світу, стали не потрібні сучасній неокласичній, поверхнево-віртуальній і украй заматематизованій економічній науці. Вони виявилися *надмірними* для неї. Сама *людина* з своєю реальною діяльністю *винесена за предметне поле* неокласичної економічної науки. Глибинні закони і закономірності людської діяльності як цілісного феномена більш не цікавлять більшість сучасних економістів. Головний інтерес тут зміщений у бік техніки-технології, того штучного світу, де людина все більше відтісняється на його окраїну.

Тим часом, економічна наука може подолати свій кризовий стан, лише знов повернувшись до дослідження істинно людської діяльності, але на якісно новій основі розуміння її *цілісного, універсумного* характеру. Л. фон Мізес в своєму визначенні досить

емко і глибоко розкрив таке розуміння: «людська діяльність – суть цілеспрямована поведінка. Можна сказати й інакше: діяльність суть *воля*, приведена в рух і трансформована в силу; прагнення до мети; *осмислена* реакція суб'єкта на роздратування і умови середовища; *свідоме пристосування людини до стану Всесвіту*, який визначає її життя» [10, с. 14] (виділено нами – О. К.). Головна біда вже пройденого у ХХ столітті періоду розвитку економічної науки полягала в тому, що вона *розділила, жорстко відокремила* дві сторони діяльності – цілераціональну і ціннісну раціональну та концентрувалася тільки на першій. Проте соціальні катаклізми та кризи кінця минулого і початку нинішнього століття обернулися бідами планетарного масштабу, а їх оцінка вимушує по-новому осмислити корінні зміни реальності як наслідок людського дійства. «Якщо раніше було досить того, що діяльність здійснювалася як цілеспрямовані дії, то в останні десятиліття *поле цілепокладання* (дякуючи, у тому числі й ліберальній теорії) *звужилося* і звелось в основному до отримання прибутку будь-якими засобами. Відповідно і діяльність стала носити більш *однобокий* характер. З неї штучно *прибрали ціннісний аспект*, а технічний підняли на недосяжну висоту» [7, с. 146]. Цим самим розвернули вектор майбутнього існування в сторону небуття, коли головним питанням зараз стало: «Бути чи не бути... людству?» (М.М. Моїсеєв).

Якщо застосувати наведені положення до визначення ролі людини в сучасному суспільному виробництві, то можна вказати на дві складових зміни соціально-економічного статусу людини в ході технічного прогресу. Перша складова фіксує більш поверхневу тенденцію таких змін, яка знаходить віддзеркалення в самих термінах, що характеризують *функціональну* роль людини; друга зосереджує увагу на глибинно-змістовнішій, більш *фундаментальній* характеристиці мети самої людської діяльності. При цьому така фундаментальність зумовлюється саме цінностями життєспасіння і життєтворчості.

У первісному суспільстві людина була зв'язана родоплемінними відносинами і як окрема самостійна фізична істота вона цілком залежала від соціального цілого – роду, племені. «Суб'єкт рішень і дій тут – колектив. Це доособистісний, докультурний стан, коли індивід характеризується як дикун, варвар, людина традиції в буквальному розумінні слова» [9, с. 60].

Потім, починаючи з Осьового часу<sup>1</sup>, людина формується як особа, яка *сама* визначає характер і зміст своєї поведінки. Відмітною характеристикою особи стає наявність суперечливо-напруженого внутрішнього світу – душі та її прагнення до вищого – духу. «Переживаючи моральні колізії, витримуючи або не витримуючи зіткнення різних мотивів, особа виробляє самостійне, відповідальне перед собою відношення до навколишнього світу. Разом із здатністю об'єктивного віддзеркалення реальності, її зміни відповідно до заданої мети, ця людина емоційна, любить і ненавидить, пристрасна, оцінює все з погляду добра і зла, витрачає час на спілкування і споглядання. Користь для неї, як говорив Гьоте, лише частина того, що має значення» [9, с. 60].

Розвиток науки і техніки, становлення *техносу* призводить до того, що «людина як суб'єкт життя все частіше виступає як «агент діяльності» – Актор... Більша частина відносин між людьми опосередковується речами, точніше їх загальним еквівалентом – грошима. Душа для актора стає тим, що заважає успіху, бо не знаходячи підтримки в реальності, вона ввергає його в хворобливий стан. Невідчужена, «переживаюча», безпосередня людина витісняється на узбіччя соціуму. Життєдіяльність редукується просто до діяльності, духовність до ментальності, а поняття щастя замінюється поняттям комфорту і добробуту» [9, с. 60-61]. Поява аморальної, айдеологічної людини – актора означає «кінець культурної, духовної людини, кінець особи у власному сенсі слова, її перетворення в обачливого діяча і маніпулятора іншими людьми» [9, с. 62].

Перемога техносу перетворює людину з *суб'єкта* діяльності в її *чинник* – «людський чинник», про який стали багато писати в другій половині ХХ століття. «Основна відмінність

<sup>1</sup> Значення Осьового часу в історії людства полягає в тому, що, за словами О.С. Панаріна, він відкрив «людину в її універсальній духовній суті» [12, с. 541].



людини-чинника від особи і актора в тому, що він втрачає самостійність. Він фрагментується, «розмазується» по системі. Ініціатива і остаточне рішення питань в його взаємодії із зовнішнім середовищем і одного з одним переходять до техніки і технології» [9, с. 62]. Відбувається остаточний розпад, розрив цілісності людини. Дисгармонія і напружена суперечність між тілом і духом стає не властивою людині-чиннику, її вже мало цікавить і проблема своєї ідентичності саме як людини. В нормальному суспільстві «людину, що втратила свою ідентичність, якнайскоріше направляють до психіатра» [13, с. 446], а оскільки у сучасному постмодерновому суспільстві втрата людьми ідентичності стає масовим явищем, то й назвати його нормальним або людським можна лише досить умовно.

Неоліберальна глобалізація з її акцентом на першість інформації і комп'ютерних технологій, які багатьма авторами розглядаються як основи сьогodнішнього життя, замикають круг і перетворюють людину на напівживу, напівфункціональну, роботоподібну, штучну, якій вже і назву нову придумали: *гомутер* (гомо+комп'ютер).

В цілому ж такий процес можна вважати *інволюційним*, таким, що замість розгортати універсумну природи людини, він сприяє *наростанню розлюднення*, що наносить шкоду не тільки самій людині, але й Природі. Такий за великим рахунком інволюційний стан людства, що загрожує самому його існуванню, не може спантеличувати істинних вчених і мислячих людей. Пошук шляху виходу з дороги в небуття пов'язаний з усвідомленням того поворотного пункту, в якому людина почала перетворюватися на постлюдину. Тут не можна не погодитися з В.О. Кутирьовим, що «подібно до смерті індивіда смерть людини як родової істоти не миттєвий акт, це процес, закладений в самому житті та на певному етапі розвитку починаючий домінувати над зростанням. В русі історії по лінії: дикун – варвар – особистість – актор – чинник, піком зрілості людини правомірно вважати її стан як особистості. Він посередині, між світом природно-соціальним – живим, і технікою – світом соціально-штучним. Науково-технічна революція ХІХ століття, що розірвала пуповину зв'язку людини з природою, була початком «хвороби до смерті» (С. Кьєркегор) особистості» [9, с. 64]. Тому повернення людини в стадію своєї зрілості – особистості, але на засадах накопиченого людською культурою (у протилежність культурі технічній) досвіду, стає сьогodнішнім імперативом виживання людства. При цьому слід чітко усвідомлювати, що особистість в своєму мисленні та діяльності керується розгортанням глибинним істинно людським «архетипом» *свободи-відповідальності* [див.: 6]. Якщо ж ці «сторони» розриваються, ігнорується відповідальність, то віковична заданість людини, її призначення як подоба Бога не сприймається індивідуальною свідомістю, паплюжиться *духовно-біо-соціальна* природа людини, знищується її гідність, настає її процес деградації як розриву цілісності Універсуму.

Зараз можна стверджувати, що на планеті існують «дві людини», «дві раси»: стара – люди культури, люди-особистості, і нова – людина роботоподібна (*homo futurus*). «У наступаючому ХХІ столітті суперечність між культурно-історичною і техногенною людиною стане, по-видимому, визначальним чинником розвитку Землі. Люди культури повинні бути готові до своєрідного «повстання роботоподібних», ідейні натхненники яких демонструють людську активність, що посилюється. Вони прагнуть дискредитувати цінності живого життя, оголошуючи їх носіїв фундаменталістами, інтегрістами, етноцентристами, екоекстремістами і т. п. Лайливими починають бути слова гуманізм, істина, добро» [8, с. 68-69]. Але без домінування в суспільному виробництві людини-*особистості* рух до прірви небуття тільки прискорюється. Тому саме цим зумовлюється, що в процесі методологічного оновлення економічної науки на зміну методології індивідуалізму повинна прийти *методологія особистісності*, де *духовна іпостась* природи людини є *визначальною*, де *людяність* повинна не лише усвідомлюватися, але й *практично реалізовуватися* у всіх явищах-процесах саморозвитку людинорозмірних комплексів.

Однією з головних причин сучасної кризи економічної науки стало те, що ця наука начисто відокремилася від інших людино- та суспільствознавчих наук, сформувала замкнену в самій собі сферу, тобто обмежилися суто економічними установками і дослідженнями. Проте в кінці ХХ – на початку ХХІ століття «взаємозв'язки економіки з іншими сферами

універсуму і людської життєдіяльності настільки ускладнилася, а її залежність від їх змін наскільки зросла, що вона уже не може бути адекватно пізнаною самою себе, з залученням лише економічного інструментарію. Більше того – у економіці все активніше діє не homo economicus, і навіть уже не лише людина-особистість як ансамбль суспільних відносин, за К. Марксом, а громадянин універсуму, космо-планетарно-суспільна істота, яка обіймає універсумні процеси своєю тотальністю і кожною своєю складовою. Отже, хоча наукове пізнання й стає все більш розвиненим, гетерогенним і міждисциплінарним, воно не здатне адекватно описати прогресуючу універсумізацію людини і суспільства навіть в економічному контексті» [15, с. 52].

Друга, фундаментальна складова, частково вже розглянута, але все таки її слід виділити особливо. Йдеться про *ціннісно-етичну, духовну основу людської діяльності*<sup>2</sup>, або, кажучи словами М. Вебера, про *сутнісну* раціональність, яка визначає формальну целераціональність. Насаджуваний повсюдно ринковий фундаменталізм як ідеологія глобалізму початку нового століття знов відводить людині роль *чинника* зростання капіталу і прибутку. *Економізм* починає *панувати* не тільки в економіці, але і у *всіх* інших сферах життєдіяльності людини. У економізмі виявляється не економіка як така, а «дух економіки, її провідне і надихаюче начало. Дух цей завжди сидить в економіці, але особливу значущість він отримує з капіталом, його перемогою. Тоді він починає розповсюджуватися на все життя людини, на весь простір її буття, на всю цивілізацію. Економіка опановує людиною і її життям, її буттям, – і заявляє про себе економізм. Все навколо підкоряється економічному началу, все його обслуговує, все його найбільш любить. Панування економічного начала і загальна до нього любов – це і є економізм» [11, с. 184]. Страшною є не сама по собі економіка як особлива форма господарства, бо економити, знижувати витрати – властивість господарства. Перетворення ж економізму в пануючу в суспільстві ідеологію украй негативно чревате для існування самого людського суспільства. Загальне панування капіталу не тільки спотворює нормальні взаємини між людьми, перетворюючи жорстку конкуренцію на пануючий тип «взаємо»дії людей, але і виганяє з сфери спілкування людяність, зневажаючи моральність, завдяки якій з тваринного світу виділився рід людський. «Капітал собі все підпорядковує. Все! І перш за все, мораль, точніше, моральність, замінену мораллю, бо мораль – куди як слабкіша і гнучкіша за моральність, бо моральність від Бога, а мораль – від людини. Так от і цю саму людську мораль капітал собі й підпорядковує, перетворюючи її на мораль буржуазну, коли красти бублик з прилавка недобре і підкарно, а грабувати цілі народи і континенти цілком допустимо і навіть заохочувано» [11, с. 184].

Тому сьогодні зведення наукового пошуку лише до прикладного, інструментального рівня, занурюючись зокрема у вторинні, похідні сенси діяльності, є абсолютно недостатнім. Увага сучасних дослідників повинна концентруватися на тому, що в умовах глобального світу в людській діяльності актуалізується, стрімко зростає роль *моральності, духовних цінностей*, культури, соціокультурних чинників. Це означає, що наскільки б не були важливі окремі техніко-економічні показники, економічна ефективність, потрібно розуміти, що все ж таки їх роль *вторинна*, якщо піклуватися про збереження і розвиток людського суспільства. Слід погодитися з тим, що «сучасна людська діяльність в багатьох своїх аспектах штучно суперечить людській природі, а тому її гуманізація стає одним з найважливіших змістовно-сміслових імперативів в умовах виживання людства, переходу до коеволюційного розвитку суспільства і природи. Виходячи з цього, необхідно міняти характер людської діяльності: з

<sup>2</sup> Див. детальніше: Колінько О.Г. Духовно-творча діяльність людини як основа сучасного господарського розвитку. – Харків: Видавництво ТОВ «Друкарня Мадрид», 2013; Духовно-культурні чинники соціоекономічної динаміки. – Харків: Точка, 2013; Задорожний Г.В., Кацуба А.В. Глобалізуємує знаниеємное хозяйство: проблемы ренты и квазиаренты. – Харьков: Точка, 2013; Задорожний Г.В., Колінько О.Г., Манжура О.В. Інтелектуальна власність. Методологічні засади осмислення навчального курсу. Посібник для магістрантів. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014.

цілераціонального він повинен стати цінніснораціональним, коли духовно-етична складова визнається не однією з складових, а стає пріоритетом, імперативом *діяльності*» [7, с. 151].

Знову ж таки тут виникає надзвичайно актуальне зараз запитання: чи може бути така цільова діяльність досліджена тільки з погляду економічного підходу? В рамках економіксу відповідь буде позитивною. Проте вона не може бути задовільною з погляду того, хто реально діє, а ширше – господарюючої людини з цілісним світоглядом, розумінням значення універсумних зв'язків, ролі духовності у людському розвитку (див. таблицю 1).

Таблиця 1.

**Структура модернізації економічної політики в аспекті  
ціле- і ціннісної раціональності<sup>3</sup>**

<b>Основні параметри сучасних викликів</b>	<b>Ті, що реалізуються в рамках неолібералізму</b>	<b>При реалізації ціннісного підходу</b>
Цілі економічної політики	Реформа заради реформ (інституційне цілепокладання), тіньові цілі	Ціннісне цілепокладання (моральнісна економіка)
Інституції, функції, інструменти держуправління	Дефіцитні	Свідомо цілеорганізована система
Мотиви і стимули приватного сектора	Егоїзм і страх	Свідомий баланс інтересів: людина+бізнес, суспільство, держава
Нормативно-правове забезпечення	Дефіцит і еклектика, копіювання зовнішніх зразків	Свідомо задана ціннісно спрямована організація нормативно-правових актів і оперативно-управлінських рішень
Базові документи економічного розвитку	Здебільшого відсутні на рівні суспільства	Економічна національна доктрина + пакет нормативно-правових рішень
Фінансові ресурси	Монетаристськи організований дефіцит	Національно-доступні інвестиційні ресурси
Суспільно-політична підтримка	Нестійка і нетривала	Сильна і довготривала на основі задоволення базових потреб розвитку

Це дійсно так, бо людська діяльність визначається цілісністю самої людини як не просто біосоціальної, а *духовно-тілесної* істоти. Тому і *самореалізація* людини визначається перш за все тими *духовними цінностями*, які знаходять свою основу в початкових етичних імперативах, самодостатніх і непіддатливих точному науковому визначенню. Вони формуються в процесі людської соціалізації, закріплюються системою освіти і виховання.

Якщо розвинені країни велику увагу приділяють проблемам збереження фізичного, тілесного здоров'я свого населення, то про духовний стан вони проявляють набагато менше турботи. В основному в таких країнах розвиваються психоаналіз і психотерапія, які можуть лише на короткий час, як вказують експерти, допомагати при психологічних розладах, стресах. При цьому глибинні рівні свідомості, які співвідносяться з духовними цінностями, архетипами, їх формуванням та реалізацією, залишаються поза увагою психотерапевтів.

Зрозуміло, що в важливо підтримувати тілесне здоров'я людини, бо, як то кажуть, в здоровому тілі – здоровий дух. Проте держава і суспільство мають більш адресно піклуватися про духовно-моральнісний стан людей, створювати належні умови для його відтворення та підтримання на належному рівні.

<sup>3</sup> Розроблена автором на основі [4, с. 26].

В Україні проблеми як тілесного, так і духовного здоров'я нації є надзвичайно гострими. Тому в нашій країні першорядного значення набуває як розвиток сфери культури і освіти, так і проблема забезпечення здоров'я населення. Культура і медицина серед всіх сфер людської діяльності сьогодні повинні займати особливе, чільне місце. Це визначається тим, що сфера культури і освіти формує всебічно розвинену особистість, а медицина покликана забезпечувати нормальну життєдіяльність індивідів, яка неможлива без оптимальної працездатності, соціальної та економічної активності, максимальної тривалості життя. Медицина усуває патологію людського організму, відтворює і покращує здоров'я індивіда. Більше того, вона створює фізичні умови для його соціальної і економічної самореалізації.

В Україні, яка переживає глибоку системну кризу, істотних зрушень у сфері охорони здоров'я не відбувається, що є одним з серйозних чинників депопуляції населення, темпи якої, за даними професора Г.Л. Апанасенко, зростають з кожним роком і становлять 1% на рік [1, с. 22]. Також досить тривожним є те, що в Україні смертність осіб працездатного віку вища у 4-6 разів, чим у розвинених країнах [3, с. 21]. Якщо за перші 17 років незалежності вимерло 5,8 млн. українців, то до 2050 року вимре ще 20 млн. [2, с. 24]. Це говорить не лише про неможливість повної реалізації потенціалу людини у сфері її суспільної діяльності, але й про невпинне вимирання української нації. При цьому слід акцентувати увагу, що причинами цього процесу є не лише стан сфери охорони здоров'я, але й ті цінності та соціально-культурні механізми, які сформувалися в українському суспільстві в роки незалежності, коли більшість цивілізаційних здобутків була відкинена заради збагачення окремих людей, відбулося нав'язування атмосфери вседозволеності та соціальної безвідповідальності під гаслами переходу до вільної ринкової економіки, якій на відкуп віддали й усі інші сфери суспільства.

Дія, діяльність – це не просто віддання переваги. Людина демонструє перевагу у тому числі і в ситуаціях, коли події є неминучими або вважаються такими. Так, людина може віддавати перевагу сонцю перед дощем і бажати, щоб сонце розігнало хмари. Бажаючи і сподіваючись, вона активно не втручається в хід подій і формування власної долі. Але діючи людина вибирає, визначає і намагається досягти цілей. З двох речей, які не можна одержати одночасно, вона вибирає одну і відмовляється від іншої. Тому дія має на увазі і ухвалення, і відмову, які по-різному сприяють розвитку і самої людини, тому, що вона підноситься в своїй діяльності, реалізуючи свій потенціал на благо собі та суспільству, або опускається до тваринного стану, піклуючись тільки про саму себе, ставлячи свої корисливі егоїстичні інтереси главою кута своєї діяльності. Тому, як саме поступить людина, що вона вважатиме за краще вибрати, сприяє безліч чинників. Визначальними ж повинні бути етичні цінності як істинно людські засади господарської діяльності людини.

Підхід до трактування універсальної людської діяльності та ролі людини в сучасному світі, суспільному виробництві як до чогось сьогодні нецікавого і навіть незначного повинен відійти в історію. Це обумовлено тим, що ніщо в світі не відбувається поза свідомістю та діями людини. Звичайно, зміни, що викликаються людською діяльністю, незначні порівняно з дією великих космічних сил. З погляду вічності і нескінченного Всесвіту людина – нескінченно мала піщинка, але і ця піщинка, діючи, викликає громи у Всесвіті. Завжди слід пам'ятати про це і старатися не порушувати гармонії Всесвіту своєю дією. Тим більше в нинішній надто складній і небезпечній кризовій ситуації, коли мова йде про виживання людства.

У цих умовах вже недостатньо розглядати людину як економічного агента чи просто чинника виробництва прибутку. Звісно, що такий підхід до статусу людини вельми вигідний як економічній науці, так і тим прихильникам фінансової влади, для яких особисте збагачення постає надзавданням, на тлі якого усі інші проблеми стають побічними, такими, що не заслуговують на увагу. Проте так вважає меншість, яка сконцентрувала у себе економічну владу і прагне до її безмежного використання. Більшість же жителів планети прагне до нормального життя, не ставлячи отримання прибутку на перше місце у своїх мотивах та інтересах. Забезпечити нормальне життя для більшості може лише суб'єкт

господарювання, який має цілісне розуміння Універсуму та у своїх господарських діях спирається саме на таке світосприйняття. Тобто зараз проблема зміщується з поняття жорсткої, спрямованої на отримання прибутку, економіки на господарство, в якому сама економіка є однією із функцій перетворення світу заради гармонійного його розвитку, спрямованого на забезпечення високого рівня життя і розвитку людини як такої.

Мова йде, перш за все про *коеволюційний* розвиток людини, суспільства і природи. Саме такий розвиток є гармонійним, коли, з одного боку, сторони не наносять шкоди одне іншому, а з іншого боку, забезпечує таке виробництво, щоб нинішнє покоління людей жило у достатку, але щоб така можливість була і у прийдешніх поколінь. Можливим це стане тоді, коли *людина*, як вказував П. Тейяр де Шарден, стане *центром перспективи* і *центром конструювання універсуму*, буде орієнтуватися у своїх рішеннях і діях не максимізацією прибутку за будь-яких умов, а втілювати духовно-моральнісні цінності у виробничому процесі, тобто сприйматиме життя як цілісний процес господарювання заради розвитку і реалізації в цьому розвитку самої себе, своєї трипостасевої духовно-біо-соціальної природи.

Теза про духовно-біо-соціальну природу людини та необхідність її широкого використання у соціоекономічних дослідженнях сприймається все більшим числом вчених. Разом з тим цей аспект аналізу стає актуальним саме у форматі постнекласичної науки, бо вивчення людинорозмірних комплексів зараз знаходиться лише у стані початкового цілісного осмислення. У цьому плані, на нашу думку, могутній та досить серйозний методологічний імпульс несуть останні наукові розробки В.М. Тарасевича, присвячені впливу свідомості та підсвідомості на соціальну природу людини і суспільний порядок. Широке використання наукових наробок *геноміки* (ген, генотип, генетичний код як «запис» біологічної спадкової інформації-програми) і *меметики* (мем – одиниця збереження і розповсюдження елементів культури; мемплекси – релігійні догмати, ідеологічні доктрини та ін.) дозволило вийти на нові проблеми дослідження *людини як мікроуніверсуму* і ввести у науковий обіг поняття *унів* як синтезу генів та мемів, як «першоатомів» людини-універсуму, що відповідають за збереження, реплікацію і еволюцію не суто біологічного і не суто суспільного, а *суто людського* у людині-універсумі. У людському *унотипі* як понадскладній системі вкарбований, «вбудований» *унетичний код* – система запису спадкової інформації про суто людяне у людині [16, с. 76].

Ця гіпотеза немов би підсумовує результати накопиченого сьогодні у людино- і суспільствознавстві, відкриває зовсім інше, нове розуміння людини та її діяльності, дозволяє у новому ракурсі уявляти більш глибинний рівень розуміння господарства, уточнити механізми надбіологічної спадковості. Разом з тим таке розуміння внутрішньої природи людини, яка своєю діяльністю змінює, творить світ, звертає увагу на *надважливість* дослідження *мемів та унів* саме як механізмів наслідування культурно-ціннісної, людяної основи процесу життєдіяльності людини. Універсумне знання, яке почало активно розвиватися в останнє десятиріччя, повинне стати не просто органічною складовою, а насамперед фундаментальною засадою сучасного світобачення і формування світогляду, особливо у молодого покоління. Його загальне значення визначається тим, що «сучасна універсумізація – це не лише коеволуція природи і суспільства, за М. Моїсеєвим, чи ноосферизація, за В. Вернадським, але й формування нового відносно відокремленого і самостійного синергетичного рівня космо-природно-людської спільноти з її власними засадами, рушійними силами, закономірностями руху та регулювання, що сприяє зростанню впливу на натуральну і штучну природу, усі складові людської життєдіяльності» [15, с. 48]. Без такого знання навряд чи можна говорити про те, що економічна зможе вийти з кризового стану і буде в змозі виконувати благосну функцію забезпечення життєдіяльності людини-особистості.

## Література.

1. Апанасенко Г.Л. Как сохранить славянскую популяцию? / Г.Л. Апанасенко // *Новости медицины и фармации*, 2007, № 10. – С. 22.
2. Голяченко О.М. Историчні, соціально-медичні та морально-етичні причини вимирання української нації / О.М. Голяченко // *Новости медицины и фармации*, 2009, № 5. – С. 24.
3. Голяченко О.М. Чому вимирає українська людність / О.М. Голяченко, Г.О. Слабкий, І.Ю. Андріївський, А.І. Побережний, О.Ф. Гаврилук, О.В. Олексієнко // *Новости медицины и фармации*, 2008, № 9. – С. 21.
4. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике. В 5 т. Т. 1. – М.: Научный эксперт, 2008. – 840 с.
5. Гроф С. Революция сознания: Трансатлантический диалог / Гроф С., Ласло Э., Рассел П. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2004. – 248 с.
6. Задорожный Г.В., Колинько О.Г. Личностный архетип «свобода-ответственность» как истинное основание хозяйства и исток спасения человечества в XXI веке // *Социальная экономика*, 2013, № 2-3. – С. 7-26.
7. Задорожный Г.В. Человеческая деятельность как источник хозяйственного развития / Г.В. Задорожный, И.В. Колупаева // *Социальная экономика*, 2005, № 1-2. – С. 144-151.
8. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. Под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. – М.: МШПИ, 2002. – 320 с.
9. Кутырев В.А. Культура и технология: борьба миров / В.А. Кутырев – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 240 с.
10. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. / Людвиг фон Мизес - М.: ОАО "НПО "Экономика", 2000. – 878 с.
11. Осипов Ю.М. Философия хозяйства. В двух книгах. / Ю.М. Осипов – М.: Юрист, 2001. – 624 с.
12. Панарин А.С. Стратегическая нестабильность в XXI веке / А.С. Панарин – М.: Алгоритм, 2003. – 560 с.
13. Поляков Ю.М. Россия в откате. / Ю.М. Поляков – М.: ООО «Изд-во РОСМЭН-ПРЕС», 2004. – 478 с.
14. Тарасевич В.Н. Институциональная теория: методологические поиски и необходимые гипотезы / В.Н. Тарасевич // *Постсоветский институционализм*. – Донецк: «Каштан», 2005. – С. 32-48.
15. Тарасевич В.Н. К стратегии универсумизации экономических преобразований / В.Н. Тарасевич // *Экономика Украины*, 2000, № 11. – С. 46-53.
16. Тарасевич В.Н. О триединой субстанции и тайне институтов / В.Н. Тарасевич // *Наукові праці Донецького національного технічного університету*. Серія: економічна. Випуск 40-2. – Донецьк, ДонНТУ, 2011. – С. 74-77.
17. Тарасевич В.Н. Экуника: гипотезы и опыты / В.Н. Тарасевич – М.: ТЕИС, 2008. – 565 с.
18. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности / Э.Г. Юдин - М.: Мысль, 1975. – 424 с.

## ОБ УНИВЕРСУМНОМ ЗНАНИИ КАК ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Колинько О.Г., к. э. н., доцент  
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Современное кризисное состояние экономической науки требует выхода на новые методологические уровни осмысления хозяйственной реальности. Одним из необходимых и производительных подходов к новому видению экономики становится универсумное знание,

которое формирует постнеклассическая человекоразмерная наука. Главный вектор посткризисного анализа воплощает необходимость развертывания целостной триипостасной – духовно-био-социальной природы человека, когда ценностно-этические, духовные ценности составляют основу человеческой деятельности, а личность как базовый субъект хозяйственных трансформаций задает форму, содержание и само название новой методологии постнеклассических человекоразмерных исследований.

**Ключевые слова:** универсумное знание, личность, ценности, человеческая деятельность, культура, сознание, коэволюционное развитие.

Поступила в редколлегию 25.03.2014 г.

## Глобальные корпорации: экономическая власть и влияние на мировую экономику

*Мирясов Ю.А., к. э. н., доцент*

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина*

В статье анализируется роль глобальных корпораций в мировом развитии, рассматриваются вопросы, связанные с экономической властью крупного бизнеса. Сделана оценка степени устойчивости и размеров фирмы, определяющих потенциал ее экономической власти.

**Ключевые слова:** глобальные корпорации, экономическая власть, политическая власть, устойчивость компании.

**Постановка проблемы.** В современной экономической литературе существует немало примеров, ставших уже отчасти классическими, того, как фирмы занимали лидирующие позиции на рынке, как умелое сочетание удачно выбранной стратегии развития, менеджмента обеспечивало фирме долговременное лидерство по сравнению с конкурентами и вело к долговременному устойчивому положению на рынке. Хрестоматийными примерами этого служат выход на рынки таких фирм как «Сони», «Ю. С. экс», «Филип Моррис», «Apple», «Тиссен» и многих других. Говоря об устойчивости фирмы, которая способствует ее долговременному лидерству, следует отметить, что она неразрывно связана с вопросами рыночной власти. Умение вовремя прочувствовать и встроиться в рыночную конъюнктуру, выбрать для себя соответствующие сегменты рынка – это только начальный этап завоевания лидерских позиций. А способность подавления возникающих угроз со стороны реально существующих или потенциальных конкурентов, и даже определения тенденций изменения рыночной конъюнктуры непосредственно связана с рыночной властью, которой может обладать фирма, «подстраивая» рынок под себя. Однако сразу же возникают вопросы, почему и каким образом формируется доминирующее положение тех или иных фирм, стечение ли это случайных обстоятельств или существуют «рецепты» рыночной власти, в конце концов – насколько устойчивы позиции таких фирм в долговременном аспекте. Немаловажным будет отметить также, что говоря о рыночной власти фирмы на рынке, в первую очередь приходится говорить о крупном корпоративном бизнесе, ибо крупные «киты», существующие на рынке – это именно огромные корпорации. Многие из них вырастают из малого и среднего бизнеса и перерастают его. Очевидно, что на «этажах» малого и среднего бизнеса говорить о сколь-нибудь существенных проявлениях рыночного доминирования и рыночной власти не приходится – на этих этажах власть рассеяна и концентрируется она именно на уровне крупных корпораций, для которого наиболее применим термин, несколько истертый идеологическими догмами – капитализм. Капитализм существует и это непреложный факт, но для обычного человека в современном развитом обществе он неощутим. Власть капитала начинается там, где единицами измерения служат не тысячи и даже не сотни тысяч долларов, евро, гривен и т.д. Капитализм существует там, где единицами измерения являются десятки сотен миллионов и миллиардов денежных единиц. Но этот уровень капитала находится вне понимания обычного человека. Это уровень крупного и сверхкрупного бизнеса.

**Целью исследования** является определение показателей, которые могут свидетельствовать о наличии экономической власти у наиболее крупных фирм и их возможности влияния на рынок.



**Анализ публикаций.** В отечественной литературе проблемы устойчивости и доминирования фирм практически не исследовались и это вполне объяснимо – отечественный бизнес развивается не такой большой срок по мировым меркам, чтобы можно было проводить хоть сколько-нибудь внятный экономический анализ доминирования и рыночной власти. Вместе с тем существуют определенный круг исследований по этой проблеме в странах, где рыночная экономика существует уже не одно столетие и статистический материал позволяет сформировать верифицируемые данные по этим вопросам. На них в большинстве своем мы и будем ссылаться.

**Изложение основного материала.** Фирма является открытой развивающейся системой, а значит, стремится к устойчивости. Устойчивость – свойство системы находиться в состоянии равновесия или функционировать в допустимых пределах, что позволяет сохранить основные ее характеристики в неизменном виде в течение определенного времени. Средством достижения устойчивого состояния системы при изменяющихся условиях ее функционирования является своевременная адаптивность к новым условиям. В ситуации, когда фирма находится в конкурентной среде, на нее растет давление извне, увеличивается неопределенность и риск. Фирма должна двигаться, искать пути повышения своей конкурентоспособности, отсюда – еще больший риск. Одни фирмы в результате принятия этого риска добиваются большего успеха, увеличивают масштабы производства, долю рынка и как следствие, растет величина их рыночной власти. Проявлением рыночной власти становится доминирование фирм на рынке. В большинстве современных отраслей промышленности и сферы услуг можно выделить ядро – несколько доминирующих фирм, обладающих значительной рыночной властью. Как правило, это крупные фирмы, монополии или олигополии, деятельность которых прямым или косвенным образом определяет поведение их более мелких конкурентов. Очевидно, что уже на стадии формирования рынка возникают и существуют доминирующие фирмы. В этот период они занимаются преимущественно торговлей, как, например, Ост-Индская компания. С развитием промышленности появляются крупные производственные фирмы, обеспечивающие работой до нескольких сотен работников. Конкуренцию им составляют, прежде всего, мелкие ремесленники и цеха. Концентрация капитала является естественным процессом развития рынка, что признается классиками политической экономии. Однако тот же А. Смит подчеркивает опасность любых встреч и собраний бизнесменов, работающих в одной сфере бизнеса, поскольку результатом таких встреч может являться сговор между наиболее крупными в бизнесе фирмами. В дальнейшем и классическая и неоклассическая традиция поддерживают и развивают антимонопольные идеи, поиск ведется в направлении усовершенствования моделей идеальной и несовершенной конкуренции, разработки институтов, способных сдерживать процессы концентрации и монопольных тенденций на рынке. Одной из наиболее значительных работ, внесших вклад в теорию монополии, является в этот период «Принципы экономикс» А. Маршалла. Здесь уместно отметить, что в том же 1890 году, когда вышло первое издание этой книги, американский конгресс, обеспокоенный растущей негативной ролью монополистических объединений в промышленности, принимает первый в истории антимонопольный закон Шермана. Отношение Маршалла к проблеме доминирования и рыночной власти высказано достаточно определенно. Это своего рода концепция «деревьев в лесу»: указывая на неизбежность концентрации, Маршалл сравнивает крупнейшие фирмы с гигантскими деревьями, при этом высказывает предположение, что также неизбежно и их постепенное отмирание, когда на смену им будут приходиться новые молодые деревья [1]. Всегда существует явная и скрытая конкуренция между монополистами и новыми предпринимателями, пробивающими себе дорогу за счет обновления способов производства и нового качества производимых товаров. И этот процесс естественным образом преодолевает негативные последствия монополизации, обеспечивая непрерывный социальный и экономический прогресс.

С другой стороны, и эти идеи становятся все более активными к концу XX века, все сильнее укореняется «концепция непрерывности», в которой подчеркивается высокая

адаптационная способность гигантских фирм, их финансовая и рыночная сила, политическое влияние, которые обуславливают их длительное существование. Мощь таких фирм не только способствует их повышенной адаптации к меняющимся условиям рынка, но и обуславливает возможность в отдельных случаях адаптации рынка «под себя». Очевидно, что в первую очередь речь идет о ТНК. И действительно, масштабы экономической деятельности ТНК настолько велики, что среди 100 крупнейших независимых мировых субъектов хозяйствования 49 – это страны, а 51 – корпорации [2]. Кроме того, абсолютные показатели экономической активности ТНК (стоимость активов, объем реализации, валовая выручка, прибыль и т.д.) увеличиваются от десятилетия к десятилетию.

Насколько оправдана данная концепция непрерывности доминирования фирм в экономическом пространстве и чем вызвана сама возможность непрерывности? Как велика власть гигантских корпораций и насколько длительной она может быть? Скорее всего, размеры компании и власть, которой она обладает на рынке, связаны между собой, однако корреляция эта может быть не такой уж очевидной. Если следовать «тезису о непрерывности», то можно утверждать, что длительное присутствие, а тем более доминирование любой компании на рынке в течение многих десятков лет уже само по себе говорит, что данная компания обладает значительной властью. А рост ее финансовых показателей по сравнению с предыдущими периодами может свидетельствовать, что эта власть становится все больше. Однако в отличие от размера фирмы ее рыночную власть не так просто оценить. И здесь, видимо, полезно провести различие между экономической и политической властью, которой может обладать гигантская фирма или ТНК. Под экономической властью фирмы в первую очередь следует, по-нашему мнению, понимать способность фирмы навязывать рынку цены, значительно превышающие предельные издержки ради присвоения сверхвысоких доходов. Легкость, с которой компания может это сделать зависит от двух факторов. Одним из них является степень уникальности продукции, которую производит эта компания. Чем больше субститутов такой продукции на рынке, тем меньше для компании возможность завышения цен над ее предельными затратами. И тем выше эта возможность при производстве уникальной продукции, не имеющей близких заменителей. Вторым фактором является конкуренция. Чем меньше число конкурентов, тем больше возможность для компании устанавливать цену выше предельных издержек, и получать избыточную прибыль. Крайним случаем такой ситуации является монопольное положение фирмы.

Как же в течение последних десятилетий изменялся уровень экономической власти? Для ее оценки были разработаны различные индексы, на основе которых можно отслеживать монопольные тенденции, как по отраслям, так и в экономике в целом. Наиболее применяемыми являются индекс концентрации (CR), который измеряет долю рынка, контролируемого несколькими крупнейшими фирмами в отрасли (рассчитывается, как правило, для одной, трех или пяти фирм), индекс Линда ( $I_L$ ) как его модификация, индекс Герфиндаля (ННП), индекс Лернера (LI). Но в целом эмпирические исследования не фиксируют сколько-нибудь устойчивой долговременной тенденции к усилению экономической власти. В отдельных секторах или отраслях концентрация власти усиливается, тогда как в других - идет на спад. Например, еще не так давно почти во всех странах мира телефонные компании являлись национальными монополиями, существовали национальные компании-монополисты по поставке электроэнергии. Сегодня ситуация на этих рынках в корне изменилась, тогда как на рынке программного обеспечения, наоборот, уровень экономической власти в последнее десятилетие только увеличивался.

Экономическая власть гигантских корпораций может «перетекать» в политическую власть. В целом, для сферы крупного бизнеса, эти два вида власти, без сомнения, тесно связаны. Любая фирма становится вне конкуренции в том случае, если производит лучший и/или более дешевый продукт. В конечном счете, фирма может даже достичь монопольного положения на рынке. Однако, этот монопольный статус вовсе не проблема, если другие компании могут входить на данный рынок. Проблемой монопольный статус становится только в том случае, если доминирующая компания использует свои возможности для возведения барьеров, ограничивающих вход конкурентов. А при прописанном антимонопольном законодательстве этого можно добиться не иначе, кроме как подкупая политиков с целью изменения правил поведения в свою пользу. Таким образом, инвестиции очень

успешных корпораций направляются в политическую сферу с целью укрепления своей власти на конкретном рынке. Однако, что касается политической власти, то она, видимо, еще труднее поддается какой-либо оценке.

Вместе с тем, возможен косвенный способ оценки политической и экономической власти корпораций – можно проанализировать сравнительный масштаб и длительность присутствия крупных фирм на рынке. Логично было бы предположить, что чем больше размеры фирмы и длительность присутствия на рынке, тем больше возможностей для нее усиливать свои политические связи для сохранения рыночных позиций. И наоборот, чем чаще появляются новые компании в верхнем эшелоне бизнеса, тем меньше их возможности для усиления своей политической власти. Эволюцию крупного бизнеса можно проследить на примере статистического и оценочного анализа длительных трендов для крупнейших фирм в рыночной экономике. Тут существуют доводы как за, так и против «концепции непрерывности». Базовыми исследованиями на эту тему являются работы Чендлера [3;4] для крупнейших фирм США в периоды 1880 - 1917 - 1930 - 1950 - 1990 гг., которые также перекликаются с некоторыми другими исследованиями [5] на основе анализа крупнейших фирм, составляемых периодически журналом «Fortune». Общим для них является вывод о высокой устойчивости и способности к адаптации крупных фирм. В частности, к 1990 г. из 500 крупнейших в США 39% - это фирмы, присутствующие на рынке более 100 лет, доля фирм, основанных в период 1880 – 1920 гг. составляет 50%, однако 16% крупнейших фирм на рынке фирм основаны после 1950г. Согласно заключениям Чендлера приблизительно половина крупнейших фирм была создана в период третьей волны Кондратьевского цикла (подъем с 1891/1920, спад – 1920/1936) – периода ранней олигополистической конкуренции и сопровождалось созданием значительных барьеров для других участников рынка (в отечественной политэкономии благодаря работам В.Ленина этот период характеризовался как государственно-монополистический капитализм). Создание этих барьеров было вызвано в первую очередь необходимостью крупномасштабных инвестиций в физический и человеческий капитал. «Возможности, которые стали результатом этих инвестиций привели к возникновению многих международных фирм, стать глобальными участниками рынка, воспользоваться технологическими инновациями в электронике, аэрокосмической отрасли, химической, фармацевтической промышленности, которую можно рассматривать как Третью промышленную революцию после Второй мировой войны» [3, 25]. Однако недостатки используемой методики оценивания ставят под сомнение некоторые выводы подтверждающие «концепцию непрерывности». В частности это касается адекватности статистических показателей конца XIX – начала XX современным методам сбора информации. Кроме того, общая выборка крупнейших фирм абсолютно не учитывает изменившейся за 100 лет структуры отраслей. Эти методологические уточнения позволяют спорить с «концепцией непрерывности». В анализе, проведенном Л.Ханна, сравниваются 100 крупнейших промышленных фирм в 1912 и 1995 гг. Согласно этому исследованию средний возраст таких фирм к 1912 г. составлял 32 года. Однако, только четверть фирм из доминировавших на рынке в 1912 г. еще существовали к 1995 году. И только 20% из них, то есть 5-6 фирм остались в первой сотне к 1995 г. Иными словами, тенденция «к исчезновению и уменьшению масштабов крупнейших фирм встречается почти в три раза чаще, чем развитие» [6]. По мнению Ханна «тезис о непрерывности» не более чем миф, и существует он только благодаря мощному имиджу сохранившихся фирм. К.Фримен и Ф. Лука расширили анализ 200 крупнейших промышленных фирм США, выделенных в исследовании Чендлера, объединив его с выборкой, которую использовал журнал «Fortune» за последние 50 лет. В результате общая численность фирм в выборке составила 554 фирмы. По их расчетам только 28 компаний из числа крупнейших фирм, существующих в наше время, являются фирмами-долгожителями [7]. Наиболее известными из этого перечня являются фирмы Alcoa (год основания 1880), CocaCola (1886), EastmanKodak (1884), Exxon (1870), Ford (1903), GeneralElectric (1892), GeneralMotors (1908), Goodyear (1898), Procterand Gamble (1837), Texaco (1902), Unocal (1890). Они были основаны на рубеже столетий или пережили в это время процессы слияний. В отличие от этих 28 фирм, постоянно

присутствующих в рейтинге, более половины фирм (267) из общей выборки появляются в ней всего один раз. 24,8% фирм представлены в рейтинге только в межвоенный период, а 47,8% фирм впервые появляются на рынке только после 2й мировой войны. Таким образом, только 27% фирм присутствуют в рейтинге в довоенный, в межвоенный и послевоенный периоды. А 73% фирм либо доминировали в довоенный период и потом сошли со сцены, либо появились сравнительно недавно. Аналогичные выводы в поддержку концепции «деревьев в лесу» можно встретить и в ряде других исследований. Так, Фридланд, рассмотрев 50 крупнейших промышленных фирм США в 1906, 1928 и 1950 гг. приходит к выводу, что только 33 фирмы, существовавшие на рынке в начале XX века, сохранили свое присутствие к 1950 году. В 1997 г. Аудрект провел расчет времени, необходимого для того, чтобы сменилась 1/3 фирм в топ-списке 500 наиболее крупных. Согласно его выводам в 1950-60е гг. для этого требовалось 20 лет, тогда как в 70-е гг. уже 10, а в 80-е гг. достаточно было 5 лет. Де Гюз подтвердил, что одна треть фирм, которые присутствовали в списке «Fortune» 500 в 70-е гг. выбыла из него к 1983гг., были поглощены, проданы или совсем вышли из бизнеса. Симонетти в ходе анализа списка «Fortune» за 1963-1987гг. допускает, что основными источниками потрясений является технологические изменения, которые позволяют новым фирмам входить на рынок и расширять свой контроль над ним [8].

Следующие данные показывают динамику устойчивости крупнейших промышленных компаний из списка топ - 10, топ - 20 и топ - 50 журнала «Fortune» за период 1980 – 2000 гг. Можно проследить, сколько компаний из начального списка сохранили за собой места в занимаемых ими группах за этот период.

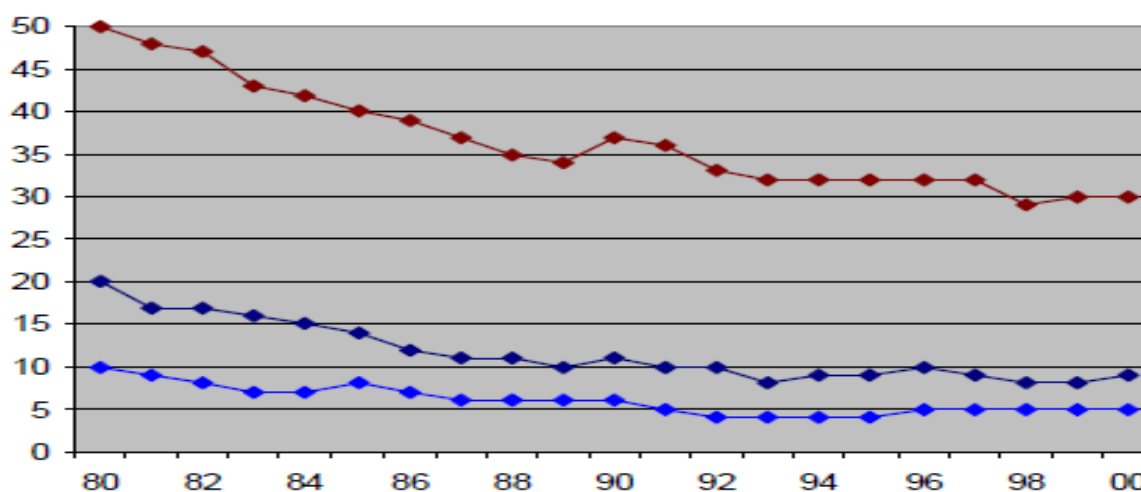


Рис. 1. Устойчивость компаний топ-списка (составлено на основе данных «Fortune»)

Таким образом, группа крупных корпораций не статична, в ней постоянно идет обновление. За 20 лет только примерно половина компаний смогла удержать свои позиции, тогда как другая половина была заменена новыми. А значит можно говорить, что корпоративная власть - это скорее свойство краткосрочного тренда, но в среднесрочном периоде эта власть начинает размываться. Наличие информации, позволяющей разделить крупные фирмы по секторному признаку, дает возможность проследить устойчивость в топ - списке промышленных компаний и компаний в сфере услуг. Однако отраслевая устойчивость компаний нуждается в более тщательном анализе. Скорее всего, новые отрасли (прим. ИТ-технологии) более динамичны, а следовательно, ротация компаний там значительно выше, чем в сформировавшихся отраслях (химическая, автомобилестроительная и т. п.).

Отдельной темой для анализа рыночной власти может служить масштаб деятельности крупнейших фирм и ее размеры. Основными показателями, ранжирующими крупнейшие корпорации, являются объемы выручки и прибыль. Самое простое, хотя и не вполне корректное сопоставление ВВП национальных экономик с объемом выручки крупнейших компаний, показывает, что в числе 100 крупнейших экономических субъектов в 2012 году 52 – это национальные экономики, а 48 – крупнейшие корпорации (для сравнения в 2000 году

эти пропорции были на уровне 51 и 49). При этом лидер по объему выручки в 2012 г. компания Royal Dutch Shell(484 489 млн. \$) занимала 25 место, находясь между Польшей (489 795 млн. \$) и Бельгией (483709 млн. \$), ExxonMobil – 28 место, Wal-Mart Stores – 29-е, BP – 31-е. И если в числе первых 50 крупнейших экономик всего 8 корпораций, то во второй половине списка их уже становится 40.

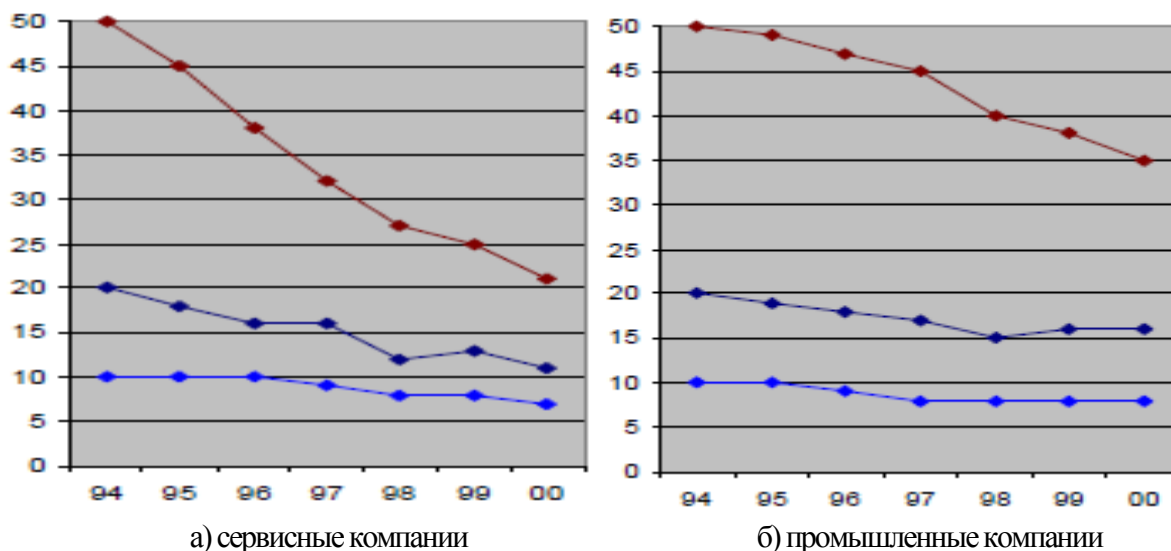


Рис. 2. Устойчивость компаний топ-списка по секторам экономики (составлено на основе данных «Fortune»)

Однако, национальный ВВП и выручка корпораций – несопоставимые показатели. Поскольку расчёт ВВП основывается на методе добавленной стоимости, удобно было бы использовать аналогичный показатель и в отношении крупнейших компаний, взяв его за основу сравнения. Теоретически значение добавленной стоимости можно определить как разницу общего объема продаж за вычетом промежуточных поставок, или как сумму оплаты труда и капитала, используемого в компании.

Таблица 1.

Соотношение экономик стран и корпораций по методу добавленной стоимости

1	США	15 684.8	63	ExxonMobil	113.2	82	ToyotaMotor	58.8
2	Китай	8 227.1	64	Пуэрто-Рико	101.4	83	Судан	58.7
3	Япония	5 959.7	65	Марокко	96.7	84	Total	57.9
4	Германия	3 399.5	66	British Petroleum	96.6	85	Люксембург	57.1
5	Франция	2 612.8	67	SinopecGroup	93.8	86	Хорватия	56.4
6	Великобритания	2 435.1	68	Словакия	91.6	87	Volkswagen	55.4
...	....	...	69	ChinaNationalPetroleum	88.8	88	ING Group	52.7
51	Чехия	195.6	70	Эквадор	84.5	89	Узбекистан	51.1
52	Кувейт	176.5	71	JapanPostHoldings	73.9	90	Болгария	51.0
53	Украина	176.3	72	Сирия	73.6	91	Гватемала	50.8
54	Катар	172.9	73	Оман	71.7	92	Уругвай	49.1
55	Румыния	169.3	74	Азербайджан	67.1	93	Тунис	45.7
56	WalMartStores	156.4	75	GlencoreInternational	65.2	94	Словения	45.5
57	Вьетнам	141.6	76	StateGrid	64.8	95	КостаРика	45.1
58	Новая Зеландия	139.7	77	Беларусь	63.7	96	Макао	43.6
59	Венгрия	125.5	78	Chevron	61.4	97	Эфиопия	43.1
60	RoyalDutchShell	121.1	79	Шри-Ланка	59.4	98	Ливан	42.9
61	Бангладеш	115.6	80	ConocoPhillips	59.3	99	Литва	42.2
62	Ангола	114.1	81	Доминикана	58.9	100	Гана	40.7

(рассчитано на основе данных Мирового банка и журнала «Fortune»)

Вместе с тем, существуют расчёты, показывающие с известной долей условности, что добавленная стоимость для промышленных предприятий составляет примерно 25% от общего объема выручки, а для сервисных компаний – около 35% [9]. Если исходить из этих данных, то количество корпоративных экономик в топ списке значительно сократится. Согласно таким расчетам лидером среди корпораций в рейтинге крупнейших экономик станет сервисная компания WalMart (156 432 млн. \$) – 56-е место. Всего в списке 100 крупнейших экономик 15 корпораций, из которых большая часть связана с добычей и поставкой энергетических ресурсов. Для сравнения, 12 лет назад в 2000 году в топ списке, рассчитанному по методу добавленной стоимости были представлены 37 корпораций. Если же мы соотнесем мировой ВВП и объемы производства крупнейших корпораций, рассчитанные по методу добавленной стоимости, то увидим, что не так уж существенна их доля в общем объеме. Поскольку в 2012 году мировой ВВП составил 71666350 млн. долл., то доля топ 10 крупнейших корпораций в нем составила 1,3%, топ 20 – почти 2%, топ 50 – не более 5%.

Приведенные данные могут говорить о том, что роль глобальных корпораций и их влияние на мировое развитие часто переоценивается. Конечно, их политическая власть может быть весьма значительной в экономически слаборазвитых странах, но и такая власть является достаточно непостоянной, учитывая динамичные изменения, которые постоянно происходят в группе крупнейших корпораций, уход со сцены одних и появление новых конкурентов.

#### Литература:

1. Маршалл А. Принципы политической экономии Т. 2. / Маршалл А. - М., 1993.
2. Fortune 500, 2012 Annual Ranking Largest Corporations from Magazine <http://money.com/magazines/fortune/fortune500/index.html>
3. Chandler A.D. Economies of Scale and Scope the Dynamics of Industrial Capitalism/ Chandler A.D. - Harvard University Press, 1990
4. Chandler A.D. The Large Industrial Enterprise and the Dynamic of Modern Economic Growth // Big Business and the Wealth of Nations. / Chandler A.D. - Cambridge University Press, 1997. p.24-57
5. Harris Corporation. Founding Dates of the 1994 Fortune 500 US Companies/ Harris Corporation, Business History Review. 1996
6. Hannah L. Marshal's Trees and the Global Forest. Discussion Paper 318/ Hannah L. - London school of economics, 1997
7. К.Фрімен, Ф.Лука Як час спливає. Від епохи промислових революцій до інформаційної революції /К.Фрімен, Ф.Лука – К.: «Києво-Могилянська академія», 2008
8. Simonetti R. Creative Destruction among Large firms D. Phil. thesis/ Simonetti R., University of Sussex, 1994
9. Grauwe P. Camerman F. Are Multinationals Really Bigger Than Nations?/ Grauwe P. Camerman F., World Economics, June 2003
10. Data World Bank - <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

### ГЛОБАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА ВЛАДА ТА ВПЛИВ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Мірясов Ю.О., к. е. н., доцент

Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна.

В статті аналізується роль глобальних корпораций у світовому господарстві, розглянуто питання, пов'язані з економічною владою великого бізнесу. Зроблено оцінку ступеню стійкості та розмірів компанії, як чинників, що визначають потенціал її економічної влади.

**Ключові слова:** глобальні корпоратії, економічна влада, політична влада, стійкість компанії.

GLOBAL CORPORATIONS: THE POWER AND IMPACT ON THE WORLD  
ECONOMY

Miryasov Y.A., Ph.D, dozent  
*V.N.Karazin Kharkiv National University*

The article analyzes the role of global corporations in world development, the issues related to the economic power of big business. The estimation of the degree of stability and the size of the firm, which determine the potential of its economic power has been done

**Keywords:** global corporations, economic power, political power, the stability of the company.

Поступила в редколлегию: 6.12.2013 г.

УДК 330.1

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ОРГАНІЗАЦІЯ ЗНАНЬ:  
СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ****Яременко О.Л., д. е. н., професор***Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна***Носик О.М., к. е. н., доцент***Харківський національний фармацевтичний університет*

Розкрито головні характеристики соціально-економічної організації знань як сукупності регуляторів руху знань і процесу відбору, визнання та оволодіння суспільством знаннями. Обґрунтовано, що соціалізація знань є суспільним процесом їх перетворення у соціальні знання. Доведено, що соціально-економічна організація знань є чинником накопичення людського капіталу та складовою соціального капіталу.

**Ключові слова:** економіка знань, соціально-економічна організація знань, соціалізація знань, соціальні знання, людський капітал, соціальний капітал.

В умовах формування економіки знань соціальне і економічне у суспільному розвитку настільки тісно взаємопов'язано і взаємозалежно, що, досліджуючи суспільний рух знань, треба не виокремлювати його соціальні і економічні регулятори, умови і стимули, а розглядати їх як інтегративну цілісність – соціально-економічну організацію знань. На обґрунтовану думку А. Гальчинського, якщо за традиційною схемою наукових канонів індустріального суспільства соціальне детермінується економічним, то нині все очевиднішою стає неадекватність цієї взаємозалежності. У постіндустріальному суспільстві економічна і соціальна сфера фактично помінялися місцями. Економіка сама по собі стала безпосередньою складовою соціальної сфери, яка не лише поглинає її результативну основу, а й визначає більшу частину енергетичного потенціалу, її ресурсну базу, межі зростання і розвитку [6, с. 10].

Розкриттю різних аспектів суспільного руху знань присвячено багато творів вітчизняних і зарубіжних фахівців з економічної теорії, філософії, соціології: В. Арутюнова, П. Бергера, А. Вереникіна, В. Власової, А. Гальчинського, В. Колесова, Т. Лукмана, Дж. Мокира, В. Федотової, Л. Федулової та ін. На нашу думку, в зв'язку з тим, що у економіці знань соціальне і економічне складають інтегративну цілісність, суспільний рух знань є предметом дослідження не тільки соціології знань, а і економічної теорії.

**Метою статті** є визначення сутності та головних характеристик соціально-економічної організації знань як необхідної умови і чинника накопичення та реалізації людського капіталу.

Розкриття змісту та головних складових соціальної організації знань повинно базуватися на аналізі таких категорій, як соціальні знання та соціалізація знань. Це дозволить з'ясувати місце та роль соціальної організації знань у накопиченні і реалізації людського капіталу, у забезпеченні суспільства пріоритетним ресурсом соціально-економічного розвитку – знаннями.

У сучасних наукових джерелах зміст категорії «соціальні знання», яка є міждисциплінарною, трактується, як правило двояко. По-перше, це знання про суспільство, результат його наукового пізнання, що охоплює філософсько-соціальні, соціально-економічні, соціологічні, соціально-психологічні, політологічні, соціально-екологічні, соціально-демографі-



чні, юридичні та інші види знань [1]. «Наукове соціальне знання - найбільш об'єктивований і наближений до природничих наук тип знання про суспільство, що вивчає закони функціонування і розвитку окремих соціальних сфер і суспільства в цілому, об'єктивні закономірності суспільного розвитку» [8]. У контексті даного підходу у складі соціального знання виокремлюються соціально-економічні як знання про функціонування економічної сфери життєдіяльності суспільства.

По-друге, соціальними вважаються знання, що визнані суспільством як знання. Такий підхід обґрунтовано П. Бергером і Т. Лукманом у відомому творі «Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания»: «Соціологія знання повинна вивчати все те, що вважається в суспільстві «знанням», незважаючи на обґрунтованість або необґрунтованість (по будь-яким критеріям) такого «знання». І оскільки усяке людське «знання» розвивається, передається і зберігається у соціальних ситуаціях, соціологія знання повинна спробувати зрозуміти процеси, за допомогою яких це відбувається, і в результаті чого «знання» стає само собою зрозумілою «реальністю» для пересічної людини». Науковці вказують на відмінності між суспільствами у розумінні того, яке знання вважається в них само собою зрозумілим, на соціальну відносність знань: «Те, що «реально» для тибетського ченця, не може бути «реальним» для американського бізнесмена. «Знання» злочинця відрізняється від «знання» криміналіста. Звідси випливає, що для особливих соціальних контекстів характерні специфічні агломерати «реальності» і «знання» [3, с. 12-13]. У світлі цього підходу, *соціальні знання* - це знання соціалізовані, тобто визнані суспільством чи певними соціальними групами як необхідна умова їх життєдіяльності. Формування соціальних знань є метою і результатом їх визнання суспільством. Отже, якщо трактувати економічні знання як соціальні, то це визнані суспільством знання про умови, заходи, закони та принципи економічної поведінки суб'єктів господарювання різного рівня, тобто це соціалізовані економічні знання.

Формування соціальних знань є процесом їх соціалізації. Фахівці з соціології і філософії трактують *соціалізацію знань* як визнання знань цінними та необхідними для суспільства, як суспільне визнання необхідності їх поширення та використання, як формування культури знань. У економічному аспекті соціалізація знань – це набуття і накопичення ними ознак суспільного блага. «...Знання стають культурним об'єктом у силу того, що вони передаються іншим індивідам, отримуються від них і знаходяться у сумісному володінні» [7, с. 20]. У колективній монографії «Економика знаний» підкреслено, що можна навести багато історичних прикладів, коли нові знання не визнавалися суспільством і не набували статусу соціальних знань. Достатньо згадати заборону у СРСР досліджень у сфері генетики, що на роки загальмувало розвиток у країні медицини і охорони здоров'я в цілому. «Легко уявити собі, що диференціальне числення було б відкрито не І. Ньютоном і Г.В. Лейбніцем, а задовго до них. Але тоді це відкриття ні в кого не визвало б інтересу і тому не зафіксувалося б у пам'яті людства. Тому пропозиція знання є, звичайно, важливою стороною процесу, але не вирішальною. Попит і тільки попит визначає, жити чи не жити знанню далі. Як це ні сумно, але величезна кількість ідей, відкриттів, винаходів та інших створених людьми знань зникло, так сказати, по-справжньому не народившись» [10 с. 38]. Наявність суспільного попиту на нові знання є однією з найважливіших умов їх соціалізації.

Соціалізація знань спирається на їх соціально-економічну організацію (СЕОЗ), до трактування якої можливо запропонувати такі підходи:

1) *інституційний підхід*: СЕОЗ – це сукупність суспільних інститутів (економічних і соціальних; формальних і неформальних) як регуляторів руху знань, починаючи з їх продукування і завершуючи кінцевим споживанням (використанням). Зазначені регулятори можна умовно розділити на економічні, серед яких велике значення мають інвестиції у забезпечення суспільного руху знань; і соціальні - як існуючі у суспільстві можливості і межі поширення знань і оволодіння ними. Дія економічних і соціальних регуляторів суспільного руху

є взаємопов'язаною, але не завжди односпрямованою, можливим є різновекторний вплив зазначених регуляторів на соціалізацію знань у суспільстві;

2) *процесний підхід*: CEO3 – це процес відбору, визнання та оволодіння суспільством знаннями, процес соціалізації знань, тобто їх перетворення у соціальні знання.

Соціально-економічна організація знань, по-перше, забезпечує (або обмежує) визнання знань суспільством, тобто їх перетворення у соціальні знання, соціальне благо. Як пише Дж. Мокир, ймовірність поширення знань залежить від соціальної організації знань, від технологій зберігання і від того, хто контролює доступ до них» [7, с. 21]. По-друге, соціально-економічна організація знань є необхідною умовою і фактором використання знань як ресурсу суспільного виробництва. Особливо це стосується економіки знань, яка «дає тим більший об'єм продукції, чим, з одного боку, більше видів знань створено вченими і, з іншого боку, чим більше людей спожили створені знання» [10, с. 38]. По-третє, соціально-економічна організація знань сприяє соціалізації особистості, оскільки оволодіння знаннями виступає умовою та чинником включення людини у суспільні відносини, у культуру знань. При цьому соціально-економічна організація знань забезпечує всі етапи соціалізації людини, а саме її адаптацію, індивідуалізацію і інтеграцію [2, с. 71]. На стадії адаптації, завдяки культурному впливу родини та суспільних інститутів, насамперед, освіти, людина отримує соціальні знання як основу її адаптації до суспільних відносин. На стадії індивідуалізації соціально-економічна організація знань сприяє формуванню людини як самостійного суб'єкта суспільних, у тому числі і економічних відносин. Нарешті, на стадії інтеграції соціально-економічна організація знань сприяє тому, що «людина відповідним чином знаходить той оптимальний варіант життєдіяльності, який сприяє процесу її самореалізації у суспільстві, а також прийняттю нею його змінюваних норм [2, с. 72].

Треба підкреслити, що існуюча у суспільстві CEO3 може не тільки сприяти соціалізації людини, а і обумовлювати її «ресоціалізацію» [2, с. 69]. На нашу думку, наслідком обмеження доступу до знань в умовах перетворення вищої освіти на елітарну є саме ресоціалізація людини.

Соціально-економічна організація знань має певні характеристики, серед яких такі:

1) соціально-економічна організація знань охоплює а) *комплекс знань*: кодифікованих і некодифікованих, наукових і практичних, індивідуальних і колективних, пропозиціональних (переконання) і прескриптивних (технології) та ін.; б) *корисні знання* як джерело сучасного економічного зростання [7, с. 14]; в) *певні стадії руху знань*: продукування, передавання, обмін, збереження, накопичення, використання; і *етапи соціалізації корисних знань*: пропозиція, відбір, оцінка, суспільне визнання, поширення і оволодіння; в) *організаційні рівні руху знань* – міжнародний, національний, регіональний, мікрорівень (наприклад, внутрішньокорпоративна освіта), нанорівень (самоосвіта людини). Треба підкреслити, що соціальна організація знань є національною, хоча у її складі може бути міжнародний сектор, наприклад, сектор міжнародної освіти, представлений філіями іноземних навчальних закладів, що діють в країні; національною системою навчання іноземних учнів (студентів), в) організаційними формами отримання освіти закордоном та ін.;

2) соціально-економічна організація знань спирається на інститути, що забезпечують рух знань у суспільстві в цілому та його окремі стадії, серед яких: а) *базові інститути* – наука, освіта, культура, власність, підприємництво, ринок знань, державна політика в сфері знань (наукова, освітня, культурна, інформаційна, інноваційна та ін.) і *похідні*, наприклад, консалтинг (економічний, юридичний, IT-консалтинг та ін.) як продуцент і ретранслятор спеціальних знань, науково-технічні послуги, функцією яких є збереження, кодифікація знань; б) *формальні і неформальні соціальні норми*, що регулюють рух знань на певних рівнях; в) *національні і міжнародні правила*, що регламентують діяльність у цій сфері. Треба підкреслити, по-перше, соціалізація знань може мати стихійний (нерегульований з боку держави) характер, якщо, наприклад, суспільне визнання та поширення знань здійснюється поза впливу офіційних інститутів; по-друге, використовуються альтернативні традиційним канали розповсюдження

знань: соціальні мережі, Інтернет-ресурси;

3) соціально-економічній організації знань на різних рівнях притаманні певна ієрархія і мережі. Наприклад, в сфері освіти ієрархія соціальної організації знань представлена її організаційною структурою: дошкільна, початкова, середня, середньо-спеціальна, вища освіта. Мережі соціальної організації знань відображають горизонтальні зв'язки суб'єктів продукування, поширення та використання корисних знань. Прикладом таких мереж є краудсорсинг (від англ. crowd-source-using – використання джерел ресурсів «натовпу») як сучасна технологія мобілізації, обміну та поширення знань, що спирається на соціальні мережі та Інтернет. Дж. Хау у роботі «Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса», підкреслює: «Обсяг знань і здібностей, розсіяних серед численних представників роду людського, завжди неабияк перевершував нашу здатність оптимально використовувати цей безцінний потенціал. У результаті, не знайшовши застосування, він сохне на корені. Краудсорсинг – це механізм, за допомогою якого талант і знання знаходять застосування там, де вони затребувані» [9, с. 15].

Соціально-економічна організація знань безпосередньо пов'язана з формуванням, накопиченням та реалізацією людського капіталу, особливо такої його складової, як інтелектуальний капітал. Соціальна організація знань сприяє їх перетворенню у інтелектуальні активи особистості, бізнесу, суспільства та їх капіталізації, тобто набуттю знаннями форми капіталу – вартості, що зростає.

Відповідно до функцій складових людського капіталу у творчій діяльності людей традиційно виокремлюють такі групи активів:

- людська жива система – загальні фізичні та нервово-психічні, в тому числі інтелектуальні, потенції та можливості людини, включаючи капітал здоров'я, а також найважливіші особистісні якості;
- рівень освіти і професійної підготовки, у тому числі загальноосвітні та загальнокультурні знання і вміння, загальні та спеціальні професійні знання та навички, виробничий досвід та трудові навички;
- інформованість, тобто володіння економічно значущою інформацією;
- здатність до відтворення людського капіталу, у тому числі специфічні знання та вміння, необхідні людині для формування і вдосконалення власних живих творчих сил, а також здатність вести домашнє господарство, виховувати і навчати дітей, проводити активний здоровий відпочинок та ін. [5, с. 153].

Формування, накопичення та реалізація кожної групи активів людського капіталу спираються на соціально-економічну організацію знань та залежать від її ефективності.

По-перше, соціально-економічна організація знань, що сприяє соціалізації людини шляхом оволодіння соціальними знаннями, є основою формування можливостей і якостей людини.

По-друге, рівень освіти та професійної підготовки визначається соціально-економічною організацією знань, зокрема рівень доступності знань, доступ членів суспільства до освіти тощо.

По-третє, економічно значущою слід вважати інформацію, яка у процесі вивчення перетворюється на корисні знання, тобто інтелектуальні активи людини, використання яких забезпечує отримання певного економічного результату – продукту, доходу тощо. Отже, інформованість як складова активів людського капіталу безпосередньо пов'язана з соціалізацією знань, а її обсяг та рівень залежать від соціально-економічної організації знань.

По-четверте, відтворення людського капіталу здійснюється під впливом певних регуляторів (економічних, соціальних, державних, правових тощо). У цьому контексті соціально-економічна організація знань є необхідним інституціональним середовищем відтворення людського капіталу.

Соціалізація знань як умова розвитку людського капіталу базується на соціальному капіталі суспільства, окремих економічних агентів, людини. На нашу думку, категорії

соціальної організації знань і соціального капіталу тісно взаємопов'язані, але не тотожні.

Соціальний капітал має багато вимірів, серед яких:

– інституційний – інституційне середовище діяльності суспільства та соціальних груп. «Соціальний капітал як інституційне середовище – це сукупність діючих формальних і неформальних норм (правил) та організацій, які дозволяють соціальним групам і суспільству в цілому організувати своїх членів для вирішення своїх спільних економічних (на основі ефективного використання ресурсів) і соціальних (на основі соціальної справедливості) завдань» [4, с. 69]. Соціальний капітал є інституційним середовищем соціально-економічної організації знань. Ядро соціального капіталу складає довіра, яка є необхідною умовою соціалізації знань: довіра до науки, освіти, держави та інших інститутів, що безпосередньо пов'язані з суспільним рухом знань;

– мережевий (структурний) – соціальний капітал представлений різними соціальними мережами, що забезпечують горизонтальні і вертикальні зв'язки у суспільстві. Б.В. Буркинський і В.Ф. Горячук підкреслюють, що можна виокремити три складові соціального капіталу: сполучну, горизонтально інтегруючу та вертикально інтегруючу. Перша – це сукупність сильних соціальних зв'язків і відповідної їм нормативно-ціннісної системи, які утворюють відносно замкнуту структуру і визначають характер взаємодії індивідів у її межах. Друга – це сукупність слабких, переважно горизонтальних, зв'язків і відповідної їм нормативно-ціннісної системи, що об'єднують індивідів, які належать до різних партикулярних груп. Третя являє собою сукупність слабких соціальних зв'язків, які охоплюють різні рівні соціальної, економічної і владної ієрархій і підкріплені нормативно-ціннісною системою, спільною для взаємопов'язаних суб'єктів» [4, с. 72-73].

Соціально-економічна організація знань спирається на соціальні мережі, тобто залежить від рівня розвитку і реалізації соціального капіталу. На нашу думку, соціально-економічна організація знань, по-перше, спирається на соціальний капітал та може сприяти його накопиченню (чи втраті, залежно від її стану), по-друге, реалізує соціальний капітал, виступаючи суспільним механізмом продукування та використання знанневих ресурсів соціально-економічного розвитку, що базується на довірі та соціальних мережах. Все це дає підстави до визначення соціально-економічної організації знань у якості складової соціального капіталу.

Таким чином, соціально-економічна організація знань забезпечує соціалізацію знань як процес суспільного відбору та визнання знань, оволодіння суспільством знаннями, їх перетворення на соціальні знання, соціальне благо; є необхідною умовою і фактором використання знань як ресурсу суспільного виробництва; сприяє соціалізації особистості. Отже, соціально-економічна організація знань є, по-перше, чинником формування, накопичення та реалізації людського капіталу як сукупності здатностей людини до продуктивної творчої діяльності, що забезпечує одержання певного суспільного результату. По-друге, це специфічна складова соціального капіталу. Це дає підстави для висновку про необхідність, по-перше, розробки дієвих заходів державного регулювання соціально-економічної організації знань з метою підвищення її ефективності; по-друге, урахування проблем соціалізації знань в Україні при розробці та здійсненні державної політики: інноваційної, освітньої, соціальної тощо.

### **Література:**

1. Арутюнов В.Х. Методологія соціально-економічного пізнання [Електронний ресурс]: навч. посібник/ В.Х. Арутюнов, В.М. Мішин, В.М. Свінцицький. – К.: КНЕУ, 2005. — 353 с. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/21927/>
2. Бабело А.С. Соціалізація та гуманізація економічних відносин: навч. посібн./ А.С. Бабело, С.А. Бабело, А.В. Коровський; за заг. ред. А.С. Бабело. – К.: КНЕУ, 2007. – 240 с.
3. Буркинський Б.В. Соціальний капітал: джерела та структура, оцінка/ Б.В. Буркинський,

В.Ф. Горячук// Економіка України. - 2013. - № 1. – С. 67-81.

4. Вереникин А.О. Политэкономическая категория человеческого капитала/ А.О. Вереникин// «Капитал» и экономика: Вопросы методологии, теории, преподавания. Выпуск 2; под ред. В.Н. Черковца. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. - 511 с.

5. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій/ А.С. Гальчинський. – К.: «АДЕФ-Україна», 2010. – 572 с.

6. Мокир Дж. Дары Афины. Исторические истоки «экономики знаний»: пер. с англ. Н. Эдельмана/ Джоэль Мокир. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 408 с.

7. Федотова В.Г. Социальные знания и социальные изменения [Электронный ресурс]/ В.Г. Федотова, В.Б. Власова и др. – М., 2001. – Режим доступа: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000913/st000.shtml>

8. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса/ Джефф Хау; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.

9. Экономика знаний: коллективная монография/ отв. ред. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

#### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЗНАНИЙ: СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Яременко О.Л., д. э. н., профессор

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина*

Носик Е.Н., к. э. н., доцент

*Харьковский национальный фармацевтический университет*

Раскрыты основные характеристики социально-экономической организации знаний как совокупности регуляторов движения знаний в обществе и процесса общественного отбора, признания знаний и овладения ими. Обосновано, что социализация знаний является общественным процессом их превращения в социальные знания. Доказано, что социально-экономическая организация знаний является фактором накопления человеческого капитала, составляющей социального капитала.

**Ключевые слова:** экономика знаний, социально-экономическая организация знаний, социализация знаний, социальные знания, человеческий капитал, социальный капитал.

#### SOCIO-ECONOMIC ORGANIZATION OF KNOWLEDGE: THE NATURE AND ROLE IN THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL

Yaremenko O.L., Ph.D., doctor of economic Sciences, Professor

*V.N. Karazin Kharkiv National University*

Nosik E.N., Ph.D. in Economics, associate Professor

*Kharkov National Pharmaceutical University*

The main characteristics of social and economic organization of knowledge as a set of controls movement of knowledge in society and the process of social selection, recognition of knowledge and mastery of them are revealed. The socialization of knowledge is a social process of their transformation in social knowledge is proved. The socio-economic organization of knowledge is a factor in the accumulation of human capital is proved, component of social capital.

**Key words:** knowledge economy, socio-economic organization of knowledge, socialization of knowledge, social knowledge, human capital, social capital.

*Надійшла до редколегії 6.12.13 р.*

УДК 331.101.3.742

## ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ – АЛЬТЕРНАТИВА НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ОРТОДОКСИИ

*Давыдова И.А., к. э. н., доцент*

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

В статье рассматривается одно из распространенных в современной экономической науке направлений теории фирмы, анализирующее процедуры принятия решений хозяйствующими субъектами в различных экономических ситуациях. Согласно этой теории принимаемое решение есть компромисс различных интересов и целевых установок, удовлетворяющих все заинтересованные стороны. Рассматриваются возможности применения выводов поведенческой теории фирмы в трансформационной экономике.

**Ключевые слова:** фирма, поведенческая теория, целевые установки, рутины

С конца XIX века ведущие позиции в экономической науке (mainstream) заняло неоклассическое направление, основу которого составил микроэкономический анализ. Важнейшими элементами такого подхода стали: теория потребительского выбора и теория фирмы.

Фирма в микроэкономике – это обобщающее понятие производственной единицы, принимающей решение по поводу максимизации целевой функции. В традиционной неоклассической теории фирмы ее целью является максимизация прибыли путем комбинирования объема производства и цен и минимизация издержек. В зависимости от структуры рынка меняются способы максимизации, но исходные параметры – объемы, цены – остаются неизменными. Манипулируя ими, фирма находит наиболее рациональный вариант стратегии, поступая так же, как предполагает модель «экономического человека». Действия ее полностью детерминированы условиями конкуренции, побуждающей фирму находить наиболее рациональные решения.

Однако в такой модели не учитывается фактор неопределенности, с которым приходится сталкиваться на реальном рынке, внутренняя организационная структура фирмы, внутрифирменные взаимоотношения. Все это делает неоклассический подход чрезмерно абстрактным и малопригодным для решения практических задач.

Это потребовало перехода на более конкретный уровень анализа, где фирма рассматривалась не как логическая конструкция, а как реальная хозяйственная организация. В связи с этим сложилось несколько концепций трактовки теории фирмы.

В менеджерской теории ведущая роль отводится управляющим, озабоченным не только максимизацией прибыли, но и увеличением объема продаж, ростом реальных активов, престижем фирмы. В этой модели менеджеры обладают такой же степенью рациональности и полнотой информации, как и «фирма» неоклассического образца. Относительная самостоятельность в принятии решений позволяет им ориентироваться на цели и задачи, отличные от максимизации прибыли.

Институциональная теория, напротив, рассматривает фирму как организацию, действующую в условиях неопределенности и неполноты информации. Она решает задачи

снижения трансакционных издержек, а также распределения прав собственности между владельцами ресурсов в целях их наиболее эффективного использования. По сути и здесь сохраняется методологический подход, трактующий фирму как рационального максимизатора. Такая модель восходит к работе патриарха неoinституционализма Роберта Коуза «Теория фирмы» [1].

Но, пожалуй, наиболее активным оппонентом неоклассическому подходу на пути к более конкретному уровню анализа стала поведенческая теория фирмы.

Ее появление связано с формированием нового направления в исследовании экономических явлений, получившего название «поведенческой экономической теории». В противовес формализованным моделям неоклассики ее сторонники сосредоточились на эмпирической и экспериментальной проверке теоретических выводов, пытаясь проследить сам процесс принятия решений экономическими субъектами. Ими велись наблюдения процесса принятия решения конкретными фирмами в реальных условиях путем опросов, лабораторных экспериментов, построения компьютерных имитационных моделей. При этом выяснилось, что на экономическое поведение оказывают существенное влияние социальные и психологические факторы, особенности человеческой природы, которые не укладываются в рамки ортодоксальной экономической теории.

Проводимые сторонниками поведенческой теории прикладные исследования обнаружили серьезные противоречия между полученными результатами и постулатами традиционной экономической науки. Прежде всего это касалось модели «экономического человека» - рационального максимизатора, обладающего всей полнотой информации. Детальный анализ процедур принятия решений индивидуумом, группой, фирмой показал сомнительность, и даже несостоятельность стандартной модели поведения в условиях риска, неопределенности и неполноты информации. Это стало предпосылкой разработки новой концепции «ограниченной рациональности», у истоков которой был американский экономист Герберт Саймон [2].

Информация, которой располагает экономический субъект, не может быть столь исчерпывающей, чтобы обеспечить абсолютно рациональный выбор. Но и та информация, которая доступна субъекту, не может быть абсолютно рационально использована в силу ограниченности его счетных способностей. Осуществляя выбор, он стремится сэкономить свои интеллектуальные усилия и останавливается не на максимально рациональном варианте, а на первом удовлетворительном, соответствующем его уровню притязаний. Такой тип поведения зачастую оказывается более выгодным, чем трудные поиски оптимального решения. При этом оказывается удобным пользоваться привычным набором правил и норм поведения до тех пор, пока какой-либо внешний раздражитель не заставит кардинально изменить поведенческий стереотип.

Принципы поведенческого направления экономической теории нашли конкретное воплощение в поведенческой теории фирмы, своего рода манифестом которой стала книга с одноименным названием Р. Сайерта и Дж. Марча [3].

Фирма в данной концепции рассматривается как коалиция индивидов и подразделений, имеющих разные цели, не сводимые к общему варианту, поскольку никто не может навязать свою волю другим в силу разделения обязанностей.

Основными целями являются: объем продаж, уровень запасов, достаточный для обеспечения непрерывности производства, доля рынка, доступная фирме, величина и норма прибыли. В реализации каждой цели заинтересованы отдельные подразделения и участники коалиции, но достижение их всех одновременно невозможно, как в силу ограниченности бюджета, так и в силу противоречивости самих целей (например, увеличение объема производства может противоречить доле рынка и возможностям реализации продукции). Проблема должна решаться путем достижения консенсуса, когда на первый план выступает то одна, то другая цель, которые не максимизируются, а в силу ограниченной рациональности останавливаются на удовлетворительном уровне. Цели, таким образом, не

вытесняют друг друга, а сосуществуют благодаря, в частности, явлению, которое Сайерт и Марч называют «организационной расслабленностью». Фирма содержит и оплачивает сверх необходимого минимума даже те структуры, которые в данный момент не связаны с реализуемой целью. Факторы производства в данном случае не оплачиваются в соответствии с их предельной производительностью, а значит максимизация прибыли в принципе невозможна. Выбирается такая комбинация целевых установок, в которой каждая отдельная цель не максимизируется, а реализуется выбор, удовлетворяющий всех участников.

В ходе поиска решения перебираются различные варианты, выдвигаются идеи, большинство которых не реализуется (выбрасывается в «мусорную корзину», по выражению Марча). Принятое решение – это результат совпадения проблем, выбора и альтернатив. Остальные варианты ждут своего часа и при возникновении соответствующей ситуации извлекаются из «мусорной корзины».

Процесс принятия решения в поведенческой модели Сайерта-Марча предполагает прогноз спроса на свою продукцию и возможную реакцию конкурентов, оценку издержек, выбор приоритетной цели, составление плана действий и проверка его на соответствие выбранной цели. Если план удовлетворяет поставленным задачам, его принимают, а в ходе осуществления корректируют.

Поиск и выбор удовлетворительного решения предполагает ориентацию на привычные, утвердившиеся способы поведения, получившие название «рутины».

«Рутин» - это устоявшийся образец поведения, ориентированный на определенные процедуры и способы действий. Если фирму удовлетворяет принятый ею план действий, то можно ожидать, что в будущем она будет поступать согласно рутинам, выработанным в прошлом.

В том случае, если принятые решения недостаточно эффективны, рутины могут претерпеть некоторые количественные изменения. И лишь в случае серьезного несоответствия поведения фирмы в сложившейся экономической ситуации, она может пойти на замену старой рутины новой.

Устойчивость рутин объясняется тем, что на их утверждение были потрачены определенные средства, и переход к новым рутинам может оказаться слишком накладным. Фирме может оказаться выгоднее пользоваться старыми приемами принятия решений, чем нанимать специалистов, которые разработают новый алгоритм действий. Пересмотр рутин может также отрицательно отразиться на налаженных связях с поставщиками, клиентами, вызвать конфликты внутри фирмы. Поэтому различные новации, которые с точки зрения неоклассической теории ведут к максимальной рациональности, не всегда оправданы с позиций ограниченной рациональности и роста трансакционных издержек.

Большое внимание в поведенческих теориях уделяется учету влияния внешней среды, в которой функционирует фирма, куда относятся не только экономические, но и социальные, политические, экологические и другие факторы. Внутренняя структура фирмы, ее организационная культура должны соответствовать внешнему окружению и гибко реагировать на его изменения.

В этой связи становится особенно актуальным анализ особенностей поведенческого процесса фирмы в трансформационных экономиках. Не случайно этой проблеме стало уделяться повышенное внимание в научных публикациях последних лет [4, 5].

Трансформационная экономика, будучи по своей природе неустойчивой и противоречивой, порождает пеструю смесь поведенческих моделей предприятий. Их различия определяются формой собственности (государственная, частная), размерами (крупные корпорации, мелкий и средний бизнес), организационной структурой.

В условиях нестабильной экономической ситуации фирмы стремятся максимально использовать сложившуюся конъюнктуру для получения прибыли, пренебрегая зачастую долгосрочными перспективами развития. Получило распространение явление, получившее название оппортунистического поведения: нарушение условий контрактов, искажение или



сокрытие информации, а внутри фирмы – непрозрачная дивидендная политика, что вызывает конфликты между менеджерами и акционерами.

С точки зрения поведенческой теории, это конкретные реалии, которые необходимо учитывать, если мы хотим понять, как на самом деле принимаются решения в фирмах. При этом, если речь идет о переходной экономике, необходимо учитывать влияние традиций, поведения, культуры, сложившихся в эпоху, от которой осуществляется переход. Так, традиция коллективизма, характерного, пусть и в забюрократизированном виде, для предприятий советского периода, сталкивается при переходе к рынку с индивидуализмом субъектов классической рыночной экономики. Для успешного функционирования необходимо оптимальное сочетание этих тенденций, каковое было удачно найдено, например, в японских фирмах.

Существенное влияние на поведение фирм в трансформационной экономике оказывают также патерналистские и эгалитаристские традиции [6].

Привычка полагаться на опеку предприятий со стороны государства, а внутри фирмы на «заботу» менеджмента о работниках значительно активизируется, особенно при проведении реформ по методу «шоковой терапии». Что касается традиций уравнительности, то они подогреваются колоссальным разрывом в доходах олигархической элиты и основной массы работающих и становятся своеобразной формой стремления к социальной справедливости.

С учетом всех этих особенностей, в поведенческом подходе необходимо отказаться от максимизационной модели и рассматривать фирму как сложную систему взаимоотношений людей с разными интересами, информированностью и степенью рациональности. Искусство управления, обеспечивающее жизнеспособность фирмы, заключается в умении гармонизировать интересы всех субъектов, причастных к ее деятельности.

#### **Литература:**

1. Коуз Р. Природа фирмы // Теория фирмы. СПб. 1995. / Р.Коуз.
2. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении//Теория фирмы. СПб. 1995 С54 – 72/ Г.А. Саймон. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. Теория фирмы. СПб. 1995
3. Cyert R., March J. A Behavioural Theory of the Firm. Englewood Cliffs 1963/ R.Cyert, J.March A behavioural Theory of the Firm. 1993
4. Лихачев М. Роль поведенческих моделей в онтологической структуре современной экономики.// «Вопросы экономики», 2013, № 7. М.Лихачев. Роль поведенческих моделей в онтологической структуре современной экономики. Вопросы экономики, 2013, № 7
5. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // «Вопросы экономики», 2013, № 9, 10./ Р. Капелюшников. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Вопросы экономики, 2013, №9, 10
6. Бузгалин А.В. Переходная экономика. М. Таурис. 1994. С. 415 – 419/ А.В. Бузгалин. Переходная экономика. М. 1994

### **ПОВЕДІНСЬКА ТЕОРІЯ ФІРМИ – АЛЬТЕРНАТИВА НЕОКЛАСИЧНІЙ ОРТОДОКСІЇ**

Давидова І.А., к.е.н., доцент

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

У статті розглядається один з розповсюджених у сучасній економічній науці напрямків теорії фірми, що аналізує процедури прийняття рішень господарюючими суб'єктами у різних економічних ситуаціях. Згідно цієї теорії рішення, яке приймає фірма, є компромісом різних інтересів і цільових установ, що задовольняє усі зацікавлені сторони. Розглядаються можливості використання висновків поведінської теорії у трансформаційній економіці.

**Ключові слова:** фірма, поведінська теорія, цільова установа, рутинна

BEHAVIOUR THEORY OF THE FIRM – ALTERNATIVE OF THE NEOCLASSICAL  
ORTHODOXY

Davidova I.A., PhD., reader

*V.N. Karazin Kharkov National University*

The author considers one of wide spread in the modern economic science current of the theory of the firm, which studies procedures of acceptance of decisions by economic subjects in the different situations. It is considered the possibilities to use deductions of the behavior theory of the firm in transformer economy.

**Key words:** firm, behavior theory, purposes, routine

Поступила в редакцию 24 марта 2014

УДК 331.526

## НЕСТАНДАРТНЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

Гайдар А.Е., аспирант

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Под влиянием посткризисного состояния и нарастающих темпов глобализации система занятости претерпевает сильные видоизменения в своем содержании и структуре. Главной особенностью современного рынка труда является развитие нестандартных форм занятости, что обуславливает необходимость исследования сути подобных новообразований.

**Ключевые слова:** нестандартные формы занятости, неформальная занятость, неполное рабочее время, «фриланс».

Актуальность темы заключается в том, что стабильно действующая сфера занятости населения является важным звеном в регулировании экономики страны и поддержании социальной защищенности граждан. Стабильное функционирование системы занятости обеспечивает не только экономическую стабильность в стране, но и социальную защищенность каждого занятого субъекта. На сегодняшний день вследствие кризиса эти проблемы стали особо остро, - система занятости находится в угнетенном состоянии, претерпевает постоянные изменения и процессы трансформации. Наиболее очевидной особенностью занятости на сегодня является появление новых нестандартных форм занятости. Подобные формы начали проявляться еще до кризиса, но со временем этот процесс начал набирать все большие темпы. Это происходит оттого, что под влиянием нестабильной ситуации в стране работодатели используют любые способы экономии издержек, а сами работники находят новые, не всегда легальные, способы заработка.

**Основной целью работы** является анализ тенденций и особенностей нестандартных форм занятости, получивших широкое распространение на сегодняшний день.

Изучению данной проблематики посвящены работы зарубежных таких ученых: Д. Бартона, Д. Ньюмарка, Д. Гордона, Э. Тофлера, Т. Малоуна. Весомый вклад в разработку темы внесли следующие украинские и российские ученые: Б.А. Аникин, В.Н. Бобков, Д.П. Богиня, В.С. Васильченко, В.Е. Гимпельсон, Е.А. Гришнова, Р.И. Капелюшников, А.М. Колот, В.Н. Петюх, И.Л. Рудая, А.В. Шевчук, А.А. Яковлев и др.

На сегодняшний день не существует общепринятого определения понятий стандартной и нестандартной занятости. Ссылаясь на В. Гимпельсона и Р. Капелюшникова [1], «стандартной» считается занятость по найму в режиме полного рабочего дня на основе бессрочного трудового договора на предприятии или в организации, под непосредственным руководством работодателя или назначенных им менеджеров. В большинстве развитых стран такой «стандарт» так или иначе закреплен законодательно. А все формы занятости, отклоняющиеся от описанного стандарта, включая самозанятость, могут рассматриваться как «нестандартные».

Международная организация труда под стандартной формой занятости подразумевает официально закрепленную форму трудоустройства, которая характеризуется определенной

законодательством трудовой нагрузкой и уровнем оплаты труда [9]. Следовательно, формы занятости, которые не подпадают под данное определение, являются нестандартными.

Обобщая вышесказанное, можно сделать заключение, что нестандартная занятость – это форма трудоустройства рабочей силы, основанная на применении нестандартных организационно-правовых условий занятости работников.

Стремление работодателей минимизировать расходы на производство, в том числе за счет снижения прямых затрат на персонал, привело к тому, что длительность трудового договора и условия занятости работника становятся нестабильными и негарантированными. Эта тенденция четко просматривается в попытке заменить постоянных работников временными, в применении нестандартных форм занятости.

В связи с отсутствием общепринятого определения понятия нестандартной занятости, имеют место разногласия в перечне форм такой занятости.

В своей работе В. Гимпельсон и Р. Капелюшников [1] выделяют следующий набор нестандартных форм занятости: непостоянная (временная) занятость, неполная занятость, недозанятость, сверхзанятость, самостоятельная занятость, неформальная занятость, занятость в домашних хозяйствах населения.

Профессор А.М. Колот отмечает такие нетрадиционные формы занятости [4]:

- занятость на условиях неполного рабочего времени;
- занятость на условиях срочных договоров;
- временная, непостоянная занятость, в т.ч. заемный труд;
- вторичная занятость;
- дистанционная занятость;
- занятость на основе договоров гражданско-правового характера;
- неформальная занятость, в т.ч. самозанятость;
- незарегистрированная занятость в формальном секторе.

Каждый автор, занимающийся изучением данной тематики, выделяет свой список нетрадиционных форм занятости. Несмотря на различные взгляды ученых, непременно стоит отметить подобие этих перечней форм нестандартной занятости. На сегодняшний день наиболее значимыми и требующими тщательного изучения формами нестандартной занятости, на мой взгляд, являются неформальная занятость, занятость на условиях неполного рабочего времени, удаленная занятость, аутсорсинг, аутстаффинг и лизинг персонала.

В первую очередь необходимо обратить внимание на тенденцию развития неформальной занятости, так как она в наибольшей степени влияет не только на рынок труда, но и на экономику страны в целом. Неблагоприятные социально-экономические условия способствуют развитию неформального сектора. За последние годы наблюдается рост численности населения, занятого в неформальном секторе экономики (рис. 1). С 2009 г. этот показатель вырос на 280 тыс. чел. и за первое полугодие 2013 г. составил 4 751 тыс. чел. – 23,3 % занятого населения в возрасте 15-70 лет [6]. Важно отметить, что сельская местность является более уязвимой для развития неформального сектора занятости, это обосновывается менее развитой конъюнктурой рынка труда, по сравнению с городской местностью. За период первого полугодия 2013 г. было занято в неформальном секторе экономики 48,7 % жителей сельской местности и 11,8 % - городской. Наиболее охваченным неформальной занятостью видом экономической деятельности является сельское, лесное и рыбное хозяйство – почти 2/3 населения работало в данном секторе.

Основной характеристикой неформального сектора экономики является неуверенность работников в сохранении работы и отсутствие социальных гарантий. При этом далеко не все официально трудоустроенные работники имеют полные социальные права и гарантии. В период экономической нестабильности работодатели пытаются использовать разнообразные методы сокращения издержек (как законные, так и не законные), что чаще всего сказывается на ущемлении прав работников. Несовершенная законодательная система не позволяет

работникам отстаивать свои законные трудовые гарантии, что, в свою очередь, способствует переходу работников в неформальный сектор экономики.

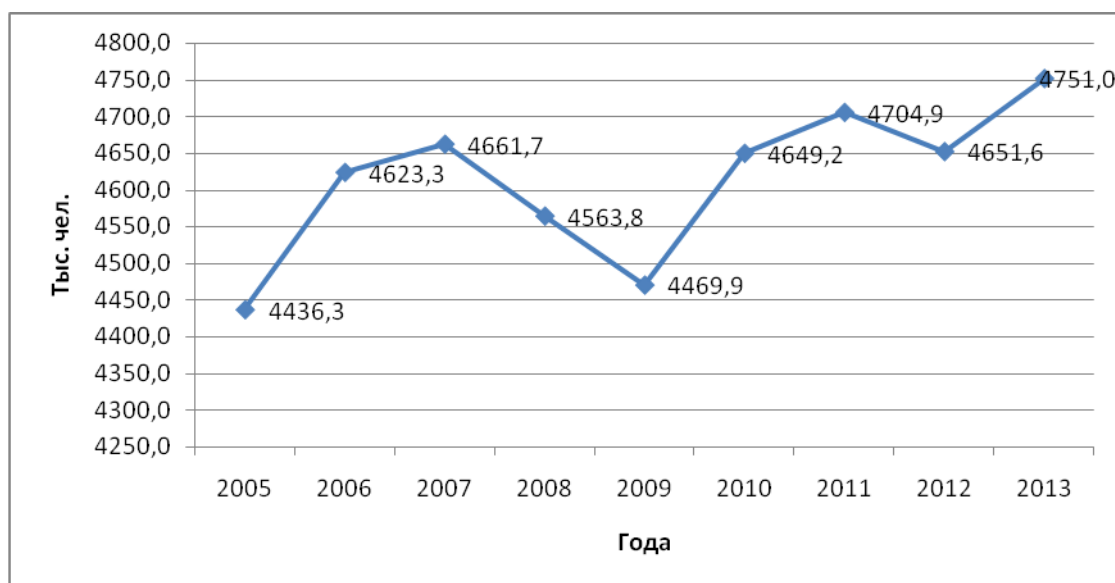


Рис. 1. Динамика численности населения, занятого в неформальном секторе в Украине в 2005-2013 гг. [6]

В кризисный период экономики страны имел место рост количества населения, официально работающего в условиях вынужденной неполной занятости. Данный критерий характеризуется двумя показателями – численность работников, находившихся в отпусках без сохранения заработной платы (на период прекращения работ), и численность работников, переведенных по экономическим причинам на неполный рабочий день или неделю.

Вышеприведенные показатели имели четкую тенденцию к росту (рис. 2). Численность работников, находившихся в административных отпусках, в 2009 г. составила 276 тыс. чел., в 2007 и 2008 гг. этот показатель имел значения 127 и 180 тыс. чел. соответственно [5]. Наибольшее значение данный критерий имел в 2010 г. – 363,3 тыс. чел., что составляет 3,4 % от среднесписочной численности штатных работников. К 2012 г. значение данного показателя сократилось почти до уровня 2007 г. и составило 1,3 % среднесписочной численности штатных работников (137,9 тыс. чел.).

Кризисный 2009 г. определил максимальный показатель численности работавших неполный рабочий день (неделю) – более чем в 2 млн. чел., что составляет почти 20 % среднесписочной численности штатных работников [5]. В последующие годы наблюдается динамика к снижению значения данного показателя, в 2012 г. было зарегистрировано 736,8 тыс. чел., переведенных на неполный рабочий день (неделю) (рис. 3).

Можно сделать определенные выводы о том, что наблюдаются положительные изменения в динамике роста населения, занятого на условиях неполного рабочего времени в период 2009-2012 гг. С другой стороны, необходимо отметить, что статистика занятости на условиях неполного рабочего времени основывается на данных среднесписочной численности штатных работников, а данный критерий в исследуемом периоде имел постоянную тенденцию к снижению (рис. 4). Если в 2007-2008 гг. среднесписочная численность штатных работников составляла 11,4 млн. чел., то к 2012 г. это число снизилось до 10,5 млн. чел. [5]. Из этого непонятно, является ли динамика занятости на условиях неполного рабочего времени положительной.

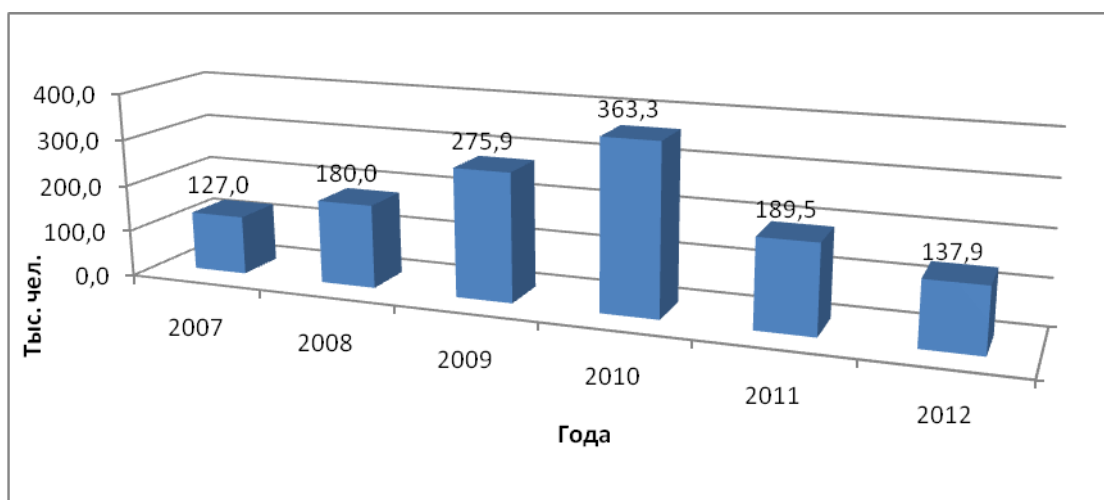


Рис. 2. Динамика численности работников, находившихся в отпусках без сохранения заработной платы в Украине в 2007-2012 гг. [5]

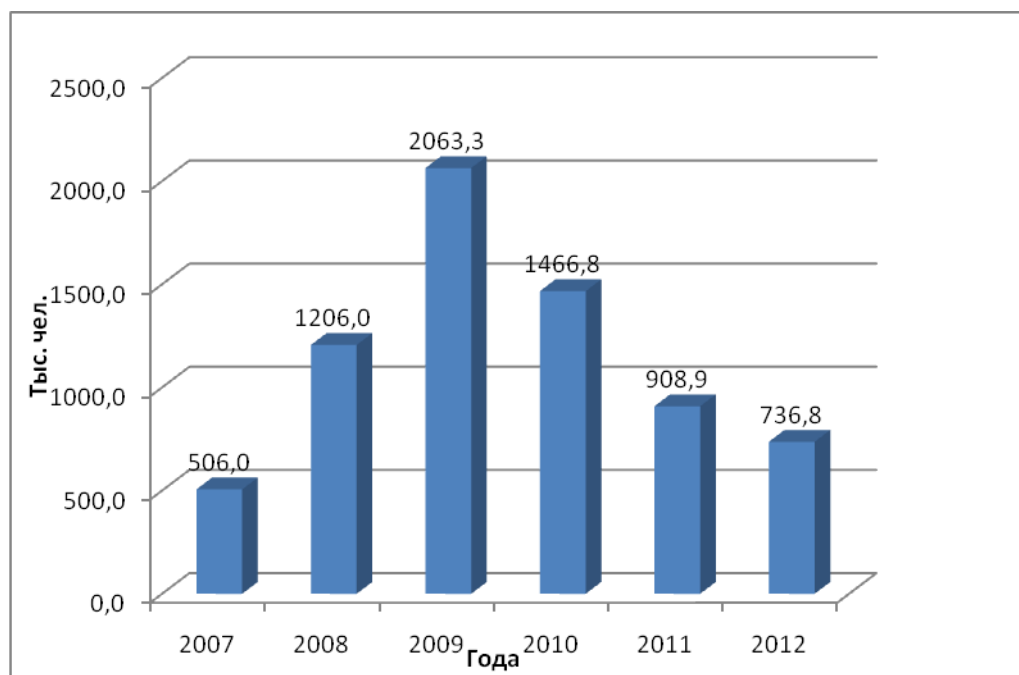


Рис. 3. Динамика численности работавших неполный рабочий день (неделю) в Украине в 2007-2012 гг. [5]

Вследствие глобальной информатизации общества, развития более модернизированных компьютерных мощностей все большую популярность получает удаленная работа - «дистанционная» занятость вне офиса. С каждым годом неуклонно растет количество работников данной сферы – «фрилансеров». Большую популярность «фриланс» набирает с развитием информационных технологий и сети интернет, что позволяет работникам выполнять определенные задания в более комфортных условиях. В этом и состоит основная положительная особенность данного вида занятости. Из положительных аспектов можно выделить свободный выбор профессии и места работы, удобный график, отсутствие ограничений по возрасту и полу, что способствует повышению продуктивности труда и увеличению свободного времени.

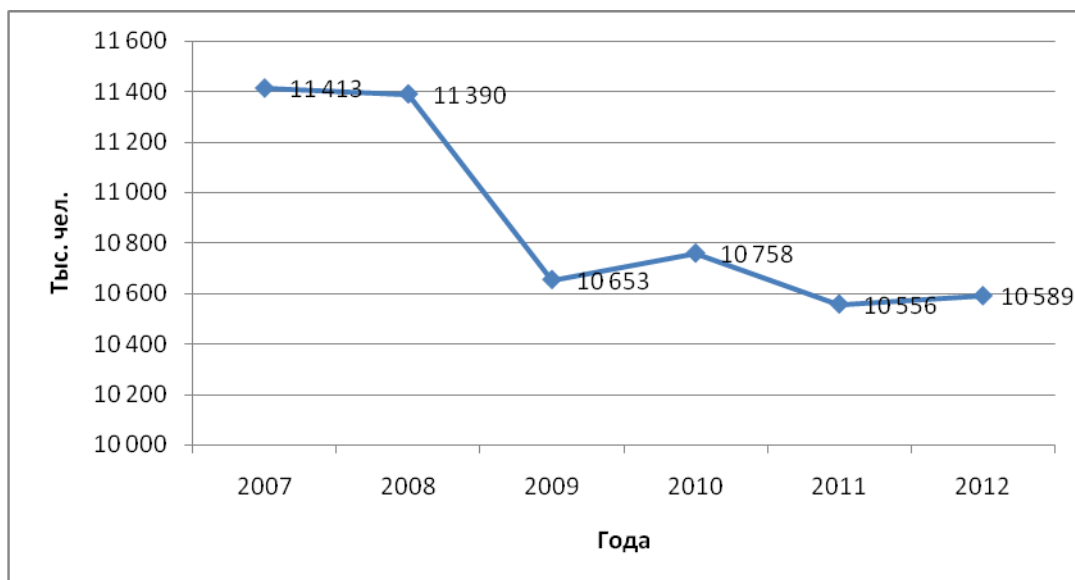


Рис. 4. Динамика среднесписочной численности штатных работников в Украине в 2007-2012 гг. [5]

При этом подобная занятость имеет свои негативные стороны. В первую очередь, это отсутствие гарантий социальных и гарантий на наличие постоянной работы и заработной платы, отсутствие перспектив на будущее. Имеется риск получить меньшую ранее оговоренную заработную плату, или не получить её вовсе. Свободный график, кроме положительного аспекта, имеет и отрицательный, который состоит в том, что человек может отрабатывать ненормированный рабочий день по 12 и более часов. Отсутствие общения с реальными людьми приводит к замкнутому образу жизни, ограничению от окружающего мира.

По подсчетам международной биржи для «фрилансеров» «Elance», украинцы занимают 3-е место в мире по уровню доходов [11]. По этому показателю Украину опережают сейчас только Индия и США. Уровень заработка украинцев вырос на 25-50%, если сравнивать первую половину 2013 и первую половину 2012 года. На этом сайте украинцы заработали более 50 млн. у.е. Всего же на портале зарегистрировано более 20 тыс. специалистов из Украины по состоянию на декабрь 2013 г., и за последний год это количество увеличилось на 8 тыс. Количество заключенных сделок с украинскими специалистами выросло на 55%. Наиболее востребованными работниками являются IT-специалисты, переводчики и дизайнеры.

По статистике другой международной биржи «oDesk», за второй квартал 2013 года украинские «фрилансеры» заработали около 8 млн. у.е., в среднем в час украинский IT-специалист зарабатывает 19,88 у.е. [11].

Необходимо отметить, что вышеприведенная статистика не является официальной. На сегодняшний день отсутствует какой-либо государственный контроль данной системы занятости, отсутствуют регулирующие нормы и социальные гарантии работников. Вследствие этого подавляющее большинство «фрилансеров» работают неофициально, тем самым увеличивая теневой рынок занятости.

При необходимом регулировании данной системы занятости можно было бы увеличить объем ВВП страны, пополнить государственную казну за счет налогов и сборов, тем самым обеспечить работникам социальные гарантии, выплаты официальной заработной платы, пенсий и уверенность в будущем.

В деловой практике в Украине (но не в законодательной базе) всё чаще стали появляться новые менеджерские технологии – «аутстаффинг», «аутсорсинг», «лизинг персонала».

Аутстаффинг подразумевает под собой предоставление персонала необходимой квалификации для выполнения определенных работ в течение ограниченного периода времени. При этом юридические трудовые отношения у работников заключены с кадровым агентством, а фактическое место работы остаётся на предприятии, которое пользуется услугами кадрового агентства по предоставлению работников. Все большее количество компаний прибегают к подобной услуге. Это обусловлено сокращением издержек по содержанию штата, экономией на налоговых и социальных выплатах. Вышеуказанную форму занятости выгодно использовать для сезонных или временных работ. С другой стороны, аутстаффинг имеет ряд отрицательных моментов, таких как отсутствие надлежащего контроля выполняемых работ, несоответствие выполняемых услуг требованиям заказчика.

Аутсорсинг предполагает передачу исполнения определенных функций поставщикам товаров и услуг и другим партнерам.

Лизинг персонала по смыслу полностью идентичен аренде, а смысловое содержание данного понятия аналогично определению аутстаффинга – предоставление работников в аренду для выполнения определённых работ и на конкретный срок. Предметом договора лизинга персонала является купля-продажа «рабочей силы», которую нельзя отделить от её «носителя» - конкретной личности, т.е. человека. Однако следует отметить, что по нормам украинского законодательства объектом аренды может быть только имущество. Ни человек, ни его труд предметом аренды быть не могут. По этой причине термин «лизинг персонала» не приемлем вообще для применения в области трудового права.

Необходимо отметить, что законодательной базой Украины не предусмотрен ни один из приведенных выше терминов. Таким образом, на сегодняшний день отсутствуют нормативные документы, которые напрямую регулируют такие модели трудовых отношений. По этой причине кадровые технологии, которые применяются с целью увеличения прибыли и уменьшения расходов, основаны в основном на манипулировании действующим законодательством, в том числе и в области трудового права.

**Выводы.** Нестандартные формы занятости на сегодняшний день являются универсальным инструментом бизнеса, поскольку его основная специфика заключается в возможности передачи внешнему исполнителю некоторых функций организации как полностью, так и частично; как на длительный срок, так и на короткий период времени. Такая ситуация позволяет снизить расходы и повысить эффективность выполнения определенных специфических задач.

С другой стороны, нестандартные трудовые отношения – это неустойчивая занятость с увеличенной степенью риска возможности продолжения трудовых отношений с работодателем, как правило, оформленных на трёхсторонней основе (работодатель – пользователь – работник – кадровое агентство), со сниженными гарантиями в оплате труда и социальной защиты работника. Такая занятость имеет следующие негативные аспекты: неустойчивая занятость, нестабильная заработная плата, сокращение социальных льгот и гарантий, отсутствие безопасности и охраны труда, отсутствие поддержки профсоюзов.

В любом случае, в течение времени мир меняется, экономика страны претерпевает изменения, что, безусловно, влияет на трансформацию форм занятости на рынке труда. Поэтому процесс видоизменения и появления новых нестандартных форм занятости является неизбежным. Необходимо не отвергать, а использовать гибкие формы занятости, подстраивать их под современные социально-трудовые отношения.

Многие формы занятости в Украине не имеют нормативной базы, поэтому первоочередным мероприятием в трудовой сфере на сегодняшний день является составление всеохватывающей нормативно-правовой политики и ее применение.

#### **Литература:**

1. Гимпельсон В.Е. Нестандартная занятость и российский рынок труда/ В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников. — М.: ГУ ВШЭ, 2005.



2. Гриньова В.М. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навч. посіб./ В.М. Гриньова, Г.Ю. Шульга. — К.: Знання, 2010. — 310 с.
3. Гулевич О.Ю. Трансформація зайнятості у сфері послуг під впливом розвитку інформаційних технологій/ О.Ю. Гулевич// Україна: аспекти праці. — 2010.
4. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія/ А.М. Колот. — К.: КНЕУ. — 2010. — 251 с.
5. Статистичний збірник «Праця України у 2012 році». — К.: Державний комітет статистик України, 2013.
6. Статистичний збірник «Економічна активність населення України 2012». — К.: Державний комітет статистики України, 2013.
7. Аутстафінг персонала: схема осуществления [Електронний ресурс]. — Режим доступа: [www.ubr.ua](http://www.ubr.ua)
8. Новак И.Н. Нестандартная занятость в Украине: социальные риски и контр-стратегии профсоюзов/ И.Н. Новак, Б.Н. Оверковский. — К.: Фонд им. Фридриха Эберта, 2011. — [Електронний ресурс]. — Режим доступа: [www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen](http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen)
9. Официальный сайт Международной Организации Труда [Електронний ресурс]. — Режим доступа: [www.ilo.org](http://www.ilo.org)
10. Официальный сайт Государственного комитета статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступа: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
11. Украинские фрилансеры в тройке самых высокооплачиваемых в мире [Електронний ресурс]. — Режим доступа: [www.ubr.ua](http://www.ubr.ua)

## НЕСТАНДАРТНІ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Гайдар О. Є., аспірант

*Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна*

Під впливом посткризового стану і наростаючих темпів глобалізації, система зайнятості зазнає сильних видозмінень у своєму змісті і структурі. Головною особливістю сучасного ринку праці є розвиток нестандартних форм зайнятості, що зумовлює необхідність дослідження сутності подібних новоутворень.

**Ключові слова:** нестандартні форми зайнятості, неформальна зайнятість, неповний робочий час, «фріланс».

## NON-STANDARD FORMS OF EMPLOYMENT IN THE POST-CRISIS ECONOMY

Gaidar A.E., postgraduate student

*V.N. Karazin Kharkiv National University*

Influenced by post-crisis state and the growing pace of globalization, employment system under goes drastic changes in its content and structure. The main feature of today's labour market is the development of non-standard forms of employment, hence the need to study the essence of the se tumors.

**Keywords:** non-standard forms of employment, informal employment, part-time work, «freelance».

Поступила в редколлегию 03.03.2014 г.

Научный руководитель: Тютюнникова С.В., д. э. н., профессор

УДК: 330.101.3 (330.33.01)

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ «ПУЗЫРИ»: ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА И МОДЕЛЬ РАСЧЁТА ЦЕНЫ ПОСЛЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ ТОЧКИ БИФУРКАЦИИ

Ревякин Г.В., студент

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Произведён анализ и обновление теоретической и методологической баз исследования экономического «пузыря», а также рассмотрена его сущность, причины возникновения и закономерности функционирования. Предложена классификация экономических «пузырей» и их дескриптивные модели с определением цены актива после преодоления бифуркационной точки.

**Ключевые слова:** экономический «пузырь», кризис, бифуркационная точка, модель расчёта цены.

**Актуальность проблемы.** Современная экономика переживает кардинальные изменения в своей структуре. Сегодня можно наблюдать тенденцию перемещения глобальной экономической активности из сферы материального производства в валютно-финансовую. Подтверждением вышесказанного может служить тот факт, что темпы роста финансового рынка носят экспоненциальный характер, а реальное производство растёт в рамках арифметической прогрессии. Уже сегодня объём финансового рынка в десятки раз превышает объёмы производства отдельных товаров. В результате на рынках наблюдаются высокие ценовые колебания, вследствие чего субъектам рынка все труднее определить качественные и количественные характеристики рыночных рисков. Одной из актуальных проблем экономической науки на современном этапе её развития становятся так называемые экономические «пузыри», которым свойственна неустойчивость и резкие изменения объёмов спроса и предложения с последующим нерациональным распределением ресурсов. После «схлопывания пузыря» экономическая система сталкивается с рядом проблем – падением ВВП, массовыми банкротствами, безработицей, возникновением структурных диспропорций между спросом и предложением и, как следствие, рецессией экономики.

**Степень разработанности проблемы.** Экономические «пузыри» широко обсуждаются в экономической литературе в течение последних десятилетий. Интерес к этому феномену возрос, когда финансовые «пузыри» США, лопнув летом 2008 года, запустили механизм мирового финансового кризиса. В частности, исследованием экономических пузырей занимались Дидье Сорнете, Чарльз Киндлебергер, Вернон Смит, Питер Гарбер, Вильямс Арлингтон и др. Однако, невзирая на большое количество научных трудов в данной сфере, современная методология экономической науки не может предоставить комплексное обоснование проблемы и природы экономических «пузырей».

**Изложение основного материала.** На сегодняшний день в экономической литературе накопилось большое количество определений экономического «пузыря», которые часто но-

---

сят совершенно разный характер. В частности, Чарльз Киндлебергер в своей книге «Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises» [8] детерминирует экономический «пузырь» (также называемый спекулятивным, рыночным, ценовым, финансовым)<sup>1</sup> как торговлю крупными переоценёнными объёмами товара, с последующим резким падением цен. При этом первоначальный скачкообразный рост цен на актив привлекает спекулянтов на рынок данного актива. Питер Гарбер даёт несколько другое определение экономическому «пузырю». Так, согласно его книге «Famous First Bubbles» [7], экономический «пузырь» – это часть цены актива, которая необъяснимо зависит и базируется на том, что мы называем фундаментальными характеристиками рынка. К таким характеристикам рынка относятся денежный поток, процентные и дисконтные ставки и др.

Как в случае с экономической сущностью, так и по поводу причин возникновения экономического «пузыря», единого мнения в экономической теории нет. Существуют гипотезы, рассматривающие возникновение экономических «пузырей» как следствие неопределённости истинной стоимости товара [12], а также в результате наличия высокой спекулятивной активности на рынке и осуществление выбора в условиях ограниченной рациональности [6, 11]. Считается, что «пузыри» могут возникать и в ситуациях, когда участники рынка вполне способны верно оценить активы, вследствие игры друг против друга, и даже в ситуациях, когда невозможна спекуляция [6]. Австрийская научная экономическая школа считает, что благоприятной средой для «надувания пузырей» является сочетание высокого уровня инфляции и низких процентных ставок [9].

Авторы данной работы считают необходимыми следующие условия для возникновения экономических «пузырей»:

1) Высокая спекулятивная активность, которая особо чётко проявляется в финансовом секторе экономики. При этом при возрастающем числе профессиональных спекулянтов на рынке цены на нём становятся менее прогнозируемыми и подвержены внешнему воздействию. Кроме того, мы можем сказать, что благодаря наличию спекулянтов на рынке позитивные и негативные тенденции мультиплицируются. Так, при резком падении цен на фондовых рынках наблюдается пропорциональное увеличение количества и объёмов сделок по продаже актива, что, в свою очередь, стимулирует еще большее падение цены. Такие же процессы мы можем проследить при резком повышении цены на актив. Следует отметить, что в случае если после продолжительных скачкообразных изменений цены её динамика приобретает горизонтальный вид, спекулянты начинают покидать данный рынок, а это приводит к значительному сокращению совокупного объёма спроса и вызывает структурные диспропорции объёмов спроса и предложения на рынке.

2) Развитость банковского и финансового сектора экономики. Благодаря наличию денежного мультипликатора происходит увеличение денежной массы по сравнению с ее первоначальной эмиссией. Наиболее часто используемым механизмом измерения увеличения денежной массы является банковский мультипликатор. Он рассчитывает максимальное количество денег, которые могут быть созданы из начального депозита при заданной величине резерва. Банковский мультипликатор ( $m$ ) есть обратная величина к требованию обязательного резерва ( $r$ ),  $m = 1/r$ . Из вышеизложенного следует, что при эмиссии 100 условных единиц с нормой обязательного резервирования в размере 10% банковской системой (ввиду принятия депозитов и выдачи кредитов) будет создана дополнительная денежная масса в размере 900 условных единиц. При этом невозврат денег незначительной частью заёмщиков из-за капитализации кредитных средств будет иметь катастрофические последствия (как в случае с ипотечным кризисом США в 2008 г.).

3) Высокое влияние достижений научно-технического прогресса на темпы экономического роста и структуру экономики в целом. Многие исследователи связывают смену волн с технологическими укладами. Прорывные технологии открывают возможности

---

<sup>1</sup>В последующем тексте работы авторы проводят дифференциацию понятий экономического и спекулятивного пузыря.

для расширения производства и формируют новые секторы экономики, образующие новый технологический уклад. Однако переоценка влияния того или иного достижения науки на экономику может вызвать серьезные структурные диспропорции из-за чрезмерного инвестирования той или иной отрасли (примером может послужить пузырь доткомов 2000 г.).

4) Наличие огромного количества участников рынка, на котором существует экономический «пузырь». При этом для резонансного краха экономического «пузыря» необходимо, чтобы одна из составляющих рынка (спрос или предложение) была эластичной, а вторая - нет. Таким образом, при воздействии неценовых факторов на рынок эластичная часть рынка меняет своё значение, а неэластичная остаётся на прежней отметке, что вызывает диспропорции между объёмами спроса и предложения и, как следствие, провоцирует скачкообразное изменение цены.

Перечисленные выше факторы, помимо того что создают почву для образования экономического «пузыря», обуславливают уровень экономической стабильности рынка. Следовательно, вопрос расчёта периода существования экономического пузыря сводится к поиску предельно допустимого фактора воздействия на систему, при котором сохраняется относительная стабильность цен на рынке. Таким фактором может быть превышение объёма спроса над объёмом предложения («тюльпаномания»), опровержение завышенной оценки темпов роста доходности активов («пузырь доткомов») или невозврат высоко рискованных кредитов в связи ростом процентных ставок и падением ППС доллара, как в случае с ипотечным кризисом в США.

Поскольку факт существования экономического «пузыря», согласно вышеприведённым определениям, идентифицируется лишь после его разрыва, авторы данной работы считают целесообразным предоставить своё представление о сущности экономического «пузыря». Мы считаем, что экономический «пузырь» - это состояние рынка, при котором наблюдается высокая степень нестабильности объёмов спроса и предложения, ввиду сильной подверженности влиянию неценовых факторов, а также структурного несоответствия темпов роста спроса и предложения. Таким образом, существование экономического «пузыря» на рынке свидетельствует лишь о нестабильности определенных сегментов спроса или предложения в совокупном объеме, а не о завышенной цене актива. Отсюда вытекает, что экономическим «пузырем» можно считать рынок с высокой спекулятивной активностью, поскольку именно данный сегмент совокупного спроса сильно подвержен внешним воздействиям. На рынке с низкой спекулятивной активностью резкое падение цен связано лишь со структурными особенностями данного рынка. Из вышесказанного можно сделать вывод, что в самом общем виде существует 2 типа «экономических пузырей»:

- Спекулятивный «пузырь». Рынок с высокой спекулятивной активностью.
- Структурный «пузырь». Рынок, на котором резкое падение цен может быть спровоцировано структурными особенностями спроса и предложения.

При этом к частным причинам возникновения спекулятивного «пузыря» можно отнести высокие темпы роста цены (зачастую график роста цены носит экспоненциальный характер), а также высокие ожидания будущей доходности актива. К причинам возникновения структурного «пузыря» авторы данной работы относят государственную политику «дешёвых денег».

В случае со спекулятивным «пузырём» для амортизации последствий его разрыва целесообразно вводить прогрессивный налог на спекулятивную прибыль на финансовом рынке. Рынок со структурным пузырем должен постоянно анализироваться посредством SWOT-анализа с выделением наиболее нестабильных сегментов спроса и предложения и анализом вероятности возникновения факторов, способных кардинально повлиять на объем того или иного сегмента.

Необходимо также классифицировать экономические «пузыри» на «пузыри» спроса и «пузыри» предложения, т.е. по части рынка, которая обладает потенциалом влияния на

резкое скачкообразное изменение цены. Вначале рассмотрим экономические «пузыри» спроса.

Несмотря на различную природу спекулятивного и структурного типов экономического «пузыря», с точки зрения экономической науки они оба имеют одинаковые последствия и подчиняются схожим экономическим законам. Ввиду этого, рассмотрим рынок существования экономического «пузыря» с позиции классической школы, а именно в аспекте спроса и предложения на рынке [4]. Рынок любого товара можно представить в виде взаимодействия функций спроса и предложения, где точка  $E$  является равновесной, а  $P_e$  и  $Q_e$  – равновесная цена и равновесное количество товара на рынке соответственно (рис. 1).

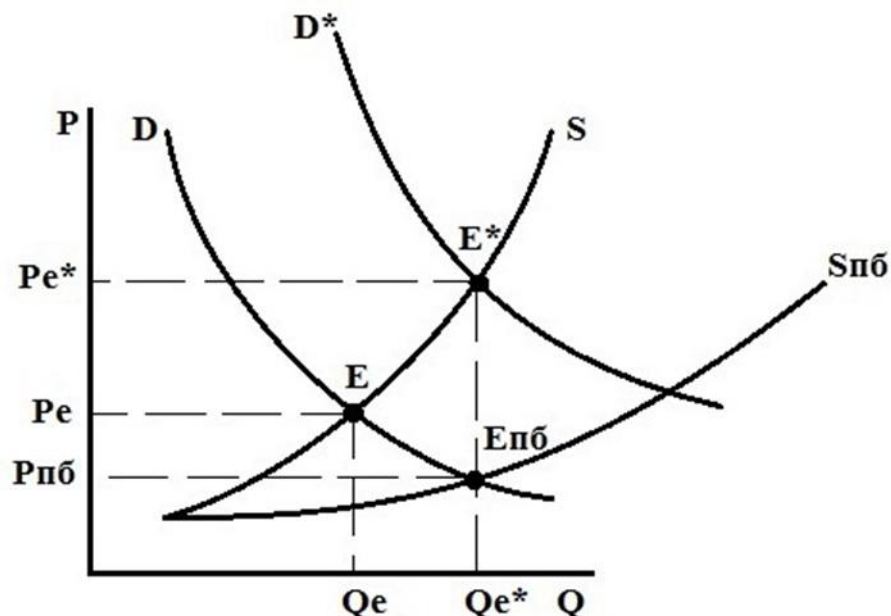


Рис. 1. Модель экономического «пузыря» спроса

При воздействии неценовых факторов спроса (экономические и политические ожидания, уровень развития используемой технологии, изменение вкусов потребителя под влиянием моды, рекламы и др.) функция спроса экстраполируется вверх и вправо по графику таким образом, что точка  $E^*$  является новой равновесной точкой, а  $P_{e^*}$  и  $Q_{e^*}$  являются новыми равновесной ценой и количеством товара на рынке соответственно. При этом  $P_{e^*} - P_e$  – нестабильный сегмент совокупного спроса. Данный сегмент может состоять как из спекулятивных операций, так и из части спроса, которая структурно подвержена внешним факторам воздействия. В свою очередь,  $Q_{e^*} - Q_e$  – реальное предложение товара, вызванное нестабильным сегментом спроса.

После преодоления точки бифуркации («лопание пузыря»), совокупный спрос на товар уменьшается на нестабильный сегмент ( $P_{e^*} - P_e$ ), а, в свою очередь, реальное предложение товара, вызванное данным сегментом ( $Q_{e^*} - Q_e$ ), остаётся на отметке равной  $Q_{e^*}$ , что приводит к удешевлению товара по сравнению с первоначальной равновесной точкой. Резкое падение цен – следствие присутствия на рынке излишка предложения товара, который равен  $Q_{e^*} - Q_e$ . В результате функция предложения после преодоления точки бифуркации приобретает более пологий вид по сравнению с первоначальной, а не экстраполируется вниз и вправо по графику функций спроса и предложения в связи с воздействием неценовых факторов на функцию предложения актива.

Новая точка равновесия  $E_{пб}$  будет иметь координаты  $(P_{пб}; Q_{пб})$ , где  $Q_{пб} = Q_{e^*}$ . При этих допущениях можно предсказать минимальную цену на рынке после преодоления точки бифуркации на текущий момент времени. Для этого необходимо знать функцию сравнительно стабильного сегмента спроса, текущую цену и объём товаров на рынке.

Если информация о текущих ценах и равновесном объёме товара находится в относительно свободном доступе, то для получения объёмов стабильного и нестабильного сегментов спроса требуется провести аналитические преобразования по расчленению совокупного спроса. В случае со спекулятивным «пузырем» совокупный спрос необходимо условно разделить согласно целям приобретения актива и осуществления операций на рынке. К спекулятивной части совокупного спроса необходимо отнести краткосрочные инвестиции, а также средне- и долгосрочные инвестиции в актив, при которых ожидаемый доход по инвестициям возникает не в реальном секторе экономики, а за счёт разницы между ценами на момент покупки и продажи актива. Актив, в который вкладываются долгосрочные инвестиции, не используется прямо по своему назначению, и в некой мере берёт на себя одну из функций денег – функцию накопления.

Таким образом, стабильный сегмент спроса будет равен совокупному за вычетом краткосрочных инвестиций, а также средне- и долгосрочных инвестиций, при которых актив используется не по прямому назначению.

$$D_{ст.} = D_{с.} - I_n \quad (1)$$

$D_{ст.}$  – относительно стабильная часть совокупного спроса;

$D_{с.}$  – совокупный спрос;

$I_n$  – краткосрочные, а также средне- и долгосрочные инвестиции, которые берут на себя функцию аккумуляции средств, без их целевого использования.

Учитывая все вышесказанное, нормальная цена товара на текущий момент времени при сложившихся условиях может быть рассчитана исходя из функции стабильного сегмента спроса, путём подстановки значения  $Q_{e*}$  в исходные данные формулы, которая будет иметь вид:

$$P_{пб} = D_{ст.}(Q_{e*}) \quad (2)$$

$P_{пб}$  – цена на товар после преодоления точки бифуркации;

$D_{ст.}$  – функция относительно стабильной части совокупного спроса;

$Q_{e*}$  – текущий объём товара на рынке.

Аналогичные расчёты могут быть использоваться и при определении параметров экономического «пузыря предложения» (рис. 2).

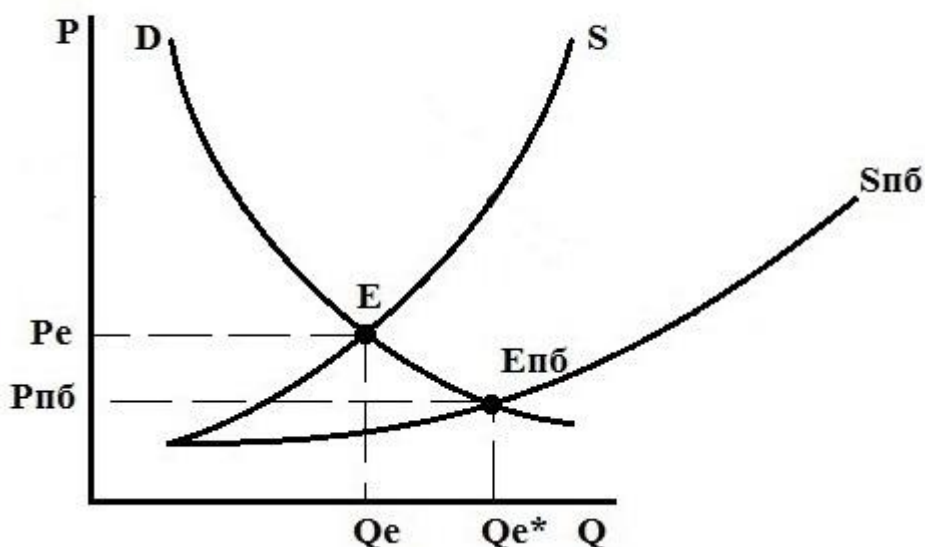


Рис. 2. Модель экономического «пузыря» предложения

Главное отличие экономического «пузыря предложения» от «пузыря спроса» заключается в том, что в нем отсутствует стадия раздутия, и изменения происходят только в характере функции предложения, т.е. «пузырь» уже заложен в структуре того или иного

рынка, когда искусственным способом производится стимуляция или ограничение объема предложения. Другими словами, экономический «пузырь предложения» может быть только структурным. Частными случаями обвала цен на рынке экономического «пузыря предложения» являются крах монополии, снятие ограничений на ведение тех или иных видов деятельности и др.

С этой позиции, для того чтобы рассчитать цену после преодоления бифуркационной точки необходимо в исходные данные функции спроса подставить объем предложения, который может ожидаться после отмены мер стимуляции/ограничения на рынке «пузыря». Таким образом, конечная формула будет иметь вид:

$$P_{пб} = D(Q_{пт}) \quad (3)$$

$P_{пб}$  – цена на товар после преодоления точки бифуркации;

$D$  – функция относительно стабильной части совокупного спроса;

$Q_{пт}$  – потенциально возможный объем товаров на рынке после снятия методов стимулирования/ограничения объемов предложения.

С помощью данных моделей можно анализировать рынки на предмет их устойчивости к форс-мажорным обстоятельствам и моделировать реальную стоимость товаров. Также инвесторы могут анализировать степень риска своих инвестиций в конкретную отрасль, а государство реагировать и регулировать «высоко раздутые» рынки.

#### **Выводы:**

1. Экономический «пузырь» - это состояние рынка, при котором наблюдается высокая степень нестабильности объемов спроса и предложения ввиду сильной подверженности влиянию неценовых факторов спроса и предложения, а также структурного несоответствия темпов роста спроса и предложения.

2. Экономические «пузыри» с учётом природы их образования можно разделить на 2 вида:

- Спекулятивный «пузырь», возникающий на рынке с высокой спекулятивной активностью.

- Структурный «пузырь», возникающий на рынке, на котором резкое падение цен обусловлено структурными особенностями спроса и предложения.

3. Рассчитать цену актива после преодоления бифуркационной точки представляется возможным по нижеследующим формулам:

Для экономического «пузыря спроса» –  $P_{пб} = D_{ст.}(Q_e^*)$ , где

$P_{пб}$  – цена актива после преодоления точки бифуркации;

$D_{ст.}$  – функция относительно стабильной части совокупного спроса;

$Q_e^*$  – объем предложения товара до преодоления бифуркационной точки.

Для экономического «пузыря предложения» –  $P_{пб} = D(Q_{пт})$ , где

$P_{пб}$  – цена на товар после преодоления точки бифуркации;

$D$  – функция относительно стабильной части совокупного спроса;

$Q_{пт}$  – потенциально возможный объем товаров на рынке после снятия методов стимулирования/ограничения объемов предложения.

4. Выявление и диагностика экономических «пузырей» может позволить не только принимать правильные инвестиционные решения участникам рынка, но и оказать помощь государству в осуществлении экономической политики и принятии мер по смягчению негативных последствий «схлопывания» экономического «пузыря». В свою очередь, государству целесообразно проводить постоянный мониторинг и анализ рынков с высокой спекулятивной активностью, а также рынков с высокой подверженностью объемов спроса и предложения воздействию неценовых факторов.

#### **Литература:**

1. Дидье Сорнетте. Как предсказать крахи финансовых рынков. – М.: 2003. – 383 с.
2. Дротенко Михаил. Финансовые пузыри: обзор научных течений/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.smart-lab.ru/blog/47975.php](http://www.smart-lab.ru/blog/47975.php).

3. Иванюк В.А., Станик Н.А., Попов В.Ю. Сравнительный анализ моделей и методов финансовых пузырей/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rae.ru/fs/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=9999963](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=9999963).
4. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М: ИНФРА-М.: 1999. – С. 974.
5. Экономический пузырь/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ru.wikipedia.org/wiki/Экономический\\_пузырь](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_пузырь).
6. Coordination of Expectations in Asset Pricing Experiments/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rfs.oxfordjournals.org/content/18/3/955](http://www.rfs.oxfordjournals.org/content/18/3/955).
7. Garber Peter, Famous First Bubbles: - MIT Press, 2000.
8. Kindleberger Charles (1989), Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises. – N.-Y.: Basic Books.
9. Manipulating the Interest Rate: a Recipe for Disaster/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.mises.org/daily/2810](http://www.mises.org/daily/2810).
10. Ronald R. King, Vernon L. Smith, Arlington W. Williams, Mark Van Boening «The Robustness of Bubbles and Crashes in Experimental Stock Markets», in Nonlinear Dynamics and Evolutionary Economics edited by Richard H. Day, and Ping Chen, Oxford: Oxford University Press, 1993, 183-200.
11. The Institutional Nature of Price Bubbles/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=960178](http://www.papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=960178).
12. Vernon Smith (1991), Papers in Experimental Economics. – Cambridge: Cambridge University Press.

### ЕКОНОМІЧНІ «БУЛЬБАШКИ»: ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА І МОДЕЛЬ РОЗРАХУНКУ ЦІНИ ПІСЛЯ ПОДОЛАННЯ ТОЧКИ БІФУРКАЦІЇ

Ревякін Г.В., студент

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Зроблено аналіз і оновлення теоретичної та методологічних положень дослідження економічної «бульбашки», а також розглянуто її сутність, причини виникнення та закономірності функціонування. Запропоновано класифікацію економічних «бульбашок» і дескриптивні моделі їх функціонування з визначенням ціни активу після подолання біфуркаційної точки.

**Ключові слова:** економічна «бульбашка», криза, біфуркаційна точка, модель розрахунку ціни.

### ECONOMIC BUBBLES: THEIR CHARACTERISTICS AND PRICE CALCULATION MODEL AFTER OVERCOMING A BIFURCATION POINT

Revyakin G., student

*V.N. Karazin Kharkiv National University*

In this work was analysed and updated theoretical and methodological aspects of research of economic "bubble", as well as was discussed its nature, causes and patterns of functioning. Was offered the classification of economic "bubbles" and descriptive models of their operation with the price calculation after overcoming a bifurcation point.

**Keywords:** economic bubble, crisis, bifurcation point, price-calculating model.

Поступила в редколлегию 11.03.2014 г.

Научный руководитель: Голиков А.П., доктор географических наук, профессор



## РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

---

УДК 005.585:658

### УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЇЇ ДИНАМІКИ<sup>1</sup>

Давидов О. І., к. е. н., доцент

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

У статті розглянуто оцінку вартості підприємства як базовий елемент у системі вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні економіки. Обґрунтовано пріоритетне значення для цілей управління визначення динаміки вартості підприємства в контексті його життєвого циклу. Встановлено чинники формування вартості на різних стадіях життєвого циклу підприємства з позицій забезпечення вартісно-спрямованого управління. Досліджено механізм реалізації концепції управління вартістю підприємства на основі оцінки її динаміки і організації управлінського впливу на чинники і центри вартості.

**Ключові слова:** вартість підприємства, управління вартістю підприємства, оцінка вартості підприємства, динаміка вартості підприємства, стадії життєвого циклу підприємства, чинники формування вартості підприємства, центри вартості.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах ринкових трансформацій реалізація інноваційної концепції вартісно-орієнтованого управління підприємством потребує пізнання логіки змін у вартісно-утворюючих процесах на мікрорівні економіки, адекватної оцінки динаміки вартості підприємства під впливом різних рухомих сил, побудови ефективної системи управління змінами вартісних характеристик підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених частин загальної проблеми.** Процес управління вартістю підприємства через призму оцінки її динаміки досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Д. Л. Волков, І. О. Єгєєв, І. В. Івашковська, Т. Коллер, Р. О. Костирко, Т. Коупленд, В. Ю. Маляревський, Н. А. Мамонтова, О. Г. Мендрул, Т. В. Момот, Дж. Муррін, Е. П. Осетрова, В. В. Стадник, Т. В. Теплова та інші.

Проте на даний момент економічною наукою не повною мірою досліджено динаміку вартості підприємства залежно від стадій його життєвого циклу, не детерміновано чинники вартості підприємства на цих стадіях в контексті реалізації концепції вартісно-орієнтованого управління, недостатньо розкрито механізм управління вартістю підприємства за допомогою відповідних чинників.

**Мета дослідження** — розкрити зміст вартісно-спрямованого управління на мікрорівні економіки на основі оцінки динаміки вартості підприємства на різних стадіях його життєвого циклу через визначення відповідних чинників і центрів вартості.

**Основні результати дослідження.** Базовим елементом в системі вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні економіки є оцінка вартості підприємства.

Згідно з Національним стандартом № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав” вартість — еквівалент цінності об’єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей [1].

Вартість ж підприємства виражає судження оцінювача про цінність даного об'єкту оцінки в конкретний момент часу. В свою чергу цінність підприємства як специфічного товару в ринковій економіці представляє собою інтегральну характеристику його корисності.

У відповідності до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” оцінка вартості підприємства (як і будь-якого іншого майна) — це процес визначення його вартості на дату оцінки [2]. Тобто в даному аспекті мова йде по суті про статичне вимірювання вартості підприємства без урахування її можливої динаміки в умовах ринкових трансформацій.

Між тим, для цілей управління підприємством, як справедливо відмічає В. Ю. Малярєвський, більш цікава саме динамічна характеристика вартості і інформація про ступінь впливу на неї змін окремих чинників [3, с. 106].

Динаміка вартості підприємства пов'язана з певною спрямованістю руху вартості (збільшення, зменшення) залежно від діючих на неї сил — чинників.

Вартість підприємства відображає вплив багатьох чинників, які відрізняються один від одного за рівнем ієрархії, векторами дії, силою впливу на зміну показника вартості.

Чинники вартості підприємства в своєму взаємозв'язку визначають її економічний зміст і величину. Тому вартість підприємства може розглядатися як система, що складається з елементів — чинників вартості [4, с. 82].

Отже, в оцінці вартості підприємства важливим є не тільки її статичне вимірювання, але й визначення вартості в динаміці.

Підприємство одночасно виступає і об'єктом вартісної оцінки, і об'єктом управління. Тому на відміну від інших об'єктів оцінки, по відношенню яких в подальшому не передбачається управлінського впливу, підприємство представляє інтерес не стільки з позицій отримання одномоментного результату вартісної оцінки, а скільки з точки зору вимірювання вартості в динаміці через виявлення чинників, під впливом яких відбувається зміна рівня вартості підприємства.

Оціночний вектор в напрямку визначення динамічної складової вартості підприємства зумовлює інтеграцію оцінки в систему вартісно-орієнтованого управління підприємством шляхом детермінації чинників вартості, встановлення відповідних пріоритетів в управлінні, здійснення цілеспрямованого впливу на вартість підприємства.

Управління вартістю підприємства представляє собою “...інтегруючий процес, спрямований на поліпшення стратегічних, тактичних та оперативних рішень за рахунок концентрації зусиль на факторах формування вартості” [5, с. 33].

Основні чинники вартості підприємства статичні тільки в конкретному стані — в момент оцінки; на практиці ж вони піддані стохастичним змінам. Тому управління вартістю підприємства слід розглядати як динамічну систему, в процесі функціонування якої на етапі підсумкової оцінки необхідно постійно переглядати чинники вартості й коректувати пріоритети в управлінні ними. Дана обставина надає реалістичності процесу вартісно-орієнтованого управління, так як при цьому конкретні дії менеджерів ув'язуються з їх впливом на вартість підприємства [6, с. 52].

У відповідності до теорії життєвого циклу підприємство в своєму розвитку проходить низку послідовних стадій (етапів). Кожна з цих стадій зумовлює певну специфіку вартісно-утворюючих процесів, формує особливу траєкторію вартості підприємства. Динаміку цієї вартості залежно від стадій життєвого циклу підприємства можна представити наступним чином (див. рис. 1).

На стадії створення і становлення здійснюється розробка і реалізація стратегії підприємства щодо просування продукції на ринок; формування виробничої, організаційної і економічної структури, системи мотивації персоналу. Грошові потоки від основної діяльності, а також від інвестиційної діяльності, як правило, є від'ємними. В умовах високих ризиків прибуток заробляється підприємством тільки епізодично. Існують труднощі в залученні позикового капіталу; головним джерелом фінансування слугують кошти власників підприємства.

У підсумку на стадії створення і становлення вартість підприємства практично залишається незмінною; формуються лише засади для її подальшого збільшення.

Для стадії зростання характерним є розширення присутності підприємства на відповідному сегменті ринку, функціонування в прибутковій зоні, достатньо висока інвестиційна привабливість підприємства в межах допустимого рівня ризику. Потік коштів від основної діяльності в цілому стає позитивним. Зростає роль позикового капіталу в фінансуванні діяльності підприємства. У власників підприємства з'являється можливість отримати віддачу від вкладених коштів. На цій стадії життєвого циклу спостерігаються високі темпи зростання вартості підприємства протягом достатньо тривалого періоду. Дана стадія — це час найбільш ефективного функціонування підприємства з точки зору максимізації його вартості.

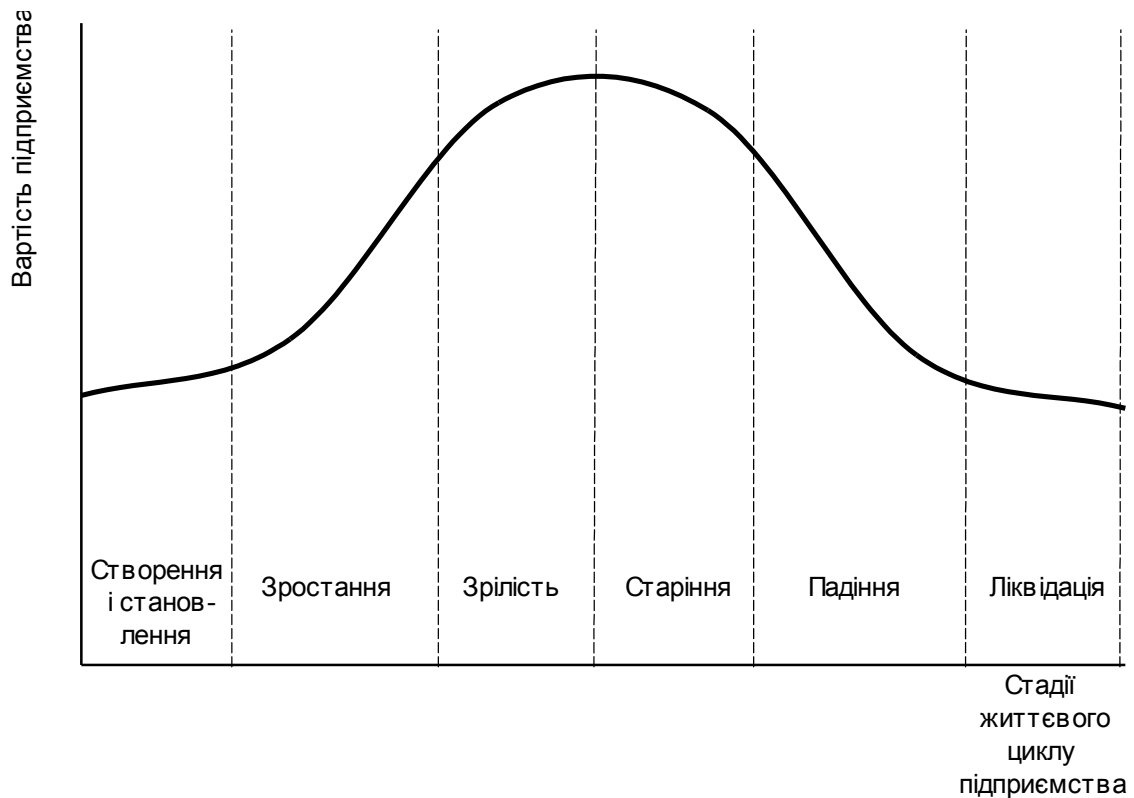


Рис. 1. Динаміка вартості підприємства залежно від стадій його життєвого циклу, розроблено на основі [5, с. 33-42; 7, с. 22-34; 8; 9, с. 80-110]

Стадія зрілості пов'язана з остаточним позиціонуванням підприємства на ринку, досягненням практично максимального розміру ринкової частки, наближенням темпів приросту попиту на продукцію підприємства до нуля. Виникають проблеми зростання, зумовлені відокремленням функцій менеджменту від підприємницьких функцій, а також конфліктом інтересів в бізнесі постачальників власного і позикового капіталу. В процесі фінансування діяльності підприємства актуалізується необхідність оптимізації структури капіталу. Інвестиції в виробництво здійснюються на незначному рівні або зовсім припиняються. В діяльності підприємства настає стабілізація, але яка без реалізації можливостей подальшого активного зростання може закінчитися кризою. На цій стадії життєвого циклу відбувається короткострокове уповільнення процесів створення нової вартості підприємства. Завершення стадії зрілості підприємства характеризується наближенням до критичної точки, при проходженні якої тренд вартості підприємства змінюється із зростаючого на понижуючий і здійснюється перехід даного суб'єкта господарювання в стадію старіння.

На стадії старіння на підприємстві все частіше виникає від'ємний грошовий потік від основної діяльності. Посилюється незбалансованість власного і позикового капіталу.

Менеджмент орієнтовано, в основному, на збереження виробництва на рівні, достатньому лише для підтримки ринкової позиції суб'єкта господарювання. Підприємство вступає в зону зменшення своєї вартості. При цьому його вартість знижується порівняно низькими темпами в короткостроковому періоді.

На стадії падіння посилюються негативні характеристики в діяльності підприємства: істотно скорочуються обсяги виробництва і реалізації продукції, підприємство систематично одержує збитки, основні грошові потоки набувають стійку від'ємну спрямованість, значно загострюються проблеми фінансування. В результаті відбувається різке зменшення вартості підприємства, її руйнація протягом тривалого періоду часу.

Заключна стадія життєвого циклу — ліквідація підприємства — виражає песимістичний варіант його розвитку. Дана стадія характеризується створенням ліквідаційної маси, звільненням персоналу, розпродажем активів підприємства, задоволенням вимог кредиторів. Вартісно-утворюючі процеси на підприємстві завершуються, формується ліквідаційна вартість підприємства.

Розвиток підприємства в контексті його життєвого циклу зумовлює не тільки динаміку вартості підприємства, але й еволюцію задач вартісно-орієнтованого управління.

Управління процесом створення вартості підприємства в рамках досягнення його стійкості у руху за траєкторією життєвого циклу виступає новою управлінською парадигмою, тобто вартість підприємства (компанії) розглядається як прямий параметр цілепокладання і вимірювання результату управлінських зусиль [9, с. 104].

Впровадження системи вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні економіки має передбачати забезпечення цілеспрямованої динаміки вартості підприємства через здійснення управлінського впливу на чинники формування цієї вартості на кожній стадії життєвого циклу підприємства. В загальному вигляді такі чинники представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Чинники формування вартості підприємства на різних стадіях його життєвого циклу в контексті забезпечення вартісно-орієнтованого управління, авторська розробка на основі [8; 9, с. 80-110]**

Стадії життєвого циклу підприємства	Чинники формування вартості підприємства в контексті забезпечення вартісно-орієнтованого управління
Створення і становлення	Чинники, що зумовлюють створення умов для зростання вартості підприємства в найближчій перспективі
Зростання	Чинники максимізації вартості підприємства в довгостроковому періоді
Зрілість	Чинники підтримки процесів зростання вартості підприємства в короткостроковому періоді, збереження позитивної динаміки даного показника
Старіння	Чинники стримування процесів зменшення вартості підприємства в короткостроковому періоді, забезпечення відновлення зростаючого тренду даного показника
Падіння	Чинники, які протидіють зменшенню вартості підприємства в довгостроковому періоді, забезпечують вартісне оздоровлення підприємства (вартісну санацію)
Ліквідація	Чинники підтримки ліквідаційної вартості підприємства, мінімізації його втрат у зв'язку з припиненням діяльності

Управління чинниками формування вартості підприємства дозволить врахувати в процесі вартісно-орієнтованого управління еволюційні зміни, що відповідають тій або іншій стадії життєвого циклу підприємства, і на цій основі підвищити ефективність системи управління підприємством.

Чинники формування вартості підприємства, що вказані в табл. 1, необхідно конкретизувати шляхом виокремлення ключових, найбільш значимих чинників, на яких повинні бути сконцентровані зусилля з управління вартістю підприємства на кожній стадії його життєвого циклу.

В результаті декомпозиції, дезінтеграції даних чинників будується так зване “дерево чинників вартості”. При цьому інтегральний показник “вартість” фактично розкладається на показники різних рівнів управління, на поточні і довгострокові індикатори вкладу управлінських рішень у процес створення вартості [10, с. 30-31].

Реалізація вартісно-орієнтованого управління обов’язково передбачає інституціоналізацію чинників вартості через їх включення до системи організації планування, стимулювання, контролю, оцінки діяльності підприємства, процедури прийняття управлінських рішень.

На підприємстві в цілому і в його структурних елементах (підсистемах) необхідно виокремити центри відповідальності за створення вартості або центри вартості з метою цілеспрямованого впливу на них з урахуванням відповідних чинників вартості підприємства. При цьому зазвичай розрізняють чотири види центрів відповідальності: центри витрат, центри доходів, центри прибутків та центр інвестицій [11, с. 32].

Управління через центри вартості дозволяє виявити найбільш чутливі вартісні зони, здійснити комплексне управління ланцюгом створення вартості підприємства; сприяє посиленню системних зв’язків між структурними елементами (підсистемами) підприємства за лініями вартісно-утворюючих процесів; підвищує обґрунтованість управлінських рішень з позицій зростання вартості підприємства.

**Висновки.** Вартісно-орієнтоване управління підприємством базується на оцінці динаміки його вартості під впливом різних рухомих сил — чинників.

Динаміка вартості підприємства залежить від стадій його життєвого циклу. Управління вартістю підприємства як динамічною системою пов’язане із забезпеченням цілеспрямованої динаміки цієї вартості шляхом управлінського впливу на відповідні чинники на кожній стадії життєвого циклу підприємства.

Реалізація концепції вартісно-орієнтованого управління на різних стадіях життєвого циклу підприємства передбачає виокремлення ключових чинників формування вартості підприємства, їх декомпозицію і інституціоналізацію, а також організацію управління через центри вартості.

Управління вартістю підприємства на основі оцінки її динаміки забезпечує здійснення вартісно-спрямованого управління з урахуванням еволюційних змін на тій або іншій стадії життєвого циклу підприємства.

Основними напрямками подальших досліджень є обґрунтування головного цільового показника вартості підприємства, побудова ефективної системи показників — індикаторів впливу чинників на величину даного показника, розробка надійного алгоритму управління чинниками формування вартості підприємства.

## Література:

1. Національний стандарт № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав”. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 [Електронний ресурс].— Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
2. Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” [Електронний ресурс].— Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
3. Маляревский В. Ю. Исследование факторов, формирующих внутреннюю и рыночную стоимость предприятия / В. Ю. Маляревский // Бізнесінформ.— 2011.— № 2.— С. 106-108.

4. Осетрова Е. П. Организация процесса управления стоимостью на предприятии / Е. П. Осетрова // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій.— 2011.— № 3.— С. 81-85.
5. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємства: Монографія / О. Г. Мендрул.— К.: КНЕУ, 2002.— 272 с.
6. Осетрова Е. П. Управление стоимостью предприятия на основе стоимостного подхода / Е. П. Осетрова // Вісник Хмельницького національного університету.— 2011.— № 5.— Т. 2.— С. 52-55.
7. Стадник В. В. Інноваційно-інвестиційні стратегії в управлінні ринковою вартістю підприємства: Монографія / В. В. Стадник, Є. М. Рудніченко, Т. С. Томалья, Н. І. Непогодіна.— Хмельницький, ХНУ, 2008.— 302 с.
8. Иванченко Д. Ф. Эволюция основных задач управления прибылью на основе модели жизненного цикла предприятия / Д. Ф. Иванченко // Актуальні проблеми економіки.— 2013.— № 5.— С. 38-45.
9. Ивашковская И. В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров / И. В. Ивашковская.— М.: ИНФРА-М, 2013.— 430 с.
10. Теплова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т. В. Теплова.— М.: Вершина, 2007.— 272 с.
11. Колос І. В. Обґрунтування ключових чинників вартості підприємства / І. В. Колос // Економіка та держава.— 2006.— № 11.— С. 30-32.

## УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЕЕ ДИНАМИКИ

Давыдов А. И., к.э.н., доцент

*Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина*

В статье рассмотрена оценка стоимости предприятия как базовый элемент в системе стоимостно-ориентированного управления на микроуровне экономики. Обосновано приоритетное значение для целей управления определения динамики стоимости предприятия в контексте его жизненного цикла. Установлены факторы формирования стоимости на разных стадиях жизненного цикла предприятия с позиций обеспечения стоимостно-направленного управления. Исследован механизм реализации концепции управления стоимостью предприятия на основе оценки ее динамики и организации управленческого воздействия на факторы и центры стоимости.

**Ключевые слова:** стоимость предприятия, управление стоимостью предприятия, оценка стоимости предприятия, динамика стоимости предприятия, стадии жизненного цикла предприятия, факторы формирования стоимости предприятия, центры стоимости.

## ENTERPRISE VALUE MANAGEMENT BASED ON THE ASSESSMENT OF ITS DYNAMICS

Davydov O.I., Ph.D. (Economics), Associate Professor

*V.N.Karazin Kharkiv National University*

The article deals with the enterprise value as a primary element in the system of value -based management at the micro level of the economy. It is given reasons that the definition of the dynamics of an enterprise value in the context of its life cycle is of great importance for management purposes. There are identified factors of value formation at different stages of an enterprise life cycle from the standpoint of providing value-based management. It is researched a

mechanism of implementing the concept of an enterprise value management based on evaluation of its dynamics and purposeful impact on value factors and value centers.

**Keywords:** enterprise value, enterprise value management, valuation, dynamics of enterprise value, stages of a life cycle of an enterprise, factors of the formation of enterprise value, value centers.

Надійшла до редколегії 15.01.2014 р.

УДК 658.15 : 330.45

**ПРОБЛЕМИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ****Чуприн К.С., к. е. н., доцент****Чуприна О.А., к. е. н., доцент***Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

В статті досліджено основні проблеми оцінки інтелектуального капіталу підприємств та його складових; узагальнено досвід та проведено критичний аналіз методологічних підходів здійснення такої оцінки; обґрунтовано доцільність комплексного використання методів оцінки інтелектуального капіталу та обов'язковість їх адаптації до особливостей кожного конкретного підприємства.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, людський, організаційний та клієнтський капітал, вартісні та натуральні показники, підходи та методи оцінки інтелектуального капіталу.

**Постановка проблеми.** Сьогодні зміни, що зумовлені посиленням ролі знань та інформації, носять всеохоплюючий характер: з'являються нові форми взаємодії між економічними суб'єктами, трансформуються організаційні структури, змінюється структура собівартості товарів і послуг. Ефективність діяльності сучасного підприємства все більше залежить від її вміння створювати, отримувати, обробляти, використовувати та продавати інформацію.

Подібні зміни обумовили появу нових економічних понять. Серед них особливе місце займає категорія «інтелектуальний капітал», що розглядається як сукупність знань, інформації, досвіду, організаційних можливостей, інформаційних каналів, які можна використовувати, щоб створювати багатство [11]. Ефективне управління інтелектуальним капіталом – необхідна умова розвитку сучасного підприємства. Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень важливо мати відповідні дані стосовно наявності та використання інформаційних ресурсів, що обумовлює високу актуальність робіт, присвячених дослідженню методологічних та методичних аспектів оцінки інтелектуального капіталу підприємств.

**Аналіз публікацій.** Розробка та вдосконалення методів оцінки інтелектуального капіталу підприємств і його окремих структурних елементів є предметом дослідження багатьох зарубіжних вчених, серед яких особливо слід відзначити Л. Едвінсона, І. Руса, Г. Руса, Т. Стюарта, К. Свейбі [10; 14-15] та ін. Серед українських дослідників Т.М. Бацалай, Г.О. Білов, К.О. Бояринова, І.В. Бриль, Н.Є. Ляшенко, О.В. Малишко, П.М. Цибульов [1-3; 8-9; 12] та ін.

**Мета роботи:** узагальнення та критичний аналіз методологічних і методичних підходів до оцінки інтелектуального капіталу підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Інтелектуальний капітал підприємства можна розглядати як сукупність його складових елементів. Зауважимо, що на сьогодні все ще не існує єдиного загально визнаного підходу до визначення структури інтелектуального капіта-



капіталу підприємства, різні дослідники мають власні точки зору щодо цього питання [1; 2]. Однак можна виділити класифікацію, що набула найбільшого розповсюдження. Вона була запропонована Т. Стюартом та передбачає поділ інтелектуального капіталу підприємства на такі складові [11]:

1. *Людський капітал* – складається із знань, практичних навичок, інтелектуальних та творчих здібностей, моральних цінностей робітників, тобто об'єднує все те, що має безпосереднє відношення до людини.

2. До складу *організаційного (структурного) капіталу* входять технології, НДДКР, системи управління, технічне та програмне забезпечення, організаційна структура, культура організації, ноу-хау, документи, що закріплюють права інтелектуальної власності тощо.

3. *Споживацький (клієнтський) капітал* – об'єднує систему відносин, що склалися у підприємства з контрагентами, в першу чергу з споживачами, а також, бренди, торговельні марки, імідж організації, тобто все, що дозволяє збільшувати ступінь проникнення на ринок та забезпечувати відданість споживачів.

Інтелектуальний капітал – неоднорідний за своєю структурою. Визначити вартість одних складових, скажімо патентів, знаків для товарів і послуг, відносно просто. Оцінити інші, зокрема організаційну структуру, здібності та знання працівників, набагато складніше. Тому для оцінки його окремих елементів доцільно використовувати різні методики та підходи.

Важливо також виявити співвідношення між інтелектуальним капіталом підприємства в цілому та його складовими елементами. Одні дослідники [5; 6] стверджують, що загальна вартість інтелектуального капіталу дорівнює простій сумі його частин (людського, організаційного та клієнтського капіталів). Але більшість з них наголошують на відсутності подібного лінійного зв'язку. При цьому одні з них пояснюють це тим, що різні складові інтелектуального капіталу перетинаються, перетікають з одної форми в іншу. Інші звертають увагу на існування синергетичного ефекту від взаємодії різних структурних елементів інтелектуального капіталу, який призводить до перевищення його загальної вартості над вартістю його складових [11].

Наступна проблема, яку необхідно розв'язати, досліджуючи інтелектуальний капітал підприємства, стосується одиниць їх виміру. Як відомо, при оцінці складних явищ (а саме таким є інтелектуальний капітал та його складові елементи) зазвичай використовують вартісні (грошові) показники. Однак з такою позицією погоджуються далеко не всі дослідники. Це пояснюється, в першу чергу, тим, що більшість елементів інтелектуального капіталу складно оцінити в грошових одиницях, тому ведеться пошук альтернативних варіантів. Так, К. Свейбі зазначає, що негрошові (нефінансові) показники кращі за грошові (фінансові). Він пояснює прихильність аналітиків до вартісних індикаторів звичкою та зауважує, що величини, що виражені в натуральних одиницях, також дуже часто використовуються в дослідженнях. До того ж, на його думку, при застосуванні фінансових індикаторів увага фіксується на результаті, а можливість виявити першопричини явищ та подій відсутня. Розв'язати цю проблему дозволяє використання нефінансових вимірників [8, с. 157; 17]. Але й нефінансові індикаторі недосконалі, вони мають суттєві недоліки, серед яких: неможливість порівняння і сумування окремих елементів інтелектуального капіталу, виміряних у різних натуральних одиницях, а також сумнівна достовірність результатів виміру [8, с. 156; 17].

Отже, залежно від того, як оцінюється інтелектуальний капітал компанії та його складові, виділяють такі підходи [7]:

– *структурний підхід* базується на використанні різних одиниць виміру для кожного з елементів інтелектуального капіталу; він не передбачає загальної вартісної оцінки, використовується в нефінансових моделях;

– *вартісний підхід* застосують при визначенні загальної вартості інтелектуального капіталу підприємства, при цьому вартість його окремих компонентів не розраховується.

В сучасних умовах, коли єдина загально визнана методика оцінки інтелектуального капіталу та його складових відсутня, цілком виправданим є паралельне використання як вартісних, так і натуральних показників. При цьому оцінці підлягають поточний стан інтелектуального капіталу, заходи з його збільшення, а також результати його застосування в господарській практиці.

При визначенні вартості інтелектуального капіталу підприємства в цілому використовують вартісні індикатори. При цьому в залежності від особливостей кожної окремої ситуації застосовують витратний, доходний або ринковий підходи [13, с. 136].

Відповідно до *доходного підходу* вартість інтелектуального капіталу підприємства дорівнює дисконтованому потоку доходів, які очікують отримати протягом всього періоду використання цього капіталу.

*Витратний підхід* передбачає, що вартість певного активу дорівнює або сумі витрат, що були здійснені раніше задля його створення чи придбання, або сумі витрат, необхідних на отримання аналогічного активу в сучасних умовах. На жаль, цей метод має дуже обмежене використання при оцінці вартості інтелектуального капіталу. Адже результати витрат в інтелектуальній, науково-дослідницькій сфері як ніде непередбачувані та не мають тісного прямого зв'язку з обсягами капіталовкладень: іноді суттєві витрати залишаються безплідними, а іноді достатньо незначних зусиль, щоб зробити геніальне відкриття, яке дозволить помітно покращити позиції організації на ринку та збільшити обсяги отримуваних прибутків.

*Ринковий підхід* передбачає оцінку вартості певного активу відповідно вартості аналогічних активів, що купуються-продаються на ринку (з урахуванням можливих відмінностей). Цей підхід дає досить точні результати, але має обмежене використання. Він може бути застосований тільки для тих складових інтелектуального капіталу, що мають такі аналоги. На практиці іноді вдаються до поєднання цих підходів.

Поширеною є також така класифікація методів оцінки інтелектуального капіталу [3, с. 10; 7]:

– методи прямого виміру інтелектуального капіталу (direct intellectual capital methods) – засновані на безпосередній грошовій оцінці різних складових інтелектуального капіталу;

– методи ринкової капіталізації (market capitalization methods) — оцінюють різницю між ринковою вартістю й балансовою вартістю активів;

– методи рентабельності активів (return on assets methods) — різниця між рентабельністю підприємства і середньогалузевою рентабельністю активів є додаткова ефективність, що генерує інтелектуальний капітал;

– методи підрахування балів (scorecard methods) передбачають застосування низки індексів й індикаторів, які впливають на величину інтелектуального капіталу. Оцінка в грошовій формі не здійснюється.

Для оцінки інтелектуального капіталу фірми використовують також коефіцієнт q-Тобіна (Дж. Тобін, Нобелівський лауреат в галузі економіки 1981 р.), який розраховується як співвідношення ринкової вартості фірми (дорівнює ринковій ціні всіх її акцій) та віднової вартості її активів (дорівнює сумі витрат, необхідних для придбання матеріальних активів фірми за поточними цінами). Значення коефіцієнта q-Тобіна, яке перевищує 1, є свідченням того, що ринок високо оцінює нематеріальну складову фірми – її інтелектуальний капітал, практичне використання якого дає їй можливість отримувати надприбутки. Сьогодні значення коефіцієнта q-Тобіна для ефективних компаній сягає 5-10 одиниць. У наукомістких галузях воно ще вище, а для фірм, зайнятих у сфері комп'ютерних технологій і виробництва програмного забезпечення, коефіцієнт q-Тобіна може досягати декількох сотень. Це засвідчує, що в таких компаніях головним виробничим фактором виступає інтелектуальний капітал, а матеріальні активи, практично не створюючи вартості, виступають у ролі інфраструктурного забезпечення [4, с. 15].

**Висновки.** Посилення впливу знань та інформації на розвиток економічних суб'єктів всіх рівнів зумовлює існування нагальної потреби в удосконаленні методики оцінки

інтелектуального капіталу та його структурних елементів. Але особлива складність, неоднорідність об'єкта дослідження, відсутність матеріально-речової форми у переважній частині його елементів, висока непередбачуваність результатів відповідних інвестицій – все це значно ускладнює дослідження у цьому напрямі. До того ж структура інтелектуального капіталу окремого підприємства має високий ступінь залежності від його сфери діяльності. Таким чином, на сьогодні не існує єдиної, загально визнаної методики оцінки інтелектуального капіталу та його окремих структурних елементів. І, зважаючи на сутнісні характеристики об'єкта дослідження, виникають сумніви щодо можливості її розробки. Виходом з подібної ситуації можна вважати комплексне використання існуючих методів та індикаторів з корекцією під особливості та потреби кожного конкретного підприємства.

### Література:

1. Білов Г.О. Теоретичний аспект та класифікації інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс]/ Г.О. Білов. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2008/99-86-17.pdf>
2. Бояринова К.О. Інтелектуальний капітал як інструмент інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс]/ К.О. Бояринова, Т. М. Бацалай// Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – № 4. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009\\_4/Bacalay\\_409.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Bacalay_409.htm)
3. Бриль І.В. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств [Текст]: автореф. дис./ І.В. Бриль. – Донецьк. – 2012. – 24 с.
4. Гришин А.В. Государственное регулирование инновационно-ориентированной деятельности российских компаний (теория, методология, практика) [Текст]: автореф. дис./ А.В. Гришин. – С.-Пб. – 2009. – 32 с.
5. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Текст]/ А.Н. Козырев, В.Л. Макаров – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.
6. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе [Текст]/ Б.Б. Леонтьев. – М.: Акционер, 2002. – 200 с.
7. Лукичева Л.И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций [Електронний ресурс]/ Л.И. Лукичева, М.Р. Салихов// Менеджмент в России и за рубежом, 2006. – № 4. - Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=26193>
8. Ляшенко Н.Є. Методичні підходи удосконалення аналізу моделей вимірювання інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс]/ Н.Є. Ляшенко// Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. Спецвипуск. – 2012. – С. 151-160. – Режим доступу: <http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec/151.pdf>
9. Малишко О.В. Проблеми діагностики інтелектуального капіталу України за методологією Європейського союзу [Текст]/ О.В. Малишко// Економіка і право. – 2008. – № 1 (20). – С. 71-75.
10. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации [Текст]/ Томас А. Стюарт/ Пер. с англ. В. Ноздриной. - М.: Поколение, 2007. – 368 с.
11. Теория управления [Електронний ресурс]: Учебник/ Под общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.Л. Панкрухина. – М.: Изд-во РАГС, 2003. – 558 с. - Режим доступу: <http://uchebnik-besplatno.com/menedjment-uchebnik/teoriya-upravleniya.html>
12. Цибульов П. Кількісна оцінка інтелекту [Текст]/ П. Цибульов// Інтелектуальна власність. – 2004. – № 12. – С. 51-55.
13. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) [Текст]: учебник/ Н.Ф. Чеботарев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2009. – 256 с.
14. Roos J. Intellectual capital: navigating in the new business landscape [Text]/ J. Roos, G. Roos, L. Edvinsson. - New York: HarperBusiness. – 1998.

15. Sveiby K. Measuring Intangibles and Intellectual Capital. – An Emerging First Standard/ К.-Е. Sveiby// [E-resource]. – Access mode: [www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why](http://www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why).

## ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Чуприн К.С., к. э. н., доцент

Чуприна Е.А., к. э. н., доцент

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

В статье исследованы основные проблемы оценки интеллектуального капитала предприятий и его составляющих; обобщен опыт и проведен критический анализ методологических подходов осуществления такой оценки; обоснованы целесообразность комплексного использования методов оценки интеллектуального капитала и обязательность их адаптации к особенностям каждого конкретного предприятия.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, человеческий, организационный и клиентский капитал, стоимостные и натуральные показатели, подходы и методы оценки интеллектуального капитала.

## THE PROBLEMS IN THE COMPREHENSIVE ESTIMATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF ENTERPRISES

Chuprin K.S., Ph.D., associate professor

Chuprina O.A., Ph.D., associate professor

*V.N. Karazin Kharkiv National University*

In the paper the basic problems in the estimation of the intellectual capital of enterprises its components are considered; the experience is generalized and a critical analysis of the methodological approaches of this estimation is conducted; the expediency of complex using of different methods of the intellectual capital estimation and the necessity of theirs adaptation to the peculiarities of every particular company are proved.

**Key words:** intellectual capital, human, organizational and customer capital, cost and physical indicators, approaches and methods of the intellectual capital estimation.

Надійшла до редколегії 25.02.2014 р.

УДК 331.5

**ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ПРОЦЕСУ ВИВІЛЬНЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ СФЕР ГОСПОДАРЮВАННЯ****Сотнікова Ю.В., викладач кафедри управління персоналом та економіки праці  
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця**

В статті проведено поетапне дослідження впливу вивільнення на діяльність підприємств шляхом оцінки стану підприємств до реалізації процедури вивільнення, визначення причин вивільнення працівників з підприємств, оцінки стану підприємств після реалізації процедури вивільнення, та, як наслідок, визначення напрямів роботи з вивільнюваними працівниками за допомогою методів анкетування.

**Ключові слова.** Вивільнення працівників, крива емоцій Кантер, вивільнення з економічних причин, плинність працівників, сфера господарювання.

Вивільнення як складний соціально-економічний процес призводить до наслідків, що зачіпають інтереси усіх суб'єктів соціально-трудових відносин. Аналіз процедури вивільнення на вітчизняних підприємствах свідчить про те, що проблеми, які виникають під час та після її реалізації, не можуть бути вирішені в рамках існуючих напрямів роботи з вивільнюваними працівниками. Сучасна політика підприємств в галузі вивільнення працівників обмежується виконанням норм трудового законодавства: виплатою вихідної допомоги. Для того, щоб сформувати дієвий механізм управління вивільненням, необхідно в першу чергу визначити той вплив, який здійснює процедура вивільнення на діяльність окремих підприємств. Все це дає підґрунтя визнати дослідження актуальним.

Вивільненню працівників присвячено роботи українських і зарубіжних авторів. Питанням інституційного середовища вивільнення були присвячені праці таких вчених-економістів, як Дж. Ботеро, Н.Т. Вишнеvsька, О.В. Черняvsька, Ф.А. Хайєк [1-2]. Теоретичне підґрунтя досліджень вивільнення працівників було сформоване такими зарубіжними вченими й дослідниками, як О.О. Аксьонова, С.Х. Апельбаум, Т.Ю. Базаров, Б.А. Єр'омін, С.Д. Затрік, В.Ф. Кассіо, К.С. Кемерон, А.Я. Кібанов, Д. Колвін, М. Конлін, Є.В. Маслов, А.В. Скавітін, А.К. Мішра, Дж. Саліван, С.Дж. Фріман, С.Г. Чуйкова [3-5]. Разом із тим, недостатньо розробленими залишаються теоретичні та практичні питання щодо визначення місця й ролі процесу вивільнення в загальній системі управління персоналом на підприємствах.

**Метою статті** є дослідження впливу процесу вивільнення на діяльність підприємств за допомогою методів анкетування.

Задля досягнення поставленої мети автором було проведено соціологічне дослідження за методом анкетування. Анкетування проводилося на 4 групах респондентів, в кожній групі по 12 осіб. Групи включають осіб, які займаються певним видом економічної діяльності. Виходячи з того, що найбільший вплив на промисловий розвиток регіону, відповідно до проведених раніше автором досліджень, здійснює вивільнення в таких сферах, як промисловість, сільське господарство, освіта та торгівля, то респондентами стали працівники цих сфер. До респондентів належать працівники відділів кадрів, планово-економічних відділів, викладачі кафедр ВНЗ. Вік респондентів вар'юється в межах від 25 до 50 років, тобто було визначено думку респондентів за всіма працездатними віковими категоріями: від

20 до 30, від 30 до 40, та від 40 до 50 років.

Аналіз впливу вивільнення на діяльність підприємств проводився за наступними етапами:

- оцінка стану підприємств до реалізації процедури вивільнення;
- визначення причин вивільнення працівників з підприємств;
- оцінка стану підприємств після реалізації процедури вивільнення;
- визначення напрямів роботи з вивільнюваними працівниками.

1 етап. Оцінка стану підприємств до реалізації процедури вивільнення. Для цього респондентам було запропоновано анкету щодо визначення рівня їх психологічного комфорту. Результати анкетування представлено на рис. 1.

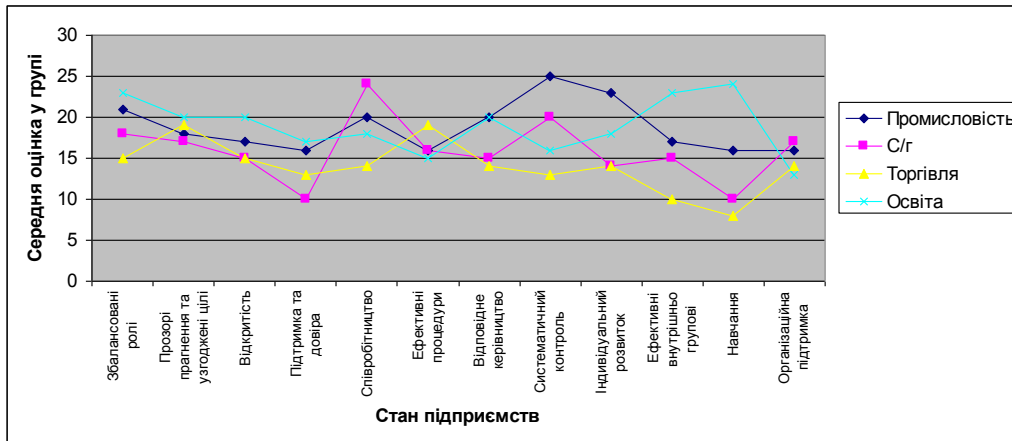


Рис. 1. Оцінка стану підприємств промисловості та інших сфер господарювання до реалізації процедури вивільнення

Отримані дані засвідчують те, що за певними ознаками існують відмінності серед підприємств різних видів економічної діяльності, однак в цілому спостерігається середня вираженість більшості ознак (14-21 бал). Щодо високої вираженості (22-28 балів), то вона притаманна сфері промисловості за такими ознаками, як систематичний контроль та індивідуальний розвиток працівників, сфері сільського господарства – за співробітництвом, а також сфері освіти – за ефективними груповими відносинами та навчанням працівників.

Низька вираженість ознак (7-13 балів) як в сільському господарстві, так і в торгівлі – за станом навчання працівників, за відчуттям підтримки і довіри та неефективності внутрішньо-групових відносин.

2 етап. Визначення причин вивільнення працівників з підприємств. Розвиток будь-якого підприємства, незалежно від виду економічної діяльності, характеризується вибуттям працівників як за власним бажанням, так і з ініціативи адміністрації. Вибуття за власним бажанням у більшості випадків характеризує плинність працівників, а вибуття з ініціативи адміністрації відбувається через порушення трудової дисципліни, невідповідності займаній посаді працівників та, у більшості випадків, реорганізацію, ліквідацію підприємств або скорочення штатів, тобто з економічних причин. Саме тому доцільно проаналізувати, які причини вибуття превалюють на підприємствах, та визначити ті фактори виробництва та праці, що спричинили їх появу. Для цього респондентам було запропоновано анкету.

На питання «Які найбільш розповсюджені причини вибуття серед працівників Вашого підприємства/організації?» 73% респондентів, зайнятих у сфері сільського господарства, освіти та торгівлі, назвали власне бажання, та 61% працівників промисловості вказали «вивільнення у зв'язку з реорганізацією та ліквідацією», тобто вивільнення з економічних причин. Саме тому для розвитку підприємств сільського господарства, освіти та торгівлі важливе значення має управління плинністю працівників, а для підприємств промисловості – управління вивільненням. Така ситуація може бути викликана більш значним оновленням

основних фондів на підприємствах промисловості, що зумовлює зменшення потреби в робочій силі, особливо в некваліфікованій. Крім того, такі види економічної діяльності, як освіта, торгівля, тобто сфера обслуговування, забезпечує економічну стабільність не за допомогою скорочення штатів та є більш адаптивною до мінливого зовнішнього середовища.

Плинність працівників, на відміну від вивільнення з економічних причин, може бути зумовлена безліччю як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Для того, щоб визначити, які саме фактори спровокували плинність серед працівників підприємств сільського господарства, освіти та торгівлі, респондентам було запропоноване питання 3 в анкеті, результати обробки якого представлені на рис. 2.

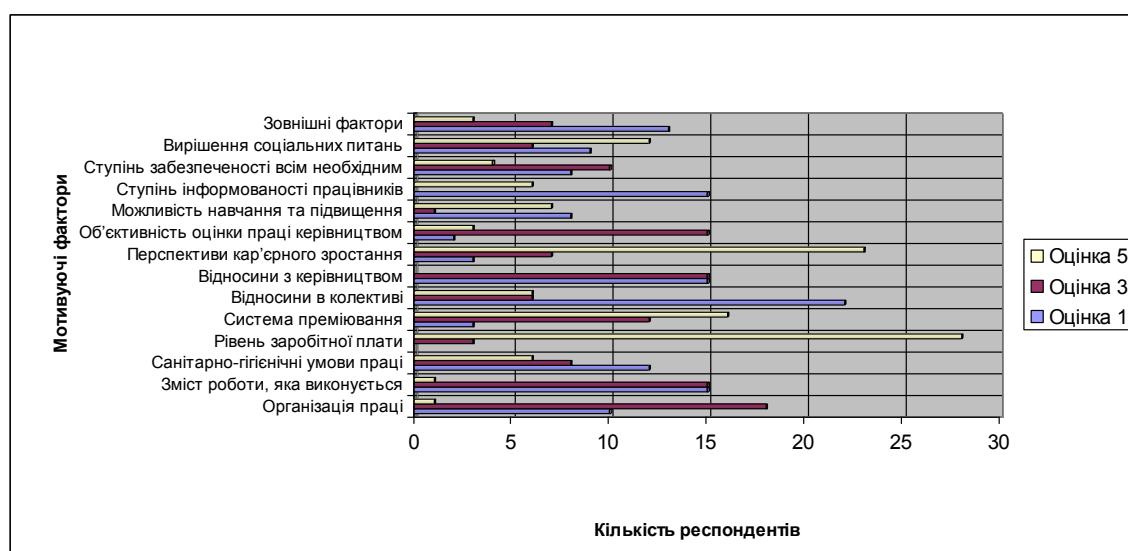


Рис. 2. Оцінка факторів, що призвели до плинності працівників на підприємствах сільського господарства, освіти та торгівлі

Як видно з рисунку 2, найбільш вагомими факторами (оцінка 5), за визнанням більшості респондентів, є низький рівень заробітної плати, можливість кар'єрного зростання та неефективна система преміювання. Найнижчу оцінку мають такі фактори, як відносини в колективі та ступінь інформованості працівників про діяльність організації та перспективи її розвитку. Тобто найважливішим аспектом праці на сучасному етапі є матеріальне стимулювання працівників, що необхідно враховувати в боротьбі з плинністю працівників. З іншого боку, «замороження» заробітної плати або «замороження» можливості кар'єрного зростання керівництвом може послугувати каталізуючим фактором про прийняття працівником рішення про вивільнення, тобто саме ці заходи доцільно використовувати в якості інструменту стимулювання добровільного вивільнення працівників з боку адміністрації.

3 етап. Оцінка стану підприємств після реалізації процедури вивільнення. Вибуття працівників як з причин плинності, так і з економічних причин здійснює негативний вплив на діяльність підприємств. Однак численні дослідження цієї проблеми за кордоном засвідчують більш вагомий вплив вивільнення з ініціативи адміністрації як на тих працівників, що вивільнюються з підприємств, так і на тих працівників, що залишаються. Проведене анкетування підтвердило вагомість вивільнення з ініціативи адміністрації – майже 75% працівників відповіли ствердно на питання «Чи впливає вивільнення на діяльність підприємства/організації?». Для того, щоб виявити, як саме вивільнення впливає на діяльність підприємств, респондентам було запропоноване 9 питань анкети. Результати анкетування представлено на рис. 3.

Основними наслідками вивільнення, на думку респондентів, є підвищення навантаження на працівників, що залишилися, а також зниження продуктивності праці.

Також серед суттєвих наслідків (5 балів) вивільнення було визначено підвищення конфліктності в колективі, невиконання працівниками своїх обов'язків під час та після реалізації вивільнення та погіршення морально-психологічного стану в колективі. Серед найменш вагомих наслідків (1 бал) були визначені зниження впевненості у майбутньому, зниження зацікавленості у праці та погіршення відносин з керівництвом.

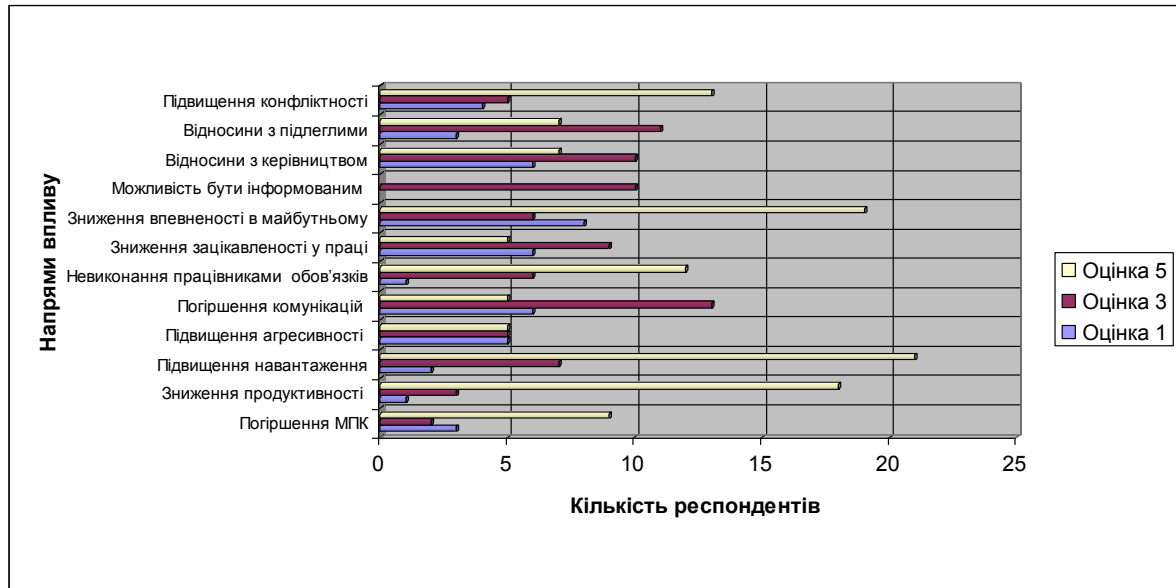


Рис. 3. Оцінка впливу вивільнення з економічних причин на діяльність підприємств

Причиною зниження продуктивності праці під час реалізації вивільнення можуть бути ті емоційні стани, які відчувають працівники, що залишаються на підприємствах. Основні емоційні стани, які відчуває людина при змінах, та їх вплив на продуктивність праці, представлено на рис. 4 [6].

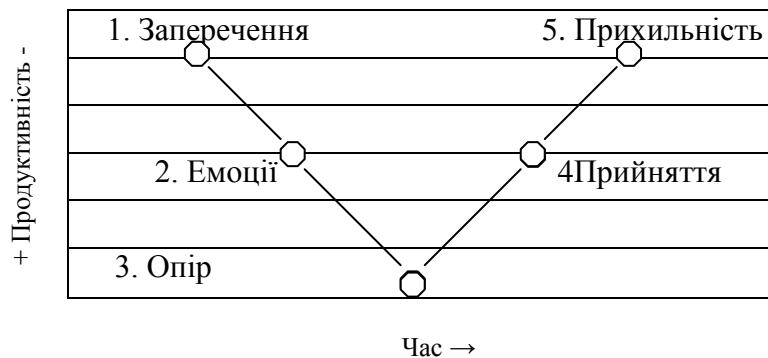


Рис. 4. Емоційна відповідь на зміни - «крива емоцій» Кантер

1) Заперечення – відмова людини визнати, що зміни відбудуться і/або вплинуть на нього, це типова реакція на ранніх стадіях змін. Вона може виражатися у формі недовіри, бажання втекти від реальності, у прагненні вести себе так, ніби нічого не сталося або не відбудеться.

2) Емоційний сплеск – емоції підсилюються, велика ймовірність прояву невдоволення через зміни існуючого порядку. Спектр емоцій може бути дуже широким: від гніву до почуття розчарування і смутку.

3) Опір змінам може проявлятися в різних поведінкових стратегіях: висловлювання незгоди, безпорадна поведінка, висунення звинувачень, опозиція керівництву. Саме на цьому етапі люди негативно сприймають зміни, розглядають варіанти зміни місця роботи.



4) Прийняття – людина починає помічати в змінах, що відбуваються позитивні моменти, з яких можна отримати певний зиск.

5) Формування прихильності змін свідчить про вихід з кризи. Люди підтримують нововведення, бачать переваги і активно втілюють зміни в життя.

Стадії прийняття вивільнення за схемою ЗАПЕРЕЧЕННЯ – ЕМОЦІЙНИЙ СПЛЕСК – ОПІР ЗМІНАМ – ПРИЙНЯТТЯ – ФОРМУВАННЯ ПРИХИЛЬНОСТІ відповідають переживанням 16% респондентів. Стадії прийняття вивільнення, які не відповідають емоціям респондентів, представлено на рис. 5.

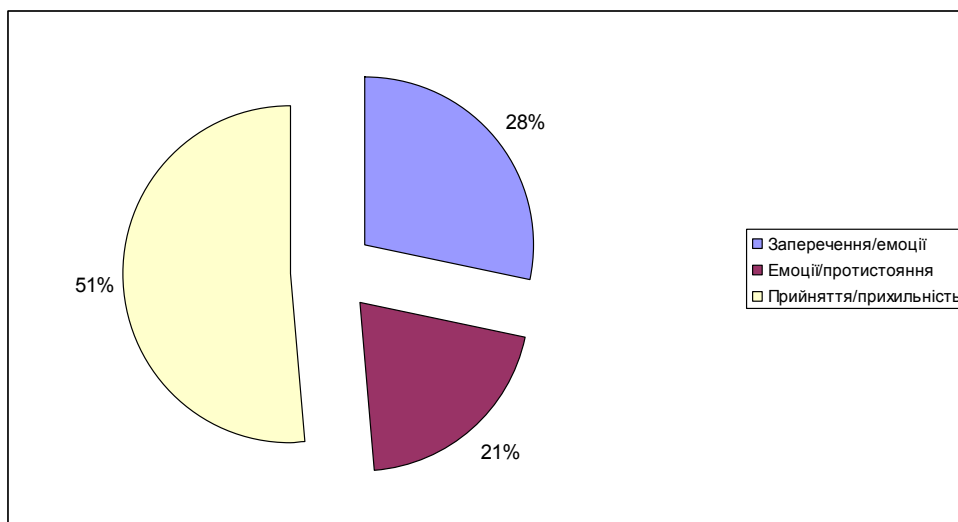


Рис. 5. Стадії прийняття вивільнення, які не відповідають переживанням респондентів за кривою Кантер

Таким чином, для 51% респондентів не відбулося стадії прийняття – формування прихильності. Це свідчить про те, що на підприємствах, де здійснювалося вивільнення, не відбулося виходу з кризи. Працівники в такому випадку не підтримують нововведення та не адаптуються до змін. Тобто на підприємствах не відновлюється той морально-психологічний клімат, який існував до реалізації процедури вивільнення.

4 етап. Визначення напрямів роботи з вивільнюваними працівниками. Для того, щоб уникнути наслідки вивільнення, аналіз яких представлено на третьому етапі, необхідно реалізувати заходи щодо підтримки працівників, що вивільняються. Респондентам був запропонований наступний перелік можливих заходів, які можуть бути реалізовані підприємством у випадку вивільнення:

- спрямування на перекваліфікацію або підвищення кваліфікації (7%);
- забезпечення працевлаштування на інше підприємство, установу, організацію (65%);
- виплата грошової компенсації (23%);
- психологічна підтримка (тренінги, семінари) (5%).

Таким чином, найбільш затребуваним напрямом роботи, з точки зору найманих працівників, є забезпечення їх подальшого працевлаштування (або надання послуги аутплейсменту). На другому місці знаходиться виплата грошової компенсації.

Ще одним важливим питанням, яке необхідно розглянути на даному етапі, є визначення особи або підрозділу, з яким би було найбільш комфортно працювати працівникам під час вивільнення. 16% респондентів відповіли, що процедура вивільнення повинна проводитися безпосередньо керівником, 72% – відділом кадрів та 12% – нейтральним консультантом.

Проведене дослідження показало, що на підприємствах різних видів економічної діяльності превалюють різні випадки вибуття працівників. Так, у сфері сільського господарства, освіти та торгівлі більша кількість працівників покинули підприємство через

плинність, а у сфері промисловості вибуття працівників відбулося з економічних причин, тобто з ініціативи адміністрації. Така ситуація може бути викликана більш значним оновленням основних фондів на підприємствах промисловості, що зумовлює зменшення потреби в робочій силі, особливо в некваліфікованій. Крім того, такі види економічної діяльності, як освіта, торгівля, тобто сфера обслуговування, забезпечує економічну стабільність не за допомогою скорочення штатів та є більш адаптивною до мінливого зовнішнього середовища.

Ще одним висновком, який можна зробити за результатами даного обстеження, є те, що вивільнення негативно впливає на стан підприємств шляхом підвищення виробничого навантаження на працівників, що залишаються, зниженням впевненості у майбутньому та зниженням продуктивності праці. Навіть коли працівники вивільняються за власним бажанням, відчувається напруга в колективі через погіршення комунікацій в колективі та збільшення кількості конфліктів.

#### Література:

1. Botero J., Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Schleifer A. The Regulation of Labor// Quarterly Journal of Economics. – 2004. – P. 1339–1382.
2. Hayek F.A. The Constitution of Liberty. London: Routledge&Kegan Paul, 1960.
3. Кибанов А.Я. Покидая прежнее место работы/ А.Я. Кибанов// Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – №3. – С. 25–30.
4. Скавитин А. Управление сокращением персонала: опыт Великобритании/ А. Скавитин// Антикризисный менеджмент. – 2008. – №7. – С. 38–43.
5. Чуйкова С.Г. Кадровые сокращения: классификация методов/ С.Г. Чуйкова// Менеджмент в России и зарубежом. – 2005. – № 1. – С. 56–67.
6. Копилевская Н. Увольнение работника: психологический аспект/ Н. Копилевская// Секретарь-референт. – 2009. – №8. – С. 58–63.

#### ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПРОЦЕССА ВЫСВОБОЖДЕНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗЛИЧНЫХ СФЕР ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ Сотникова Ю.В., преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда *Харьковский национальный экономический университет им. Семена Кузнецца*

В статье проведено поэтапное исследование влияния высвобождения на деятельность предприятий путем оценки состояния предприятий до реализации процедуры высвобождения, определения причин высвобождения работников с предприятий, оценки состояния предприятий после реализации процедуры высвобождения, и, как следствие, определение направлений работы с высвобождаемыми работниками при помощи методов анкетирования.

**Ключевые слова.** Высвобождение работников, кривая эмоций Кантер, высвобождение по экономическим причинам, текучесть работников, сфера хозяйствования.

#### RESEARCH OF THE IMPACT OF THE DOWNSIZINGS ON ENTERPRISES OF VARIOUS SPHERES OF ECONOMICS

Sotnikova Yu.V., teacher of Personnel management and economic  
of labor department

*Semen Kuznets Kharkov National University of Economics*

The stage research of the impact of downsizings on enterprises has been conducted by assessing the state enterprises before the implementing procedures of downsizing, identifying the reasons for downsizing for the enterprises, the assessment of business after the implementation of

downsizing procedures, and as a result, the definition of areas of work with the redundant workers that has been based on the methods of questioning.

**Keywords.** Downsizing of workers, the Kanter's curve of emotions, downsizing, lay offs, turnover of workers, the scope of management.

*Надійшла до редколегії 27.02.2014 р.*

УДК 159.923.33

## ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ЕЛЕМЕНТА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Степанова Е.Р., викладач

*Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця*

У статті наведено аналіз особливостей формування корпоративної культури як елемента мотивації персоналу. Сформовано алгоритм дій, спрямований на формування ефективної корпоративної культури. Представлено вплив нематеріальної мотивації, яка формує соціально-психологічний клімат колективу.

**Ключові слова:** корпоративна культура, мотивація персоналу, нематеріальна мотивація, соціально-психологічний клімат.

Глибокі зміни в політичній, економічній, соціальній сферах, що відбуваються в Україні, спрямовано на становлення нової економічної системи, заснованої на ринкових відносинах.

Шлях до ефективного управління людиною пролягає через розуміння її потреб, мотиваційних настанов. Тільки знаючи те, що спонукає людину до дії, які мотиви покладено в основу її діяльності, можна розробити ефективну систему форм і методів управління нею. Отож використання найефективніших способів впливу на поведінку людини, її трудову активність є функцією сучасного менеджменту.

Питанням розвитку матеріального стимулювання праці, зокрема ефективній мотивації працівників, присвячено роботи таких відомих вітчизняних вчених: Д.П. Богиня, М.Д. Ведерніков, О.А. Грішнова, А.М. Колот, Г.Т. Куліков, В.Д. Лагутін, Л.С. Лісогор, Н.Д. Лук'яненко, В.М. Новіков, В.М. Нижник, Н.О. Павловська, І.Л. Петрова, М.В. Семикіна, Л.Г. Ткаченко, С.В. Тютюнникова, О.М. Уманський та багато інших.

**Основною метою** даної статті є висвітлення взаємозв'язку між корпоративною культурою підприємства, організації чи установи та мотивацією персоналу.

Теоретичним та методологічним підґрунтям статті стали роботи зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів у сфері мотивації та оплати праці. Було використано такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: метод аналізу та синтезу; монографічний метод; графічний метод.

До останнього часу мотивація як рушійна сила поведінки, як усвідомлене прагнення до певного типу задоволення потреб до успіху не була самостійним об'єктом дослідження, хоч це і не можна визнати правомірним. На практиці жодний договір, угода або рішення не можуть бути укладені, ухвалені та реалізовані без залучення до цього більшої чи меншої кількості різних людей з так само різними поглядами, переконаннями, цілями, принципами і настановами. Прикладною наукою, що дає змогу глибоко аналізувати трудову поведінку людей у всій її різноманітності, проектувати і впливати на неї для досягнення особистих цілей і цілей організації, саме і є мотивація персоналу.

Мотивація втілює у собі стратегію і тактику військового мистецтва. Це уявна стратегічна лінія, яка спрямована на досягнення глобальних цілей, що стоять перед працівниками та співпадають з цілями підприємства [2].

Вивчення проблем мотивації має як теоретичне, так і безпосереднє практичне значення. Від того, як розуміє та чи інша людина свою трудову діяльність і якими мотивами вона керується, залежить її ставлення до роботи. Тому вивчення, розуміння внутрішніх механізмів

мотивації трудової діяльності дає змогу виробити ефективну політику в галузі праці і соціально-трудоких відносин, створити «режим найбільшого сприяння» для тих, хто дійсно прагне продуктивної праці [4].

Більш того, роль мотивації у формуванні корпоративної культури займає основоположне місце. Базові інструменти мотивації добре відомі майже всім менеджерам по роботі з персоналом. До них прийнято відносити такі найбільш популярні приклади мотивації, що мають вплив на корпоративну культуру, як: надання службового автомобіля, оплата мобільного зв'язку, тренінги розвитку особистості, чисельні бонусні програми, страхування життя, програми недержавного пенсійного забезпечення тощо.

Кожна установа надає працівникові лише той обсяг заохочень (як матеріальних, так і моральних), які вона здатна дозволити у фінансовому плані. Але не слід забувати, що ефективна робота та висока лояльність персоналу вимагає ефективної мотиваційної системи, здатної задовольнити усі чотири рівня потреб співробітників.

Стратегію та тактику окремих мотиваційних інструментів менеджер з персоналу повинен будувати спільно із генеральним директором, тому що не слід забувати про головні принципи мотивації – дієвість (кожний отриманий результат повинен мати вплив на реалізацію стратегічної мети діяльності підприємства, організації чи установи) та справедливість (будь-яка діяльність повинна бути заохочена залежно від внеску працівника).

Потужним мотиваційним елементом зазвичай виступає корпоративна культура організації або реформаційні зміни у її функціонуванні [1]. Для того щоб забезпечити конкурентоспроможність підприємства на місцевих, регіональних та державних ринках, слід час від часу вносити певні корективи до використовуваних шаблонів управління персоналом. Якщо підприємство не бажає приймати новітні розробки, технології та ідеї, його чекатиме період стагнації і в результаті кінцевий вихід з ринку.

Згідно класичної піраміди Маслоу, одним із рівнів потреб є соціальна роль та усвідомлення приналежності до колективу. Американський психолог С. Роббінс вважає, що корпоративна культура – це своєрідний «соціальний клей», за допомогою якого керівництво має змогу утримувати цілісність організацій за рахунок використання прийнятних стандартів мислення та поведінки.

Досвід останніх десятиліть показує, що однією з найважливіших переваг, які дають змогу підприємству займати лідируючі позиції на ринку, є максимально повне використання людських ресурсів організації. Це підтверджує досвід таких всесвітньо відомих компаній, як IBM, Hewlett-Packard, McDonald's, Intel, Boeing, Henkel та багатьох інших. Вони досягли значних економічних результатів за рахунок поступового підвищення рівня участі персоналу у вирішенні проблем організації, базуючись на принципі «результат генерує людина» [1]. Тобто вони розглядають персонал як головне джерело досягнень максимального результату в галузі якості та продуктивності.

Керуючись досвідом закордонних підприємств, змодельюємо певний перелік рекомендацій, щодо ефективної корпоративної культури як складового елементу мотиваційної системи підприємства.

Отже, перш за все керівникам слід підтримувати належний соціально-психологічний клімат в колективі таким чином, щоб він сам виступав потужним мотиватором до подальших дій. Такий підхід потребує зміни пріоритетів, а саме потребує розробки нового бачення підприємства, беручи за основу необхідність трансформацій.

В основі ефективної корпоративної політики повинна бути орієнтація колективу на майбутні перемоги. Запорукою більш високих перспективних результатів мають бути наступні три базиси:

1. Орієнтація на клієнта (споживача).
2. Досягнення максимального стратегічного результату та бізнес-потенціалу.
3. Підсилення відчуття команди в колективі та безперервне покращення (або стабілізація) сприятливого соціально-психологічного клімату.

Орієнтація колективу на майбутні перемоги об'єднує в собі наступні елементи:

- прагнення до займання та утримання лідируючих позицій в своїй сфері;
- наявність підприємницьких та лідерських якостей керівництва;
- постійне прагнення та відкритість до змін;
- заохочення ефективної праці за рахунок використання правильної системи мотивації.

Для того щоб успішно провести модернізацію існуючої корпоративної культури підприємства, слід переглянути основні корпоративні цінності. Для того щоб підприємство, установа чи організація, яке взяло за мету удосконалити такий мотиваційний елемент, як корпоративна культура, займало передові позиції на ринку товарів та послуг, йому слід перш за все змінити поведінку свого персоналу. Для цього кожен співробітник має відчувати себе потрібним та належно заохоченим для подальших кар'єрних звершень. І мотиваційний механізм при цьому має докорінно відрізнитися від існуючого.

Оновлення корпоративних цінностей необхідно проводити тому, що попередні вже не мають максимального впливу на працівників та втратили свою мотивуючу роль. Наприклад, як показує досвід «Henkel», ця так звана модернізація показує різницю між корпоративними цінностями, які діяли певний час в компанії та характеризувалися хаотичністю, недостатньою аргументацією та значною кількістю та цінностями, які були сформовані на підприємстві нещодавно.

Нові бачення та цінності є результатом інтенсивного процесу обговорення в першу чергу на рівні управління компанії. Обмін ідеями та точками зору між керівним складом компанії та її співробітниками дає змогу виявити існуючі проблеми на рівні виробництва та отримати низку раціоналізаторських ідей від їх безпосередніх виконавців. Цей спосіб укріплення корпоративного духу має безпосереднє відношення до мотивації персоналу, так званої участі в управлінні компанією, де автору найбільш корисної та цікавої ідеї нараховується премія за раціоналізаторські ідеї.

На рис. 1 зображено послідовність дій, слідування яким дає змогу сформувати корпоративну культуру, орієнтовану на переможний кінцевий результат внаслідок чіткої взаємодії усіх структурних підрозділів підприємства, організації чи установи.

Завдяки рис. 1 можемо охарактеризувати основні етапи побудови ефективної корпоративної культури.

Отже першим етапом є побудова корпоративного бачення, тобто формування стратегічної картини перспективних змін у поведінці колективу.



Рис. 1. Алгоритм формування ефективної корпоративної культури

\*Розроблено автором за [1; 5]

Другим етапом виступає поведінка, що дає змогу сформувати корпоративні цінності підприємства, організації або установи. Більш детально особливості формування корпоративних принципів було розглянуто вище.

Третій етап включає оцінку якості роботи та результати індивідуального внеску кожного співробітника у досягнення стратегічної мети. В результаті оцінювання аналізуються існуючі управлінські компетенції та дається змога співробітниками оцінити керівництво за рядом критеріїв. Керівник, що набрав мінімальну кількість балів за обраними параметрами, має підвищити свою кваліфікацію.

Четвертий, останній етап характеризується мотиваційною складовою. Взагалі мотивація персоналу включає цілу низку складових, а саме [6]: мотивацію трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; мотивацію стабільної та продуктивної зайнятості; мотивацію розвитку конкурентоспроможності працівника; мотивацію володіння засобами виробництва; мотивацію вибору нового місця роботи тощо. Іншими словами, в результаті буде отримано компенсаційну систему, яка зможе стати хорошим підґрунтям для формування стабільного соціально-психологічного клімату в колективі.

Базисом рис. 1 є сформована ефективна корпоративна культура підприємства, яка здатна протистояти зовнішнім впливам та гарантувати лояльність працівників.

Глибокі зміни в структурі і якості робочої сили, у змісті праці, вичерпання резервів зростання ефективності праці за рахунок фізичних можливостей людини потребують нетрадиційних підходів до посилення мотивації праці та покращення корпоративної культури персоналу. При цьому завдання полягає в тому, щоб привести в дію ті можливості людини, які пов'язані з її майстерністю, освітою та підготовкою, настановами, розвитком трудового потенціалу, прагненням до творчості, самореалізації.

Управлінцям всіх рівнів досить давно відомо, що збільшення розміру заробітної плати мотивує працівника лише перші три місяці. Тому для підвищення ефективності, беручи до уваги довгострокову перспективу, слід використовувати такі нематеріальні засоби мотивації, як:

- постійне наповнення соціального пакету;
- надання нових можливостей для професійного розвитку та кар'єрного зростання;
- проведення тимблдингових тренінгів за межами організації;
- святкування професійних свят та слідування корпоративним традиціям тощо.

Практичні заходи щодо приведення в дію нових резервів підвищення трудової активності найманих працівників безпосередньо пов'язані з гуманізацією праці. Саме остання, як свідчить досвід, нині є основною ланкою нематеріальної мотивації праці [3].

Зрозуміло, що головна мета таких програм і методів мотивації — максимізація прибутку. Проте не можна не бачити й того позитивного моменту, що привносять у діяльність найманих працівників, у задоволення їхніх потреб нові підходи до мотивації: вони сприяють розвитку творчого потенціалу працівників, підвищують якість трудового життя, ведуть до демократизації управління виробництвом, сприяють задоволенню потреб вищого порядку — потреб належності та причетності, у визнанні, самоствердженні та самовираженні. Далі буде докладніше розглянуто зміст окремих складових програм гуманізації праці, реалізація яких спрямована на посилення нематеріальної мотивації трудової діяльності.

### **Література:**

1. Лапина Т.А. Корпоративная культура: Учебно-методическое пособие / Т.А. Лапина. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. – 96 с.
2. Семикіна М.В. Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства/ М.В. Семикіна// Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: колективна монографія// Під наук. ред. О.А. Кириченко. – К.: Національна академія управління, 2008. – С. 152–170.
3. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США/ Портал I-Team. Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iteam.ru/>

4. Соломандина Т.О. Управление мотивацией персонала (в таблицах, схемах, тестах, кейсах)/ Т.О. Соломандина, В.Г. Соломандин. – М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2005. – 128 с.
5. Управління людськими ресурсами: менеджмент та консультування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/>
6. Яковлева Т.Г. Мотивация персонала. Построение эффективной системы оплаты труда/ Г.Т. Яковлева. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.

#### ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ЭЛЕМЕНТА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Степанова Э.Р., преподаватель

*Харьковский национальный экономический университет им. Семена Кузнеця*

В статье проведен анализ особенностей формирования корпоративной культуры как элемента мотивации персонала. Сформирован алгоритм действий, направленный на формирование эффективной корпоративной культуры. Представлено влияние нематериальной мотивации, которая формирует социально-психологический климат коллектива.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, мотивация персонала, нематериальная мотивация, социально-психологический климат.

#### FORMATION OF EFFECTIVE CORPORATE CULTURE AS AN ELEMENT OF PERSONNEL MOTIVATION

Stepanova E.R., lecturer

*Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics*

The article gives an analysis of the characteristics of corporate culture as an element of motivation. Sequence of actions aimed at the formation of an effective corporate culture has been formed. The effect of nonmaterial motivation, which forms the socio-psychological climate of the team, has been shown.

**Key words:** corporate culture, personnel motivation, nonmaterial motivation, socio-psychological climate.

Надійшла до редколегії 18.02.2014 р.



---

**РОЗДІЛ 3. ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ**

---

УДК 332.8 : 658.15

**ОЦІНКА ЗАГРОЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ  
ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ  
НА ОСНОВІ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ****Мізік Ю.І., к. е. н.***Харківський національний університет міського господарства  
ім. О.М. Бекетова*

У статті розглянуто застосування методу аналізу ієрархій з метою оцінки значущості класів і видів загроз фінансово-економічної безпеки житлово-комунальних підприємств. Це дозволило серед великого переліку відібрати домінуючі загрози, локалізація яких є основою розробки економічно обґрунтованих рішень щодо зміцнення фінансово-економічної безпеки підприємств ЖКК.

**Ключові слова:** загрози, оцінка, фінансово-економічна безпека, метод аналізу ієрархій, житлово-комунальні підприємства.

**Постановка проблеми.** Розглянувши проблеми житлово-комунального комплексу в Україні, Рада національної безпеки і оборони України відмітила системний характер загроз національній безпеці в економічній, соціальній та екологічній сферах. Непослідовність у політиці реформування житлово-комунального комплексу, зокрема в частині встановлення економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги, вкрай повільний розвиток конкурентних ринкових відносин, зволікання із впровадженням дієвих економічних стимулів щодо заохочення приватного підприємництва та самоорганізації населення унеможливають підвищення якості цих послуг, залучення в зазначену сферу інвестицій, необхідних для її модернізації та розвитку. Обмеженість та неефективне використання матеріально-технічних та фінансових ресурсів суб'єктами господарювання житлово-комунального комплексу обумовлює неприпустимо високий рівень втрат та витрат паливно-енергетичних та інших матеріальних ресурсів при виробництві і наданні житлово-комунальних послуг, спричиняє постійне невиправдане збільшення їх вартості. З огляду на нагальну потребу у підвищенні ефективності функціонування житлово-комунального комплексу, забезпечення споживачів якісними житлово-комунальними послугами, підвищення надійності систем життєзабезпечення населених пунктів та зниження ризиків виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру актуалізуються питання зміцнення фінансово-економічної безпеки (ФЕБ) житлово-комунальних підприємств через своєчасне виявлення загроз та локалізацію їхньої дії.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженню проблем розвитку та реформування житлово-комунального комплексу присвячено наукові публікації таких відомих вітчизняних вчених-економістів, як: О.В. Димченко, М.О. Кизим, О.М. Тищенко, Т.П. Юр'єва та інші [1, 4], проте питанням дослідження загроз ослаблення фінансово-економічної безпеки (ФЕБ) житлово-комунальних підприємств не приділено належної уваги.

**Метою статті** є оцінка загроз фінансово-економічної безпеки (ФЕБ) житлово-комунальних підприємств на основі експертного підходу та, за результатами оцінки, вибір домінантних загроз з метою подальшого прогнозування наслідків їхнього впливу на ФЕБ.

**Виклад основного матеріалу.** Під час розробки та прийняття управлінських рішень щодо функціонування і розвитку підприємства особи, що приймають рішення, стикаються зі складною системою різноманітних взаємопов'язаних об'єктів, їх параметрів, показників і характеристик. У зв'язку з цим для прийняття обґрунтованого управлінського рішення необхідно скорочувати кількість показників-індикаторів, враховуючи при цьому їхні істотні ознаки. Найбільш поширеними методами фільтрації величезного переліку показників є експертні методи [2, с. 38]. Загальним напрямком застосування евристичної процедури є використання досвіду і знання експертів-фахівців у певній галузі дослідження. В якості експертів виступають провідні фахівці фінансових, планових, економічних відділів підприємств та наукові співробітники. Використання експертних методів допоможуть вибрати домінантні загрози ФЕБ і сформувані оптимальний набір їх індикаторів, який найбільш повно, з точки зору теорії і практики, дозволить визначити не тільки рівень небезпеки, а й потенційну можливість локалізації відповідної загрози, яка призвела до послаблення ФЕБ.

Всебічний аналіз зовнішньої й внутрішньої середовища дає можливість виділити, систематизувати та класифікувати важливі для житлово-комунальних підприємств загрози, що дозволить у подальшому підвищити надійність та якість управлінських рішень, пов'язаних зі зміцненням ФЕБ цих підприємств.

Необхідність ранжування загроз за рівнем небезпеки та виокремлення домінуючих загроз зумовлена різноплановістю діяльності житлово-комунальних підприємств та великою кількістю дестабілізуючих факторів, які негативно впливають на безпечне функціонування й розвиток таких підприємств. Для виокремлення більш значущих для підприємств ЖКК класів і видів загроз у виборі домінантних загроз доцільно застосовувати метод аналізу ієрархій [5]. У підсумку визначається відносна значущість досліджуваних альтернатив для всіх критеріїв, які знаходяться в ієрархії. Відносна значущість виражається кількісно у вигляді векторів пріоритетів. Отримані таким чином значення векторів відповідають так званим жорстким оцінкам. На рис. 1 приведено основні етапи алгоритму вибору домінантних загроз ФЕБ житлово-комунальних підприємств та визначено послідовність кроків кожного етапу.

Правильність заповнення анкет та оцінка узгодженості суджень експертних груп проводилась за допомогою розрахунків відношень однорідності (*Inconsistency*), значення яких не повинно перевищувати 0,1. Обробка результатів анкетування та визначення вкладу (питомої ваги) класів і видів загроз у створенні небезпеки здійснювалась за допомогою програмного продукту «Expert Choice».

Отримання узгоджених думок експертів при відповідних значеннях відносин однорідності дозволило виділити домінантні для комунального підприємства класи та види загрози ФЕБ.

У табл. 1 наведено список загроз фінансово-економічної безпеці КП «Харківводоканал», що був складений за результатами фінансово-господарської діяльності останніх років.

Згідно методу аналізу ієрархій, ранжування загроз в середині класу здійснюється на основі векторів локальних пріоритетів  $U_1, \dots, U_k$ , отриманих в результаті обробки матриць попарних порівнянь.



Рис. 1. Алгоритм вибору домінантних загроз ФЕБ житлово-комунальних підприємств  
Джерело: складено автором на основі [3, с. 52]

Таблиця 1

**Список загроз для КП «Харківводоканал»**

Клас загроз	Види загроз	Умовне позначення
1	2	3
Економічні	1.1. Зниження платоспроможності споживачів послуг водопостачання та водовідведення.	$U_1$
	1.2. Штучний монополізм в галузі (забезпечення послугами на 70%).	$U_2$
	1.3. Зростання цін на електроенергію.	$U_3$
	1.4. Низький рівень відшкодування встановленими тарифами на послуги фактичної собівартості.	$U_4$
	1.5. Відсутність пільг з ПДВ у розрахунках за електроенергію для надання послуг водопостачання та водовідведення.	$U_5$
на НС ОВ	2.1. Зниження рівня рентабельності та отримання збитків.	$U_6$

	2.2. Низький рівень абсолютної ліквідності.	U <sub>7</sub>
	2.3. Збільшення сум простроченої заборгованості комерційних підприємств за послуги водопостачання та водовідведення.	U <sub>8</sub>
	2.4. Зростання кредиторської заборгованості за спожиту електроенергію перед АК «Харківобленерго»	U <sub>9</sub>
	2.5. Недостатнє залучення кредитних ресурсів.	U <sub>10</sub>
	2.6. Зростання заборгованості бюджету перед КП «Харківводоканал» з компенсації збитків через різницю між встановленим тарифом та фактичною собівартістю.	U <sub>11</sub>
	Кадрові	3.1. Висока плинність кадрів.
3.2. Використання робочої сили з низьким рівнем кваліфікації.		U <sub>13</sub>
3.3. Низький рівень заробітної плати персоналу.		U <sub>14</sub>
3.4. Зростання питомої ваги витрат на оплату праці в структурі операційних витрат.		U <sub>15</sub>
Техніко-технологічні	4.1. Висока ступінь зношеності основних фондів (більше 70%).	U <sub>16</sub>
	4.2. Використання значної питомої ваги аварійних водопроводів і головних колекторів.	U <sub>17</sub>
	4.3. Збільшення кількості аварій та внутрішньомережних втрат води (32 %).	U <sub>18</sub>
	4.4. Використання великої питомої ваги морально застарілих основних фондів та технологій очистки води.	U <sub>19</sub>
	4.5. Збільшення питомої ваги матеріальних витрат у структурі операційних витрат (більше 40 %).	U <sub>20</sub>
Організаційно-управлінські	5.1. Відсутність прогресивних методик управління (стратегічний, антикризовий менеджмент).	U <sub>21</sub>
	5.2. Несумісність організаційно-управлінської структури житлово-комунальних підприємств з ринковими умовами.	U <sub>22</sub>
	5.3. Низька компетенція та кадрова кваліфікація адміністративно-управлінського персоналу.	U <sub>23</sub>
	5.4. Низька договірна дисципліна.	U <sub>24</sub>
	5.5. Подвійна підпорядкованість житлово-комунальної галузі.	U <sub>25</sub>

У ході проведеної експертизи на КП «Харківводоканал» на основі результатів обробки анкет експертів елементи вектору локальних пріоритетів класів загроз ФЕБ для підприємства показано на рис. 2.

На рис. 2 видно, що для КП «Харківводоканал» найбільш високий пріоритет експерти віддали економічним загрозам (питома вага – 0,433). Менш значущі, але вагомі для ФЕБ на підприємстві, з точки зору експертної групи, також є техніко-технологічні (питома вага – 0,292) та фінансові (питома вага – 0,160) загрози. Решта класів загроз: організаційно-управлінські (0,077) і кадрові (0,038) – не такі небезпечні для ФЕБ даного підприємства.

Серед економічних загроз (див. рис. 3) експерти визначили найвагомішими за рівнем небезпеки для КП «Харківводоканал» такі загрози: низький рівень відшкодування встановленими тарифами фактичної собівартості послуг водопостачання і водовідведення (питома вага – 0,467) та зростання цін на електроенергію (питома вага – 0,351). У якості менш важливих загроз експерти виділили зниження платоспроможності споживачів послуг (питома вага – 0,108), відсутність податкових пільг з ПДВ у розрахунках за енергоносії (питома вага – 0,032) та забезпечення на 70 % послугами водопостачання та водовідведення (питома вага – 0,042), що обумовлює наявність штучного монополізму на ринку послуг водопровідно-каналізаційного господарства.

## Класи загроз ФЕБ

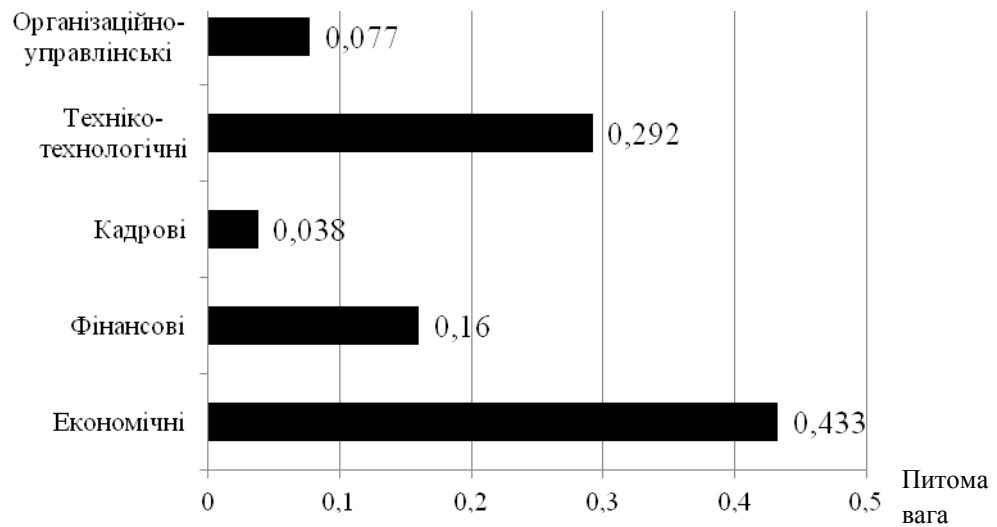


Рис. 2. Результати оцінки значущості класів загроз для КП «Харківводоканал»

## Види загроз ФЕБ

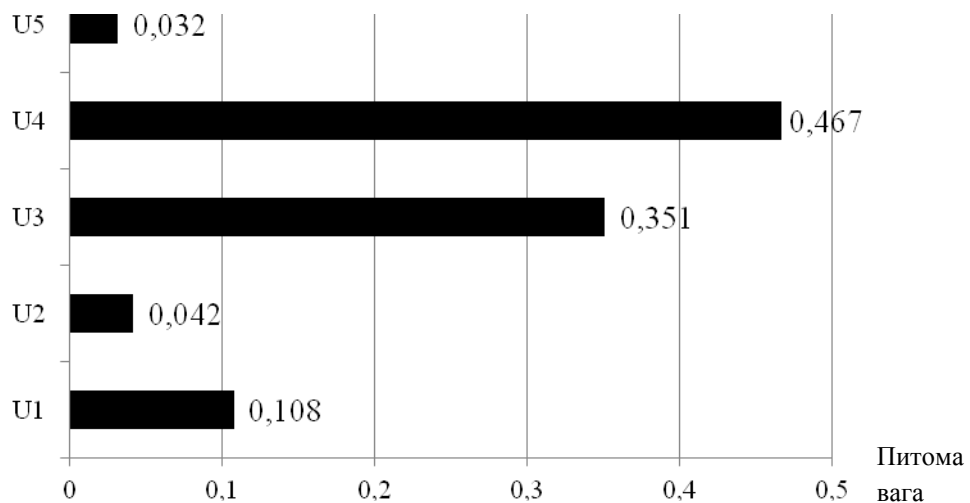


Рис. 3. Результати оцінки значущості економічних загроз для КП «Харківводоканал»

На рис. 4 видно, що у класі фінансових загроз експерти на КП «Харківводоканал» присвоїли досить високий пріоритет таким загрозам, як збільшення сум простроченої заборгованості комерційних споживачів за послуги (питома вага – 0,435) та низький рівень абсолютної ліквідності (питома вага – 0,286). Наступною за пріоритетністю загрозою експерти КП «Харківводоканал» відзначили зростання заборгованості бюджету з компенсації збитків через різницю між встановленим тарифом і фактичною собівартістю (0,150). А загрози зниження рівня рентабельності й отримання збитків (питома вага – 0,059), а також зростання кредиторської заборгованості за спожиті енергоресурси (0,044) віднесли до несуттєвої групи загроз.

Експертами КП «Харківводоканал» безспірний пріоритет у складі кадрових загроз було віддано високій плинності кадрів, вектор локального пріоритету якої становить 0,708 (див. рис. 5).

Види загроз ФЕБ

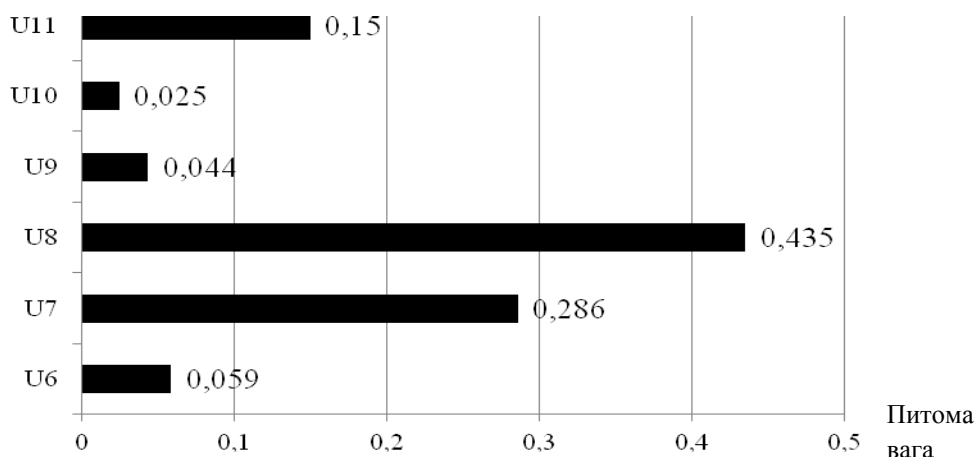


Рис. 4. Результати оцінки значущості фінансових загроз для КП «Харківводоканал»

Як вважають експерти, решта загроз, а саме: використання робочої сили з низьким рівнем кваліфікації (доля – 0,083), низький рівень заробітної плати (питома вага – 0,164) та зростання питомої ваги витрат на оплату праці в структурі операційних витрат (питома вага – 0,045) мають незначний вплив на ФЕБ КП «Харківводоканал». Також слід відмітити, що через невеликий вклад цілого класу кадрових загроз у створення небезпеки кожний вид цих загроз також не сильно впливає на ФЕБ підприємства.

Види загроз ФЕБ

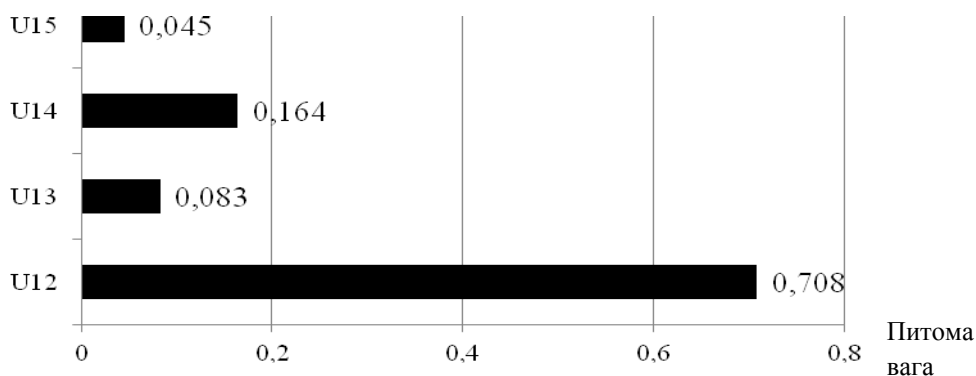


Рис. 5. Результати оцінки значущості кадрових загроз для КП «Харківводоканал»

На думку експертів, у класі техніко-технологічних загроз пріоритетними є високий ступінь зносу основних фондів (питома вага в класі – 0,603), що втричі більше, ніж інші загрози цього класу, та використання значної частини аварійних водопроводів і головних колекторів (питома вага – 0,191) (див. рис. 6). Інші загрози цього класу не мають такої небезпеки для підприємства.

Серед організаційно-управлінських загроз експертна група першочергово звернула увагу на відсутність прогресивних методик управління житлово-комунальними підприємствами та низьку договірну дисципліну, питома вага цих загроз у класі склала відповідно 0,519 та 0,253 (див. рис. 7). Менше уваги експерти приділили решті загроз цього класу, а саме несумісності організаційно-управлінської структури житлово-комунальних

підприємств з ринковими умовами (0,114), низької компетенції та кадровій кваліфікації адміністративно-управлінського персоналу (0,062) та подвійної підпорядкованості житлово-комунальної галузі (0,053).

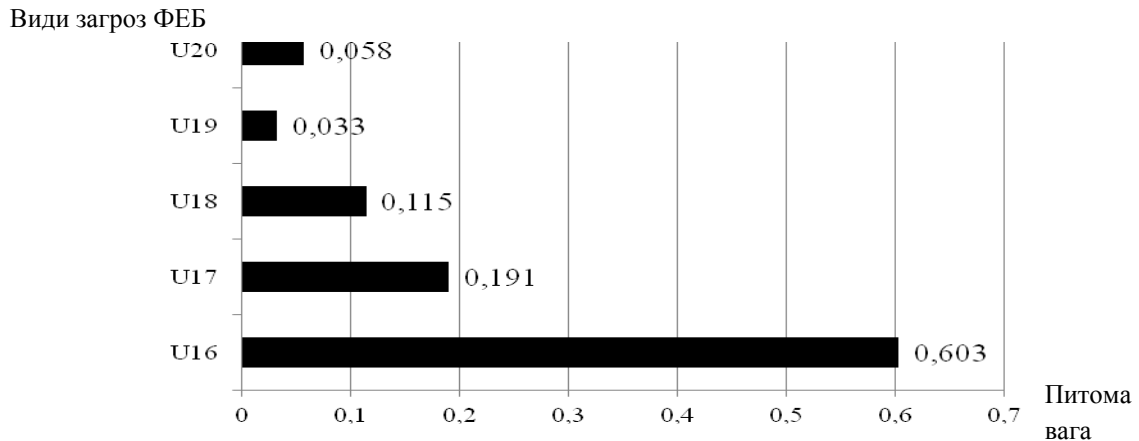


Рис. 6. Результати оцінки значущості техніко-технологічних загроз для КП «Харківводоканал»

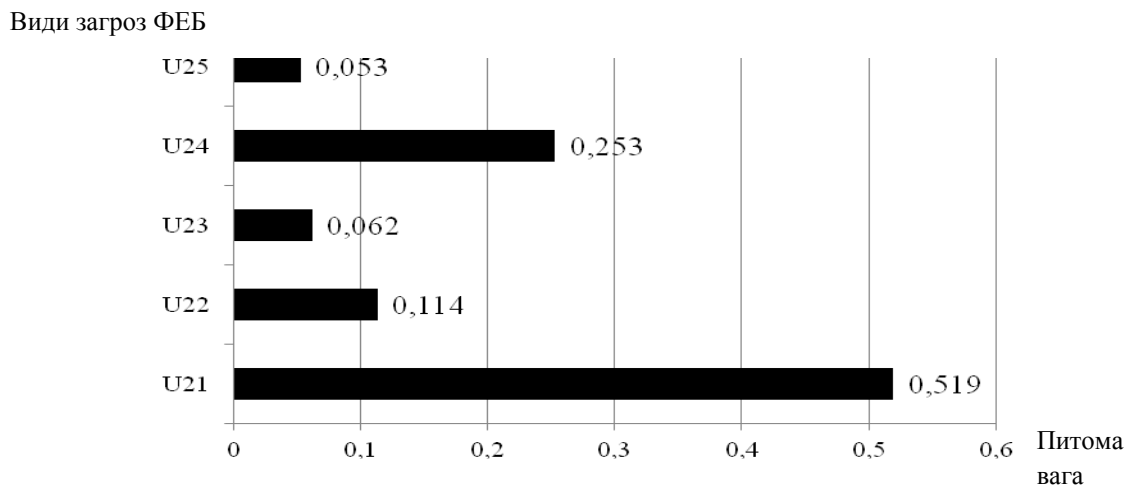


Рис. 7. Результати оцінки значущості організаційно-управлінських загроз для КП «Харківводоканал»

Завершальним кроком є синтез пріоритетів. Для цього локальні пріоритети помножують на пріоритет відповідного класу загроз на вищому рівні та сумують за кожним елементом, що дає глобальний пріоритет загрози. Аналіз характеристик отриманого розподілу пріоритетів дає можливість виділити домінантні для житлово-комунальних підприємств загрози.

Синтезовану гістограму ваг усіх загроз ФЕБ з урахуванням ваги класів (глобальні пріоритети видів загроз) для КП «Харківводоканал» отримано в результаті обробки проведеної експертизи (див. рис. 8).

Як видно з рис. 8, розподіл рангів – нерівномірний, має місце експоненціальний характер убуття значень рангових оцінок, що дозволяє виділити домінантні для підприємства загрози, які мають найбільшу питому вагу, та відкинути ті, які мають незначний рівень небезпеки.

## Види загроз ФЕБ

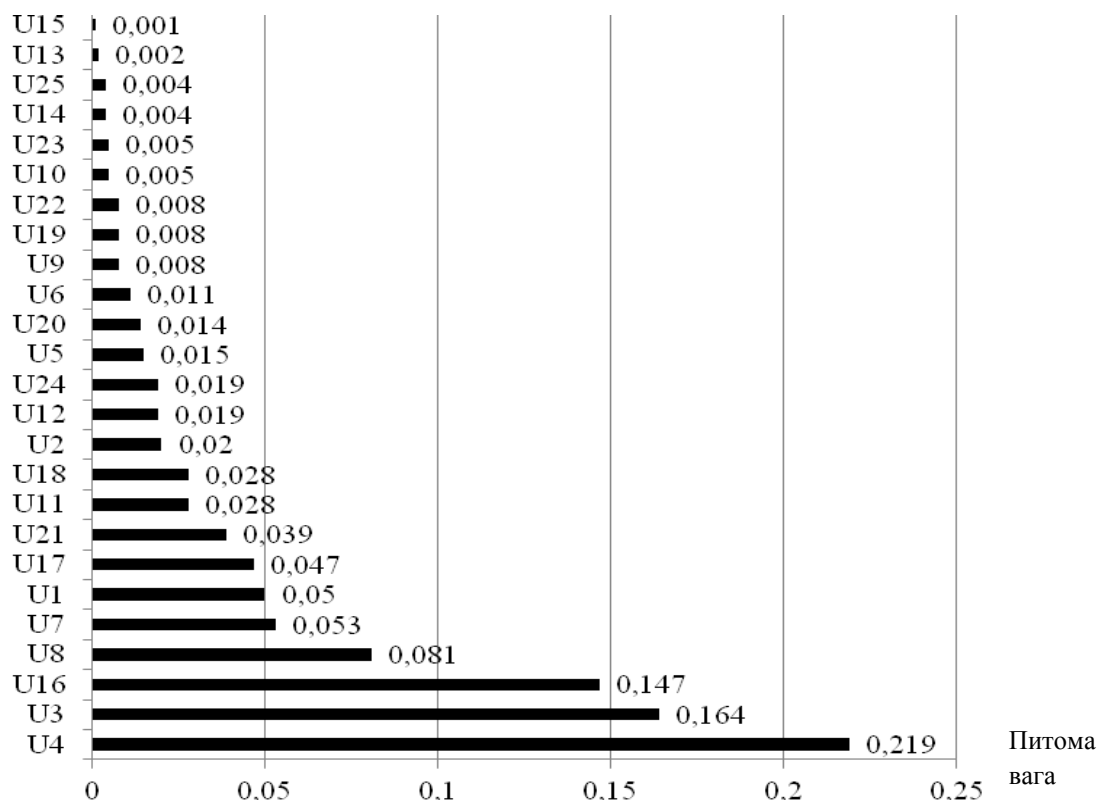


Рис. 8. Ранжування загроз за ступенем небезпеки для ФЕБ КП «Харківводоканал»

**Висновки.** Таким чином, отримання узгоджених суджень експертів за відповідних значень відношень однорідності дозволило визначити домінантні класи і види загроз ФЕБ. За результатами проведеної експертизи, серед домінантних загроз ФЕБ КП «Харківводоканал» можна виділити низький рівень відшкодування встановленими тарифами фактичної собівартості послуг ( $U_4$ ), зростання цін на енергоносії ( $U_3$ ), високу ступінь зносу основних фондів ( $U_{16}$ ), зростання суми простроченої заборгованості комерційних підприємств за послуги ( $U_8$ ), низький рівень абсолютної ліквідності ( $U_7$ ), зниження платоспроможності споживачів послуг ( $U_1$ ), використання значної питомої ваги аварійних водопроводів і головних колекторів ( $U_{17}$ ) та відсутність прогресивних методик управління житлово-комунальними підприємствами ( $U_{21}$ ). Для подальшого прогнозування дії домінантних загроз встановлюються їхні індикатори, у якості яких обираються абсолютні, відносні показники та темпи їх приростів.

Результатом реалізації експертного підходу в оцінці загроз та виборі домінантних загроз ФЕБ є набір потенційних і реальних загроз з детальною інформацією по кожній з них, що дозволить спрогнозувати стан ФЕБ під дією цієї загрози, та розробити ряд заходів попередження і локалізації дії критичних загроз для житлово-комунальних підприємств, і як наслідок – зміцнити їхню фінансово-економічну безпеку в майбутньому.

**Література:**

1. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління/ О.В. Димченко. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 356 с.
2. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями/ Т.С. Клебанова [и др.]. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 200 с.
3. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности/ Т.С. Клебанова [и др.]. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.



4. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи/ О.М. Тищенко [та ін.] – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 368 с.
5. Саати Т.Л. Принятие решений: Метод анализа иерархий/ Томас Саати: [пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе]. – М.: Радио и связь, 1993. – 280 с.

ОЦЕНКА УГРОЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА  
НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Мизик Ю.И., к. э. н.

*Харьковский национальный университет городского хозяйства  
им. А.Н. Бекетова*

В статье рассмотрено применение метода анализа иерархий в оценке значимости классов и видов угроз финансово-экономической безопасности жилищно-коммунальных предприятий. Это позволило среди обширного перечня выбрать доминантные угрозы, локализация которых является основой разработки экономически обоснованных решений укрепления финансово-экономической безопасности предприятий ЖКК.

**Ключевые слова:** угрозы, оценка, финансово-экономическая безопасность, метод анализа иерархий, жилищно-коммунальные предприятия.

THREATS ASSESSMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY  
OF HOUSING AND PUBLIC UTILITIES BASED ANALYTIC HIERARCHY PROCESS

Mizik J. I., Ph.D.

A.N. Beketov National University of Urban Economy

The paper is devoted to the use of Analytic Hierarchy Process for assessing the significance of classes and types of threats to the financial and economic security of housing and public utilities. It allowed selecting dominant threats localization which is the basis of development of economically feasible solutions to strengthen financial and economic security of companies.

**Keywords:** threats, assessment, financial and economic security, Analytic Hierarchy Process, housing and public utilities.

Надійшла до редколегії 17.02.2014 р.

---

**РОЗДІЛ 4. СТАТИСТИКА ТА АУДИТ**

---

**УДК 311.21 : 37****СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ОСВІТИ  
ЯК СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ****Назарова О.Ю., к. е. н., доцент****Чуприн К.С., к. е. н., доцент***Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

У статті розглянуто рівень освіти населення як одного з визначальних чинників розвитку економіки та культури будь-якої країни світу. Показано склад та сучасну методику ПРООН розрахунку індексу рівня освіченості. Здійснено статистичний аналіз цього показника та закономірностей, які впливають на його динаміку у світі та Україні.

**Ключові слова:** рівень освіти населення, індекс освіченості, індекс грамотності дорослого населення, індекс сукупної частки учнів в загальній чисельності населення відповідного віку, середня тривалість навчання, очікувана тривалість навчання.

**Постановка проблеми.** Для якісної характеристики умов життя населення країн використовують такі показники соціальної і демографічної статистики, як рівень грамотності та стан сфери освіти.

Освіта є ключовим елементом забезпечення сталого розвитку людського потенціалу. Саме освіта готує людину до складнощів сучасного життя, забезпечує їй свободу інтелектуального, професійного та соціального вибору. Тому і виникає потреба в аналізі статистичних даних, які характеризують рівень освіти населення України, порівняно з іншими країнами світу, для об'єктивної оцінки науковцями місця нашого суспільства у світовому освітньому просторі.

**Аналіз публікацій.** Соціально-демографічним питанням оцінки розрахунку індексу рівня освіченості приділяється увага у доповідях та звітах міжнародних організацій: Програма розвитку ООН, Інститут статистики ЮНЕСКО, Організація економічного співробітництва та розвитку, Світовий банк та ін.

Серед вітчизняних науковців, які розглядають ці питання, Е.М. Лібанова – директор Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, академік НАН України, О.А. Грیشнова, І.О. Курило, О.В. Макарова та ін.

**Мета роботи:** висвітлення підходів до вимірювання рівня освіти та практики розроблення відповідних індексів міжнародними організаціями та Програмою розвитку ООН (ПРООН). Також завданням дослідження є аналіз тенденцій зрушень у якості освіти населення країн світу та України за 1990-2012 рр.

**Виклад основного матеріалу.**

Освіта - найважливіша складова показника «якість життя». Індекс освіти, зокрема, враховується при визначенні рівня економічного розвитку, який є ключовим критерієм при ранжируванні країн на розвинені, що розвиваються і найменш розвинені. [1]

За методикою ПРООН індекс освіченості (Education Index) є комбінованим показником і складається з двох компонентів: досягнутого рівня грамотності дорослого населення та сукупної

частки учнів у загальній чисельності населення відповідного віку. У кінцевому рахунку зазначені складові показника освіченості беруться з ваговими коефіцієнтами. При побудові цього індексу виходять з того, що грамотність є необхідною передумовою здобуття освіти, першим кроком навчання, і тому міра грамотності (частка грамотних у загальній чисельності населення, старшого за 15 років) має бути важливішим серед показників даного виміру людського розвитку, тому більша вага (2/3) надається досягнутому рівню грамотності дорослого населення. Щодо економічно розвинутих країн, то рівень грамотності — лише мінімальна характеристика освіченості населення. Тому цей показник у межах того самого виміру освіченості доповнено показником сукупної частки учнів (сукупного валового контингенту учнів, або повноти охоплення навчанням). Цій другій складовій показника рівня освіченості надається менша вага (1/3). Сукупна частка учнів розраховується як відношення загальної чисельності людей, які розпочали навчання на всіх рівнях (від початкової школи аж до післядипломної освіти) впродовж даного року до загальної чисельності населення відповідного віку. Межі цього віку звичайно беруться від 5 до 24 років, але в конкретному випадку можуть залежати від країни.

Індекс рівня освіченості  $I_{educ}$  обчислюється за формулою:

$$I_{educ} = \frac{(2 \times I_{adult} + I_{child})}{3}, \quad (1)$$

де  $I_{adult}$  – індекс грамотності дорослого населення;

$I_{child}$  – індекс сукупної частки учнів в загальній чисельності населення відповідного віку.

За міжнародною методикою використовують такі межі нормування показників:

- рівень грамотності дорослого населення (0 та 100 %);
- сукупна частка тих, хто навчається в закладах освіти (0 та 100 %).

Даний показник, хоча і є досить універсальним, має ряд обмежень. Зокрема, він не відображає якості самої освіти. Також він не показує в повній мірі різницю в доступності освіти в силу відмінностей у вікових вимогах і в тривалості навчання. Такі показники, як середня тривалість навчання або очікувана тривалість навчання, були б більш репрезентативними, однак відповідні дані відсутні для більшості країн. Крім того, показник не враховує студентів, що навчаються за кордоном, що може спотворювати дані по деяким малим країнам.

Дані про грамотність населення надходять з офіційних результатів національних переписів населення і порівнюються з показниками, що обчислюються Інститутом статистики ЮНЕСКО. Для розвинених країн, які вже не включають питання про грамотність в анкети перепису населення, приймається рівень грамотності рівний 99%. Дані про число громадян, що надійшли до навчальних закладів, агрегуються Інститутом статистики на основі інформації, наданої відповідними урядовими установами країн світу.

Щорічно Програма розвитку ООН видає «Доповідь про розвиток людини», що висвітлює це питання у світовому масштабі.

Згідно з даними Доповіді про людський розвиток 2013, Норвегія, Австралія та США очолюють рейтинг зі 187 країн та територій за індексом освіченості. Так, лідером за тривалістю навчання є Норвегія – 12,6 років та індексом освіченості – 0,99 (табл. 1).

Таблиця 1.

#### Україна та інші країни світу в ІЛР Доповіді ПРООН 2013 р. [2]

Країна, місце в індексі	Індекс, 2012 р.	Середня тривалість навчання, років, 2010 р.	Очікувана тривалість навчання дітей, років, 2011 р.
1. Норвегія	0,955	12,6	17,5
3. США	0,937	13,3	16,8
5. ФРН	0,920	12,2	16,4
10. Японія	0,912	11,6	15,3
12. Корея	0,909	11,6	17,2

20. Франція	0,893	10,6	16,1
25. Італія	0,881	10,1	16,2
26. Великобританія	0,875	9,4	16,4
35. Словачія	0,840	11,6	14,7
37. Угорщина	0,831	11,7	15,3
39. Польща	0,721	10,4	15,2
50. Біларусь	0,793	11,5	14,7
55. Росія	0,788	11,7	14,3
56. Румунія	0,786	10,4	14,5
69. Казахстан	0,754	10,4	15,3
<b>78. Україна</b>	<b>0,740</b>	<b>11,3</b>	<b>14,8</b>
90. Туреччина	0,722	6,5	12,9
101. Китай	0,699	7,5	11,7
187. Нігер	0,304	1,4	14,9
<b>Світ</b>	<b>0,694</b>	<b>7,5</b>	<b>11,6</b>

В Україні з 1990 по 2012 р. середня тривалість навчання зросла на 3,9 року — до 11,3 років, очікувана тривалість навчання збільшилася на 2,9 року — до 14,8, індекс освіченості українців складає 0,858 бала. Відповідний показник свідчить, що 99,7% українців є освіченими.

Розглянемо динаміку показників чисельності шкіл, учнів та вчителів, їхніх відносних характеристик з початку трансформаційного періоду у 1990-х рр.

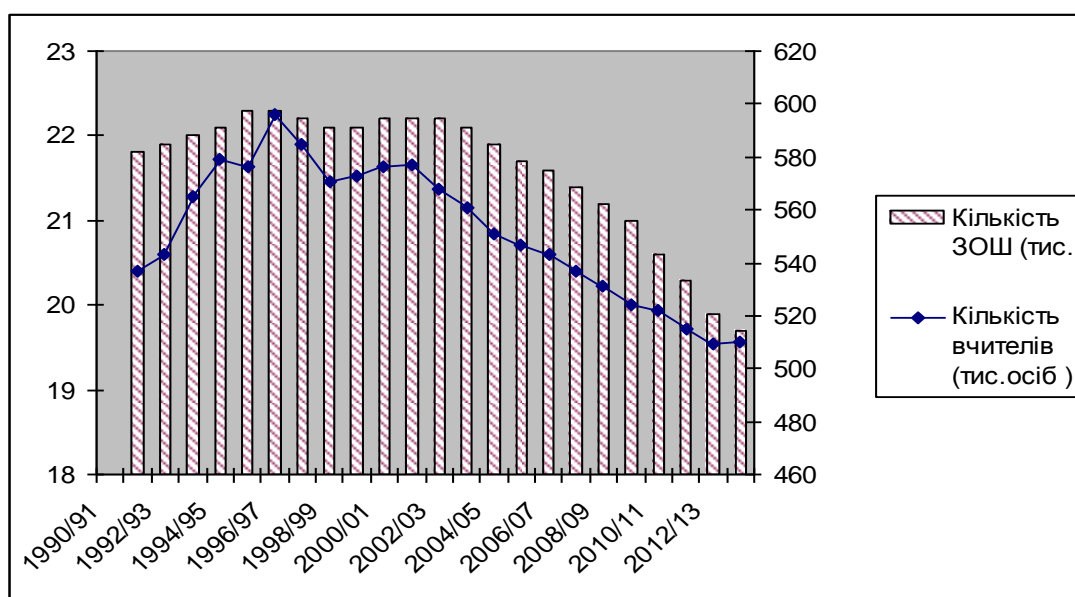


Рис. 1 Чисельність вчителів та загальноосвітніх навчальних закладів в Україні у 1990-2012 роках [3]

У перші роки незалежності України (1991-1995 рр.) спостерігався ріст загальноосвітніх закладів на 400 одиниць, чисельності викладацького складу - на 61 тисячу (з 537 до 596) та з 24,6 середньої кількості вчителів до 26,7. Дані позитивні тенденції були забезпечені належним рівнем уваги до освіти та демографічною ситуацією у 1984-1989 рр., що призвело до збільшення числа школярів. Після 1995 р. розпочалась демографічна криза, яка негативно вплинула на динаміку, особливо після 2000 року, коли число шкіл та викладацького складу постійно скорочувалося. З 2000 по 2012 рік число шкіл скоротилося на 2,5 тис. (з 22,2 до 19,7), а вчителів - на 67 тис. (з 567 до 510). У 2008 році рівень скорочення шкіл випередив рівень скорочення

числа вчителів, у результаті чого зросла їхня середня кількість з розрахунку на 1 загальноосвітній заклад: з 25 до 25,9.

Найбільшого скорочення -0,4 тис. - з 21,0 до 20,6 та з 20,3 до 19,9 - за всю історію України шкільні приміщення зазнали у 2009 та 2011 році відповідно, а скорочення вчителів -14 тис. осіб - з 585 до 571 - у 1998. Додалося найбільше шкіл у 1994 – на 0,2 тис., а викладацького складу - в 1995: +20 тис. (з 576 до 596).

Рекордне скорочення шкіл у 2009-2011 рр., яке становило 1,1 тис., пов'язано з оптимізацією витрат на утримання загальноосвітніх закладів в основному в сільській місцевості, де число учнів у школах постійно зменшувалося протягом останнього двадцятиріччя. Також мали місце прояви закриття навчальних закладів за іншого роду причин чи в рамках «реорганізації», «об'єднання», проти чого активно виступали місцеві громади.

Демографічні фактори справді є вагомими при визначенні доцільності існування шкіл, та часто вони ставали не причиною, а приводом до їхнього закриття.

Чисельність учнів, починаючи з 1995 року, що мав найкращий показник – 7 млн.143 тис., скорочувалася з року в рік, досягши показника 4 млн. 222 тис. у 2012 році, який за даний період зменшився на 2 млн. 921 тис. школярів, або на 40,8% по відношенню до показника 1995 року. Число випускників шкіл також зазнало регресії, особливо загальноосвітніх закладів II ступеню, максимум яких було у 2001 році – 738 тис., а мінімум - у 2010 – 317 тис. Даний рік також є найгіршим за критерієм динаміки за показником скорочення у 227 тис., а найкращим - 2010 – 247 тис. приросту. Випускників загальноосвітніх закладів III ступеню також чуттєво поменшало, найбільше яких було зафіксовано у 2003 році – 526 тис., а найменше - у 2011 – 212 тис. Найгірша динаміка також належить даному року, за який число випускників зменшилося на 149 тис., а станом на 2012 рік їхнє число зменшилося, в порівнянні з 2003, на 197 тис., або на 37,5%. Середня кількість учнів, починаючи з 1990 року, зменшилася більш ніж в півтора рази – на 34,5%, та становить у 2012 році 214,3 школяра на 1 ЗОШ, в той час як у 1990 – 327,2.

Динаміка показників чисельності загальноосвітніх навчальних закладів II-III ступеню, школярів, випускників та викладацького складу свідчить про чимало негативних регресивних процесів, найголовніший з яких – скорочення чисельності дітей шкільного віку в 2012 році, у порівнянні з 1996 роком, більш ніж на 40%. Даний прояв є свідченням серйозних демографічних проблем, що мають місце в останнє двадцятиріччя. В найближчі роки динаміка показників не буде погіршуватися за рахунок поліпшення рівня народжуваності, починаючи з 2005 року. Якість середньої освіти, особливо в сільській місцевості, в значній мірі залежатиме від збереження існуючих шкіл та викладацького складу, які зазнали суттєвих скорочень за останні роки.

За даними Державної служби статистики порівняльна оцінка рівня освіти населення регіонів України показала, що регіонами-лідерами у 2012 році є міста Севастополь (0,756) та Київ (0,748). Місто Севастополь відзначилось найвищим охопленням дітей базовою середньою (100% при 95,0% по Україні) та повною середньою освітою (62,6% при 51,1% по Україні). Місту Києву притаманні найвища кількість студентів ВНЗів III-IV рівня акредитації (1 647,9 осіб на 1 000 осіб віком 17-23 роки при 460,9 по Україні), а також 100% охоплення дітей базовою середньою освітою). Досить високим в регіонах-лідерах є охоплення дітей дошкільними закладами. На третьому місці Київська область (0,579), яка показала високий рівень охоплення дітей шкільною та дошкільною освітою, але вагомо відстає від інших областей за показниками чисельності студентів [4].

Не змінили свої позиції у 2012 році і регіони-аутсайтери: Сумська (0,323), Вінницька (0,315), Луганська (0,306), Тернопільська (0,296) та Івано-Франківська (0,267) області. Відставання цих регіонів обумовлено різними причинами: якщо західні регіони у своїй більшості відстають за рівнем охоплення дошкільною освітою та повною середньою, то Сумська та Луганська області є аутсайдерами за рівнем охоплення початковою та базовою середньою освітою.

Порівняння первинних показників та інтегрального індексу рівня освіти за 2011 та 2012 роки демонструє досить суттєві зрушення в бік поліпшення та погіршення параметрів освіти по

областях. Так, значно підвищили свій рейтинг АР Крим (з 13 місця у 2011 році на 7 у 2012), Донецька (з 18 на 12 місце відповідно) та Чернівецька області (з 21 на 16 місце). Поряд з цим, погіршення показників рівня освіти відбулось у Хмельницькій області, яка змістилась з 11 місця у 2011 році на 18 у 2012, та у Рівненській області, яка втратила 5 позицій і опинилась на 20 місці у 2012 році.

**Висновки.** З початком трансформаційного періоду у 1990-х рр. в Україні принципових змін зазнала освітня сфера. Попри всі негаразди, більша частина освітніх послуг в Україні залишається безоплатною та доступною для широких верств населення. Звичайно, є й платні дитячі садки, школи, колежіуми, ліцеї, однак їх питома вага – невелика.

Дещо інша ситуація з вищою освітою: незважаючи на обов'язкову 50% частку бюджетних місць, у більшості вищих навчальних закладів переважають студенти-контрактники. Плата за навчання на стаціонарі є доволі високою, тому серед молоді все більшої популярності набуває заочне та дистанційне навчання. До того ж, такі форми дають змогу працювати і самостійно оплачувати здобуття освіти.

Незважаючи на постійне реформування освітньої галузі, фахівці відмічають, що з кожним роком погіршується якість знань випускників навчальних закладів різних рівнів. Особливо це стосується випускників сільських шкіл, які не можуть на рівні з учнями, що закінчили міські школи, конкурувати при вступі до ВНЗ, та майже усіх випускників вишів, які після закінчення закладів не можуть влаштуватись на роботу, оскільки рівень їхніх знань та компетентності не відповідає вимогам роботодавців. Тому нині склалася така ситуація, коли наявність навіть вищої освіти не убезпечує населення від безробіття та бідності.

#### **Література:**

1. Грішнова О.А. Людський розвиток: Навчальний посібник. – КНЕУ, 2006. - 308 с.
2. Рейтинг стран мира по уровню образования — информация об исследовании. [Электронный ресурс]// Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Регіональний людський розвиток. Статистичний бюллетень. К.: Державна служба статистики України, 2012. – 45 с.
5. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія)/ [Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.]; за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
6. Стеценко С.Г. Демографічна статистика: Підручник. - К.: Вища школа, 2005. – 415 с.

#### **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Назарова А.Ю., к. э. н., доцент

Чуприн К.С., к. э. н., доцент

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

В статье рассмотрен уровень образования населения как один из определяющих факторов развития экономики и культуры любой страны мира. Показаны состав и современная методика ПРООН расчета индекса уровня образованности. Осуществлен статистический анализ данного показателя и закономерностей, которые влияют на его динамику в мире и Украине.

**Ключевые слова:** уровень образования населения, индекс образованности, индекс грамотности взрослого населения, индекс совокупной доли учащихся в общей численности

населения соответствующего возраста, средняя продолжительность обучения, ожидаемая продолжительность обучения.

STATISTIC INVESTIGATIONS OF THE LEVEL OF EDUCATION AS THE  
COMPONENT OF HUMAN DEVELOPMENT

Nazarova O.U., c.ec.s., associate professor

Chuprin K.S., c.ec.s., associate professor

*V.N. Karazin Kharkov National University*

The article deals with the educational level of the population as one of the most important factors of the economy and culture development of any nation in the world. Modern methodology of UNODP index calculation of the education level is shown. Statistical analysis of the above mentioned factor is given as well as patterns that influence its dynamics concerning the aspects in the world as well as in Ukraine.

**Key words:** levels of education, education index, adult literacy index, the index of the total percentage of students in the general population of the corresponding age, average length of study, expected durations.

Надійшла до редколегії 14.01.2014 р.

УДК:311: 339.5.053

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Голубова Г.В., к. е. н., доцент кафедри статистики  
 Національна академія статистики, обліку та аудиту

У статті здійснено статистичний аналіз зовнішньої торгівлі України за 2008-2012 рр., проаналізовано її зовнішньоторговельний оборот, розраховано низку статистичних показників, які характеризують стан та умови розвитку зовнішньої торгівлі України.

**Ключові слова:** експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, сальдо торгівлі, зовнішній борг, боргові навантаження.

Наростаюча політична криза в Україні може суттєво позначитися на її зовнішньоекономічній діяльності, міжнародних відносинах у цій сфері та конкурентоспроможності. Статистика зовнішньої торгівлі вивчає обсяги, склад та структуру експортно-імпортних операцій, зовнішньоторговельний оборот, динаміку цін та динаміку умов торгівлі, статистичні показники збалансованості зовнішньої торгівлі та ін. Таким чином, статистика, володіючи інформаційною базою, здатна максимально забезпечити постійний статистичний моніторинг стану та розвитку зовнішньої торгівлі України аби забезпечити її від негативних зовнішніх факторів.

Окремі аспекти статистичного вивчення зовнішньої торгівлі України висвітленні у працях провідних українських статистиків: С.С. Герасименка, А.М. Єріної, І.Г. Манцунова, В.С. Михайлова, Н.О. Парфенцевої та інших вчених.

Автором проведено статистичний аналіз зовнішньої торгівлі України за 2008-2012 рр. Показники розраховано за офіційними даними Державної служби статистики України [3], табл. 1.

Таблиця 1.

## Динаміка експортно-імпортних операцій України за 2008-2012 рр.

млрд. USD

Показники	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт товарів	66,97	39,69	51,41	68,39	68,81
Імпорт товарів	85,54	45,43	60,74	82,61	84,66
Експорт послуг	11,74	9,59	11,76	13,79	13,53
Імпорт послуг	6,47	5,17	5,45	6,24	6,71
Зовнішньоторговельний оборот	170,72	99,88	129,36	171,03	173,71
Коефіцієнт покриття імпорту	0,86	0,97	0,95	0,92	0,90

За даними табл. 1 бачимо, що зовнішньоторговельний оборот України за 2012 р. становив 173,71 млрд. дол. США, що на 1,6% більше ніж у 2011 р., відтак він майже сягав рівня ВВП (176,62 млрд. дол. США). Домінуючу роль у зовнішньоторговельному обороті відіграє торгівля товарами – 88,3% у 2012 р., частка торгівлі послугами становила 11,7%.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом характеризує масштаб дефіциту торговельного балансу. За досліджуваній період коефіцієнти покриття імпорту менші одиниці, тобто дохо-



ди від експорту не перекривали витрати на імпорт й, відповідно, залишку іноземної валюти в Україні не було. Найбільший дефіцит торговельного балансу був у 2008 р. – 14%. Тоді як у розвинутих країнах ЄС, за офіційними даними Євростату 2011 р. [4], коефіцієнт покриття - більший одиниці (Данія – 1,156; Швеція – 1,137; Німеччина – 1,122).

За досліджуваний період сукупне сальдо торговельного обороту було пасивним (рис. 1), зокрема у 2012 р. імпорт перевищував експорт на 9,03 млрд. дол. США, що на 35,4% більше, ніж в 2011 р.

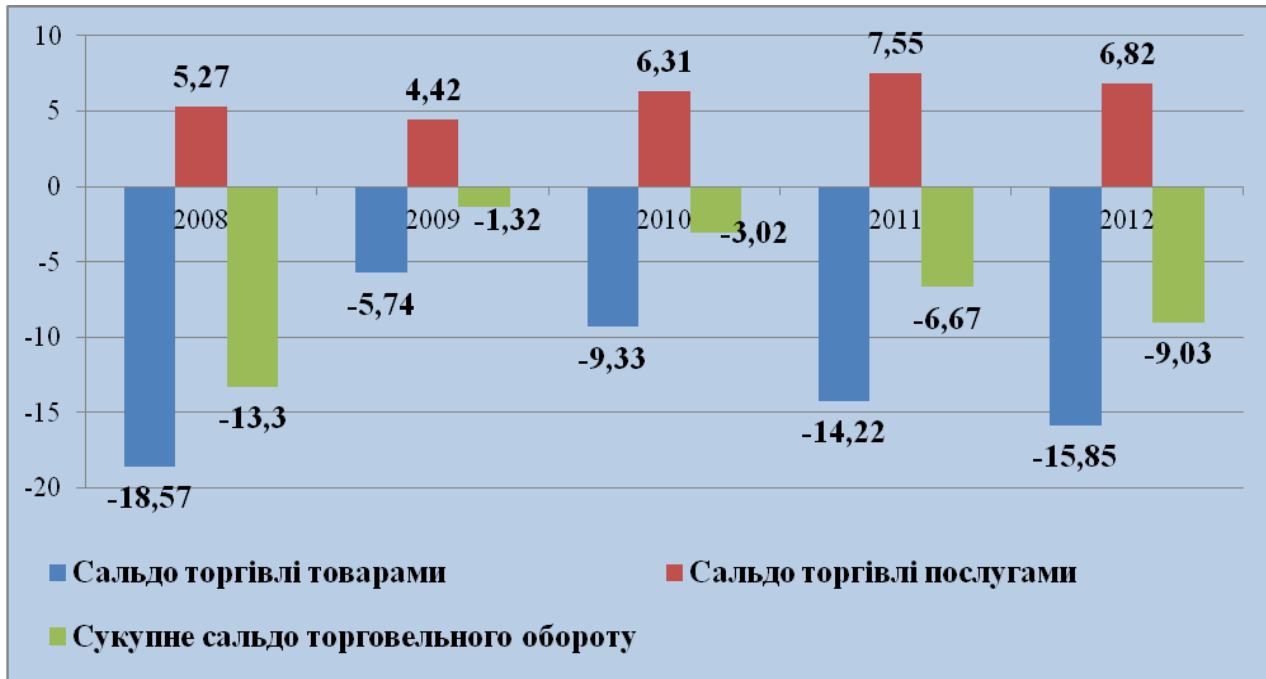


Рис. 1 Сальдо зовнішньої торгівлі України за 2008-2012 рр.

Зовнішня торгівля вважається найбільш динамічним елементом національної економіки. Характер її розвитку відбиває коефіцієнт еластичності (1) [1, с.131].

$$K_{\text{ä.}} = \frac{T_E}{T_Q} \quad (1)$$

$T_E$  – темп приросту обсягів експорту;

$T_Q$  – темп приросту ВВП.

Якщо коефіцієнт еластичності менше одиниці, це свідчить про імпорتنу залежність; при посиленні експортної експансії, навпаки, коефіцієнт еластичності більший за одиницю.

В табл. 2 наведено офіційні статистичні дані [3], розраховано темпи приросту обсягів експорту, імпорту та ВВП, експортна квота, наведено офіційний курс валют [5], а також розраховано коефіцієнти еластичності та імпоротної залежності за досліджуваний період.

В Україні у 2011 р., порівняно з 2010 р., ВВП у доларовому еквіваленті зріс майже на 20%, а обсяг експорту – на 30%, звідси коефіцієнт еластичності становив 1,51, тобто зі зростанням ВВП на 1% обсяг експорту зростав на 1,51%, що свідчить про посилення експортної експансії.

Таблиця 2.

**Макроекономічні показники та показники збалансованості  
зовнішньої торгівлі України за 2007-2012 рр.**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт товарів та послуг (млрд. дол. США)	58,34	78,71	49,28	63,17	82,18	82,34
Темп приросту (зменшення) експорту (%)	-	34,92	-37,39	28,19	30,09	0,19
Імпорт товарів та послуг (млрд. дол. США)	65,59	92,01	50,6	66,19	88,85	91,37
Темп приросту (зменшення) імпорту (%)	-	40,28	-45,01	30,81	34,23	2,84
ВВП (млрд. грн.)	720,70	948,10	913,30	1082,60	1302,10	1411,20
Темп приросту (зменшення) ВВП (%)	-	31,55	-3,67	18,54	20,28	8,38
Офіційний обмінний курс на кінець року (грн./USD)	5,05	7,70	7,98	7,96	7,98	7,99
ВВП (млрд. дол. США)	142,71	123,13	114,45	136,01	163,17	176,62
Темп приросту (зменшення) ВВП (%)	-	-13,72	-7,05	18,84	19,97	8,24
Експортна квота, %	40,88	63,92	43,06	46,45	50,36	46,62
Коефіцієнт імпортої залежності, %	45,96	74,73	44,21	48,67	54,45	51,73
Коефіцієнт еластичності	-	-2,54	5,30	1,50	1,51	0,02

Інформативним показником збалансованості зовнішньої торгівлі вважається ступінь імпортої залежності (2) [1, с.130] економіки країни.

$$K_I = \frac{I}{Q} \quad (2)$$

$I$  – імпорт товарів та послуг;

$Q$  – валовий внутрішній продукт.

Цей коефіцієнт вважається безпечним в межах до 15%. Як бачимо з табл. 2, коефіцієнт імпортої залежності значно перевищував безпечну для країни норму. Найбільша імпортна залежність України була у 2008 р. (74,7%), у 2012 р. – 51,7%.

Для характеристики динаміки стану та розвитку зовнішньої торгівлі розраховують індекс умов торгівлі (3):

$$\frac{I_{pe}}{I_{pi}} = \frac{I_{pe}}{I_{pi}} \quad (3)$$

$I_{pe}$  – індекс середніх цін експорту;

$I_{pi}$  – індекс середніх цін імпорту.

Якщо значення цього індексу більше одиниці, то це свідчить про зростання купівельної спроможності експорту, і навпаки. Розраховується також індекс умов торгівлі за кількісною характеристикою, однак більш інформативним вважається ціновий індекс.

На рис. 2 автором наведено результати розрахованих індексів умов торгівлі України за 2008-2012 рр. за даними Державної служби статистики України [3].

Межа критичного імпорту 2008 р. (за даним табл. 2) спричинила погіршення умов торгівлі для України у 2009 р, індекс умов торгівлі становив 73,8%, рис. 2. Така різка зміна індексу в порівнянні з попереднім роком (100,1%) свідчить про наслідки економіко-фінансової кризи 2008 р. У 2012 р. індекс умов торгівлі (89%) також свідчить про ринкові труднощі у здійсненні зовнішній торгівлі України.

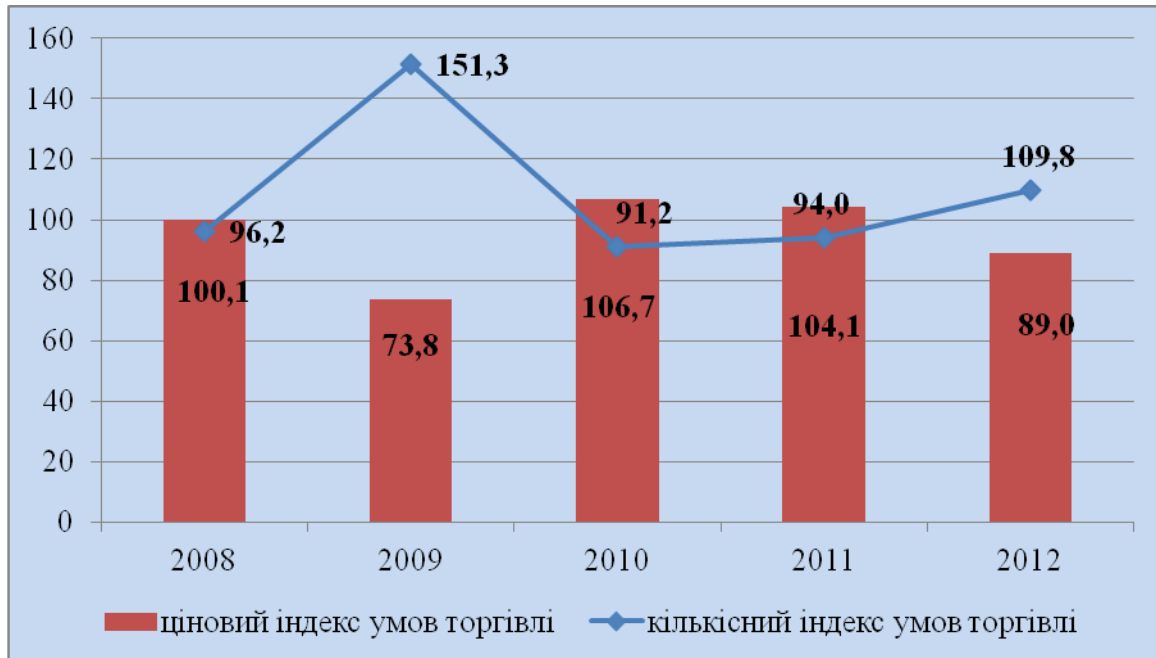


Рис. 2 Динаміка умов торгівлі України за 2008-2012 рр.

Динаміка умов торгівлі спричиняє зміни валютних курсів. Курсові співвідношення національної гривні з іноземними валютами (в першу чергу з доларом) впливають на обсяги і збалансованість експортно-імпортних операцій, на стан платіжного балансу і зовнішній борг.

За офіційними даними Міністерства фінансів України [2], державний та гарантований борг України має лінійно зростаючу тенденцію. Станом на 31.12.2013 р., за даними Мінфіну, розмір державного та гарантованого державою боргу України становить 73,08 млрд. дол. США. Зокрема, зовнішній борг України становить більше половини усіх боргових зобов'язань держави, табл. 3.

Для оцінки ступеня боргового навантаження на економіку країни та її платоспроможності щодо обслуговування зовнішнього боргу використовують низку показників [1]:

- відношення зовнішнього боргу до ВВП;
- відношення зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг;
- відношення річних платежів у рахунок погашення та обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг;
- відношення річних платежів у рахунок погашення та обслуговування боргу до суми витрат державного бюджету;
- відношення резервних активів до суми зовнішнього боргу;
- відношення резервних активів до імпорту товарів і послуг.

Таблиця 3.

## Державний та гарантований державою борг України за 2007-2013 рр.

(млн. дол. США)

Державний та гарантований державою борг	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2013
Державний борг	14117,68	16972,68	26502,72	26512,68	60050,0
<i>в т.ч. зовнішній борг</i>	10591,66	11171,83	15097,57	14990,23	27900,0
Гарантований державою борг	3455,54	7626,07	11257,18	11174,01	13030,0
<i>в т.ч. зовнішній борг</i>	665,09	5020,31	6441,08	6397,88	9630,0
<b>Загальна сума зовнішнього боргу</b>	<b>11256,75</b>	<b>16192,14</b>	<b>21538,65</b>	<b>21388,11</b>	<b>37530,0</b>
Питома вага зовнішнього боргу в загальній сумі державного та гарантованого державою боргу (%)	64,06	65,83	57,04	56,75	51,35

Значення окремих характеристик боргового навантаження на економіку України та ступінь фінансової залежності населення країни наведено в табл. 4.

Таблиця 4.

## Динаміка боргових навантажень України та прямих іноземних інвестицій за 2007-2013 рр.

Роки	2007	2008	2009	2010	2013
Зовнішній борг до ВВП, %	7,89	13,15	18,82	15,73	20,76
Зовнішній борг до експорту товарів та послуг, %	19,30	20,57	43,71	33,86	48,23
Зовнішній борг до середньої чисельності населення України, дол. США/особу	247,35	350,02	467,72	466,28	825,02
Прямі іноземні інвестиції в Україну, дол. США/особу	464,58	638,65	773,37	873,17	1197,24

На кінець 2009 р. відношення зовнішнього боргу до ВВП становило 18,8%, до експорту товарів та послуг – 43,71%, що вкотре підтверджує кризові наслідки 2008 року. Однак показники 2013 р. є навіть гіршими за показники кризових років, зокрема: відношення зовнішнього боргу до ВВП становило 20,7%, до експорту товарів та послуг – 48,2%. Міжнародні організації встановлюють певні ліміти, зокрема критична межа відношення боргових зобов'язань до експорту становить 200%. Як видно з даних табл. 4, в Україні значення цих показників значно менше за критичні.

При цьому зовнішній борг у розрахунку на одну особу зростає, зокрема у 2008 р. він становив 350 дол. США на одну особу, у 2009 р. він зріс на 33,6% і становив 467,7 дол. США, а у 2013 р., в порівнянні з 2008 р., він зріс на 136% і становив 825 дол. США на одну особу. Прямі іноземні інвестиції в Україну у розрахунку на одну особу у 2010 р. становили 873,2 дол. США, що на 13% більше, ніж у 2009 р. (773,37 дол. США). У 2013 р. прямі іноземні інвестиції у розрахунку на одну особу перевищують зовнішній борг у розрахунку на одну особу на 45%.

Економіко-статистичний аналіз є необхідним інструментом для надання обґрунтованих висновків щодо зовнішньої торгівлі України, а також для прийняття оптимальних фінансово-економічних рішень.

Призупинена інтеграція України до ЄС лише гальмує розвиток зовнішньоекономічних зв'язків нашої держави на міжнародній арені, стримує розвиток міжнародної торгівлі, гальмує адаптацію нормативно-правового забезпечення до міжнародних стандартів тощо.

Для України ключовою проблемою все ж таки залишається дисбаланс її торговельного обороту. Доходи від експорту не в змозі покривати імпорт, надлишку іноземної валюти в Україні не існує. А це ті додаткові кошти, які можна було б спрямувати на обслуговування зовнішнього боргу та поповнення резервних активів країни.

#### Література:

1. Єріна А.М., Мазуренко О.К., Пальян З.О.// Економічна статистика: Практикум. — К: ТОВ “УВПК ЕксОб”, 2002. – 232 с.
2. Міністерство фінансів України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/archive/docview?typeId=33402&search\\_param=%E4%E5%F0%E6%E0%E2%ED%E8%E9+%E1%EE%F0%E3&searchDocarch=1&searchPublishing=1](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/archive/docview?typeId=33402&search_param=%E4%E5%F0%E6%E0%E2%ED%E8%E9+%E1%EE%F0%E3&searchDocarch=1&searchPublishing=1)
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Євростату/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/recently\\_published](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/recently_published)
5. Офіційний сайт Національного банку України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/period>

#### СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

Голубова Г.В., к. э. н., доцент кафедры статистики НАСУА  
*Национальная академия статистики, учета и аудита*

В статье проведен статистический анализ внешней торговли Украины за 2008-2012 гг., проанализирован ее внешнеторговый оборот, рассчитан ряд статистических показателей, характеризующих состояние и условия развития внешней торговли Украины.

**Ключевые слова:** экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, сальдо торговли, внешний долг, долговые нагрузки.

#### STATISTICAL ANALYSIS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE

Golubova G.V., Ph.D., associate professor  
*The National Academy of Statistics, Accounting and Audit*

In the article the statistical analysis of Ukraine's foreign trade for 2008-2012 bienniums, and analyzed its foreign trade turnover, calculated number of statistical indicators characterizing the status and conditions for the development of Ukraine's foreign trade.

**Keywords:** export, import, foreign trade turnover, balance of trade, external debt, the debt load.

Надійшла до редколегії 17.02.2014 р.



УДК: 519.23

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ НАСЕЛЕННЯМ УКРАЇНИ

Кисельов К.Ю., аспірант

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

У статті охарактеризовано споживчі сукупні витрати населення України за групами витрат та здійснено статистичний аналіз споживання продуктів харчування населенням України у період 2005-2012 рр. Запропоновано підхід до статистичного оцінювання споживання продуктів харчування за рівнем сукупних доходів і витрат населення України.

**Ключові слова:** споживчі сукупні витрати, продукти харчування, середньодушовий доход, коефіцієнт еластичності.

Економіко-політичні зміни та реформи в Україні в контексті євроінтеграційної політики вимагають детальної інформації про стан та розвиток усієї її економічної системи. Однак, зважаючи на вимоги та принципи Європейських країн, слід максимально взяти до уваги стан та розвиток соціокультурного життя населення, а в першу чергу рівня умов життя, соціального забезпечення населення, якості продуктів харчування, рівня надання освітніх та медичних послуг та інших важливих для життя людини факторів. Зважаючи на це, статистичний аспект у формі як інформативного блоку, а також як дослідження є вкрай необхідним.

Обстеження домогосподарств є важливою інформаційною ланкою для характеристики стану та рівня умов якості життя населення України. Усі країни-члени ЄС проводять обстеження домогосподарств, орієнтуючись в основному на споживання [1]. Основною метою таких обстежень є розрахунок вагових коефіцієнтів для індексу споживчих цін. Збирання і публікація даних обстеження домогосподарств з періодичністю у п'ять років здійснюється Євростатом з 1988 р. Наразі обстеження домогосподарств проводяться в усіх 27 країнах-членах ЄС, а також у Хорватії, колишній Республіці Югославія, Македонії, Туреччині, Норвегії та Швейцарії.

Теоретичні основи аналізу попиту на продукти харчування та його зміни залежно від еластичності споживання за доходами населення та цінами обговорюються майже у кожній науковій роботі з цієї тематики [2]. Окремі показники еластичності попиту за доходами наводяться в мережі Internet [3]. Однак коефіцієнти еластичності попиту залежно від доходів за окремими групами продуктів харчування в Україні практично не вивчалися.

**Метою статті** є удосконалення підходів до статистичного оцінювання споживання продуктів харчування населенням України за рівнем сукупних доходів і витрат.

Враховуючи, що основною соціально-економічною метою будь-якої країни є покращення умов життя населення, рівня освітніх, медичних та інших соціальних послуг, автором проаналізовано статистичні дані щодо сукупних доходів та сукупних витрат населення України за період 2005–2012 рр. (табл. 1). Це пов'язано з тим, що забезпечення нормального харчування всіх категорій населення є основною передумовою досягнення цілей соціально-економічного розвитку країни [4]. Серед таких цілей - забезпечення оптимальної структури та якості виробництва сільськогосподарської сировини і продуктів харчування за допомогою таких інструментів, як цінова політика, споживчий кошик продуктів харчування тощо.

**Сукупні доходи та сукупні витрати населення України**  
(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Сукупні доходи</b>	1321,4	1611,7	2012,1	2892,8	3015,3	3469,1	3841,7	4134,2
<b>Сукупні витрати</b>	1229,4	1442,8	1722	2590,4	2754,1	3072,7	3456	3591,8
<b>Частка витрат у сумі ресурсів (%)</b>	93,0	89,5	85,6	89,5	91,3	88,6	90,0	86,9

Джерело: [12]

Дані табл. 1 вказують на досить велику частку сукупних витрат населення у сукупних доходах (93% у 2005 г. і 86,9% – у 2012 р.). Тобто на заощадження протягом аналізованого періоду населення могло витратити лише 10–15% доходів.

Як бачимо, населення України здебільшого не має економічних можливостей отримати певні продукти за тих соціально-економічних умов, що склалися в країні. Така ситуація визначає середню норму та структуру споживання продуктів харчування, а також величину відхилень від наукових норм.

З метою аналізу витрат населення за групами витрат автором розглянуто структуру сукупних витрат населення України за даними Державної служби статистики України (табл. 2).

Таблиця 2.

**Структура сукупних витрат населення України за період 2005-2012 рр. [12]**

(%)

Види витрат	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Споживчі сукупні витрати</b>	91,1	90,5	90,0	86,2	87,8	90,0	90,2	90,9
продукти харчування та безалкогольні напої	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0	51,6	51,3	50,2
алкогольні напої, тютюнові вироби	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2	3,3	3,4	3,5
непродовольчі товари та послуги	31,6	34,7	36,0	35,1	34,6	35,1	35,5	37,2
<b>Неспоживчі сукупні витрати</b>	8,9	9,5	10,0	13,8	12,2	10,0	9,8	9,1

Як видно з табл. 2, більше 90% сукупних витрат населення за досліджуваний період становили споживчі витрати. У структурі сукупних споживчих витрат найбільша частка припадала на витрати на продукти харчування та безалкогольні напої.

Зрозуміло, що провідна позиція цієї статті споживчих витрат обумовлена фізіологічними потребами населення у харчуванні. Однак вагому роль у споживанні продуктів харчування населенням (особливо якісних продуктів) відіграє низка соціально-



економічних факторів: рівень доходів, соціальне забезпечення, цінова політика на продукти харчування.

Автором детально розглянуто окремі групи продуктів харчування, які споживає населення України (табл. 3, табл. 4).

Таблиця 3.

**Обсяги споживання продуктів харчування тваринного походження в домогосподарствах, кг [12]**

*(у середньому за місяць у розрахунку на одну особу)*

<b>Види продуктів харчування</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2012 (у % до 2005)</b>
м'ясо і м'ясопродукти, кг	4,4	4,7	5,1	5,1	4,8	5,1	5,1	5,1	115,9
молоко і молочні продукти, кг	21,7	22,3	22,1	22,6	19,8	19,1	18,9	19,6	90,3
яйця, шт.	21	19	20	20	20	20	20	20	95,2
риба і рибопродукти, кг	1,8	1,9	1,9	2,1	1,8	1,8	1,7	1,7	94,4

Як бачимо з табл. 3, найпоширенішими продуктами харчування тваринного походження є молочні продукти: в середньому за місяць в розрахунку на одну особу у 2012 р. споживалося майже 20 кг молочної продукції, що на 3,7% більше, ніж у 2011 р. Споживання м'яса та м'ясних продуктів харчування за останні три роки не збільшувалося; в середньому за місяць в розрахунку на одну особу споживалося 5,1 кг м'яса та м'ясопродуктів. Це можна пояснити тим, що більшість населення України (особливо малозабезпечені його верстви) не може дозволити собі в достатній мірі споживати м'ясні продукти харчування.

Економічний аналіз динаміки споживання продуктів харчування тваринного походження у досліджуваному періоді (2005–2012 рр.) показує стійку тенденцію до зниження, особливо споживання молока і молочних продуктів.

Дослідження показує і скорочення реального споживання продуктів рослинного походження (табл. 4).

Таблиця 4.

**Обсяги споживання продуктів харчування рослинного походження в домогосподарствах, кг**

*(у середньому за місяць у розрахунку на одну особу)*

<b>Види продуктів харчування</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2012 (у % до 2005)</b>
цукор, кг	3,6	3,2	3,2	3,4	3,2	3	3,1	3,1	81,6
олія та інші рослинні жири, кг	1,9	1,7	1,7	1,8	1,9	1,8	1,8	1,8	94,7
картопля, кг	9,6	8,7	8,3	8,4	8	7,6	7,7	7,6	79,2
овочі та баштанні, кг	9,1	9,4	8,7	9,3	10,1	9,5	10,1	10,2	112,1
фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,1	3	3,6	3,7	3,6	3,7	3,7	3,8	122,6
хліб і хлібні продукти, кг	10,3	9,8	9,6	9,6	9,3	9,3	9,2	9,1	88,3

Як видно з даних табл. 4, характерним для населення України є значне споживання картоплі, хліба і хлібних продуктів, що обумовлено середньодушовим доходом населення.

Середнє споживання картоплі за місяць в розрахунку на одну особу у 2012 р. становило 7,6 кг, що на 1,3% менше за попередній рік і на 20,8% менше, ніж у 2005 р. Це може пояснюватися збільшенням асортименту продуктів харчування, що служать заміниками картоплі, а також свідомою позицією населення щодо здорового способу життя (зменшення споживання продуктів зі значним вмістом вуглеводів).

Споживання овочів і фруктів у 2012 р. порівняно з 2005 р. зросло, відповідно, на 12,1% і 22,6%.

Найбільш вагомими факторами, що впливають на рівень харчування населення України, є цінова політика та доход населення. Зв'язок між зміною доходів населення та рівнем споживання окремих товарів та послуг оцінює коефіцієнт еластичності:

$$K_{ел.} = \frac{T_y}{T_x} \quad (1.1)$$

Чим більше абсолютне значення коефіцієнта еластичності ( $K_{ел.} > 1$ ), тим більшою еластичністю характеризується споживання певного виду продукції, тобто зміна споживання досліджуваних видів продукції значною мірою залежить від динаміки доходів (табл. 5).

Таблиця 5.

#### Середньодушовий дохід населення України та середньодушове споживання окремих видів продуктів харчування

Показники	2011	2012	Абсолютна зміна	Відносна зміна (%)	$K_{ел.}$
Середньодушовий дохід за місяць, грн.	1763,5	1911,3	147,86	8,38	
Середньодушове споживання за місяць, кг:					
<i>молоко і молочні продукти</i>	18,9	19,6	0,7	3,70	0,44
<i>фрукти, ягоди, горіхи</i>	3,7	3,8	0,1	2,70	0,32
<i>овочі та багатанні</i>	10,1	10,2	0,1	0,99	0,12

[12]

Значення коефіцієнтів еластичності показують, що зі зростанням доходів населення на 1% споживання молока та молочної продукції збільшуватиметься на 0,44%, фруктів – на 0,32% та овочів – на 0,12%.

Це свідчить про те, що рівень доходів більшості населення України є настільки низьким, що його підвищення збільшує попит лише на найдоступніші продукти харчування, зокрема на хлібні продукти і картоплю.

Харчування — головний керований чинник, що забезпечує нормальний ріст та розвиток дітей, здоров'я та якість життя людини, працездатність, активне довголіття, творчий потенціал нації.

Таким чином, основним науковим результатом статті є удосконалення підходів до статистичного оцінювання процесів споживання окремих товарів та послуг за рівнем сукупних доходів і витрат населення України. За допомогою коефіцієнта еластичності проведено оцінювання зв'язку між зміною доходів населення та рівнем споживання продуктів харчування.

Рівень доходів більшості населення України є дуже низьким. Про це свідчать значення коефіцієнтів еластичності, які показують, що зі зростанням доходів населення попит збільшуватиметься лише на найдоступніші продукти харчування.

### Література:

1. Бугуцький О.А. Статистика: навч. посібник/ О.А. Бугуцький, А.Т. Опря, Л.О. Дорогань. - К: Комплекс «Віта», 1999. – 419 с.
2. Герасименко С.С. Статистична характеристика споживання продуктів харчування населенням України/ С.С. Герасименко, В.С. Герасименко// Статистика України. – 2013. – №2. – С. 28–33.
3. Головач А.В. Статистика: підручник/ А.В. Головач, А.М. Єріна, О.В. Козирев. - К.: Вища школа, 1993. – 623 с.
4. Гуліч М.П. Здоров'я людини: наукові основи харчування/ М.П. Гуліч// Здоров'я України. – 2003. – №62. – С. 30–43.
5. Дослідження Міжнародної організації праці, 2010/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/riven-zhittja/1506/>
6. Закон України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» [Електронний ресурс]: [із змінами, внесеними згідно з Законом № 191-IV від 24.10.2002, ВВР, 2002, № 48, ст. 359]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
7. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник/ А.М. Єріна. - К.: КНЕУ, 2001. -170 с.
8. Лугіна О.Є. Статистика: підручник/ О.Є. Лугіна, С.В. Білоусова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 580 с.
9. Мамоза А.П. Практикум із статистики: навч. посібник/ А.П. Мамоза. - К.: Кондор, 2005. – 512 с.
10. Нуреев Р.М. Курс мікроекономіки: учебник для вузов/ Р.М. Нуреев. – М.: НОРМА, 2001. – 576 с.
11. Офіційний сайт Євростату/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/recently\\_published](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/recently_published)
12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ НАСЕЛЕНИЕМ УКРАИНЫ

Киселёв К.Ю., аспирант

*Национальная академия статистики, учета и аудита, г. Киев*

В статье охарактеризованы потребительские совокупные расходы населения Украины по группам расходов и проведён статистический анализ потребления продуктов питания населением Украины в период 2005–2012 гг. Предложен подход к статистическому оцениванию потребления продуктов питания по уровню совокупных доходов и расходов населения Украины.

**Ключевые слова:** совокупные потребительские расходы, продукты питания, среднедушевой доход, коэффициент эластичности.

STATISTICAL ANALYSIS OF FOODS CONSUMPTION BY THE UKRAINIAN  
POPULATION

KYSELYOV K., post-graduate student

*National Academy of Statistics, Accounting and Auditing*

Economic change and political reforms taking place in Ukraine require detailed data allowing for robust analysis of the population living standards, particularly ones on the consumption of foods. Existing methodologies for statistical analysis of foods consumption require improvements. A method proposed by the author is based on statistical measurement of foods consumption using official statistical data (for 2005–2012) on aggregate income and aggregate expenses of the Ukrainian population, structure of aggregate expenses by consumption purpose, consumption of foods by category of foods.

**Key words:** aggregate consumer spending, foods, per capita income, coefficient of elasticity.

Поступила в редколлегию 13.03.2014

Научный руководитель: Парфенцева Н.А., д. э. н., проф.

УДК 311.21:[332.1(477):339.727.22]

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ ПРЯМОГО ІНВЕСТУВАННЯ З РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Корепанов Г.С., аспірант

*Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна*

Статтю присвячено проблемам оцінки інтенсивності прямого інвестування з регіонів України відповідно до валового регіонального продукту. В статті запропоновано проводити оцінювання ступеня концентрації прямих інвестицій з регіонів України із використанням індексу Херфіндаля-Хіршмана (*Herfindahl-Hirschman Index*).

**Ключові слова:** валовий регіональний продукт (ВРП), індекс, конкурентоспроможність, методологія, прями інвестиції (ПІ) з регіонів України.

**Вступ.** Вивіз прямих інвестицій (ПІ) відкриває країні доступ до іноземних ринків і сприяє глибокій світовій інтеграції, що робить підприємства в країні більш ефективними і конкурентоспроможними. Більшість розвинених країн світу активно сприяє вивозу ПІ, надає інформаційну та технічну допомогу, гарантії та кредити для транснаціональних корпорацій, здійснює страхування ризиків, а також приймає участь в якості співінвесторів.

**Постановка задачі.** На міжнародному рівні необхідно зміцнювати аспект розвитку міжнародних інвестиційних угод (МІУ), забезпечувати збалансованість прав і обов'язків держав і інвесторів, а також вирішувати проблему системної громіздкості режиму міжнародних інвестиційних угод [8]. На регіональному рівні нагальним завданням є інтеграція інвестиційної політики в стратегію розвитку, забезпечення її актуальності й ефективності.

Для сприяння рішенням цих завдань Конференція ООН з торгівлі й розвитку (UNCTAD) розробила комплексні Рамкові основи інвестиційної політики з метою стійкого розвитку (РОІПСР) – Investment Policy Framework for Sustainable Development (IPFSD), які містять у собі ключові принципи розробки інвестиційної політики, практичні рекомендації у відношенні національної інвестиційної політики й можливі варіанти структурної побудови та застосування міжнародних інвестиційних угод [12].

Вирішення питань національної й міжнародної інвестиційної політики України та співробітництва в цій сфері неможливо без обґрунтованого статистичного забезпечення.

Дослідженням методичних підходів та вивченням інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату різних регіонів займався ряд вітчизняних учених, серед них О.Д. Онопрієнко [1], М.В. Сімонова [2], В.А. Худавердієва [3], Л.М. Шик [4] та інші. Статистичний аналіз тенденцій та закономірностей прямого інвестування з регіонів України в науковій літературі не представлено.

**Метою статті** є оцінка динаміки інтенсивності та концентрації обсягів прямих інвестицій (ПІ) з регіонів України. Використання індексного аналізу ґрунтується на методичних підходах, розроблених Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD).

**Результати дослідження.** В 2012 році глобальні прями іноземні інвестиції (ПІІ) скоротилися на 18% до 1,35 трлн. дол (рис. 1). В Доповіді про світові інвестиції UNCTAD за 2013 р. зазначено, що процес пожвавлення ПІІ буде більше тривалим, чим очікувалося, в основному через глобальну економічну нестійкість і політичну неясність [13]. UNCTAD про-

гнозує, що в 2013 році ПІІ будуть близькі до рівня 2012 року з верхньою межею в 1,45 трлн. доларів. Зважаючи на середньострокові очікування, потоки ПІІ сягнуть 1,6 трлн. дол. в 2014 році й 1,8 трлн. дол. в 2015 році. Однак зберігаються значні ризики, пов'язані із цим сценарієм розвитку [13].



Рис. 1. Динаміка річних потоків, ввезених ПІІ в 1992–2012 рр. [побудовано за 6]

В 2012 році, вперше за увесь час, країни, що розвиваються, на які прийшлося 52% глобального припливу ПІІ, отримали більше ПІІ, ніж розвинені країни. Це відбулося частково через те, що найбільше зниження припливу ПІІ відзначалося в розвинених країнах, на які приходиться лише 42% його глобального обсягу [13].

Майже третина світового вивозу ПІІ також прийшла на країни, що розвиваються, позначивши продовження стійкої тенденції зростання.

В 2012 р. обсяг вивозу ПІІ з розвинених країн скоротився майже до рівня 2009 року (рис. 2). В умовах нестабільності економічних перспектив транснаціональні корпорації (ТНК) розвинених країн дотримувалися вичікувального підходу до нових інвестицій або звільнялися від закордонних активів замість того, щоб значно розширити свою діяльність на міжнародному рівні. В 2012 році в 22 з 38 розвинених країн відзначалося скорочення вивозу ПІІ, що склало 23% загального скорочення [13].

Глобальні потоки вивозу ПІІ різко скоротились у зв'язку з нещодавньою фінансовою кризою та економічним спадом: на 9 % у 2008 році і 33 % у 2009 році (рис. 2).

Для оцінки відносного успіху тієї чи іншої країни в інвестуванні в світовій економіці за методологією UNCTAD [11] з 2002 р. використовується індекс інтенсивності вивозу ПІІ (Outward FDI Performance Index).

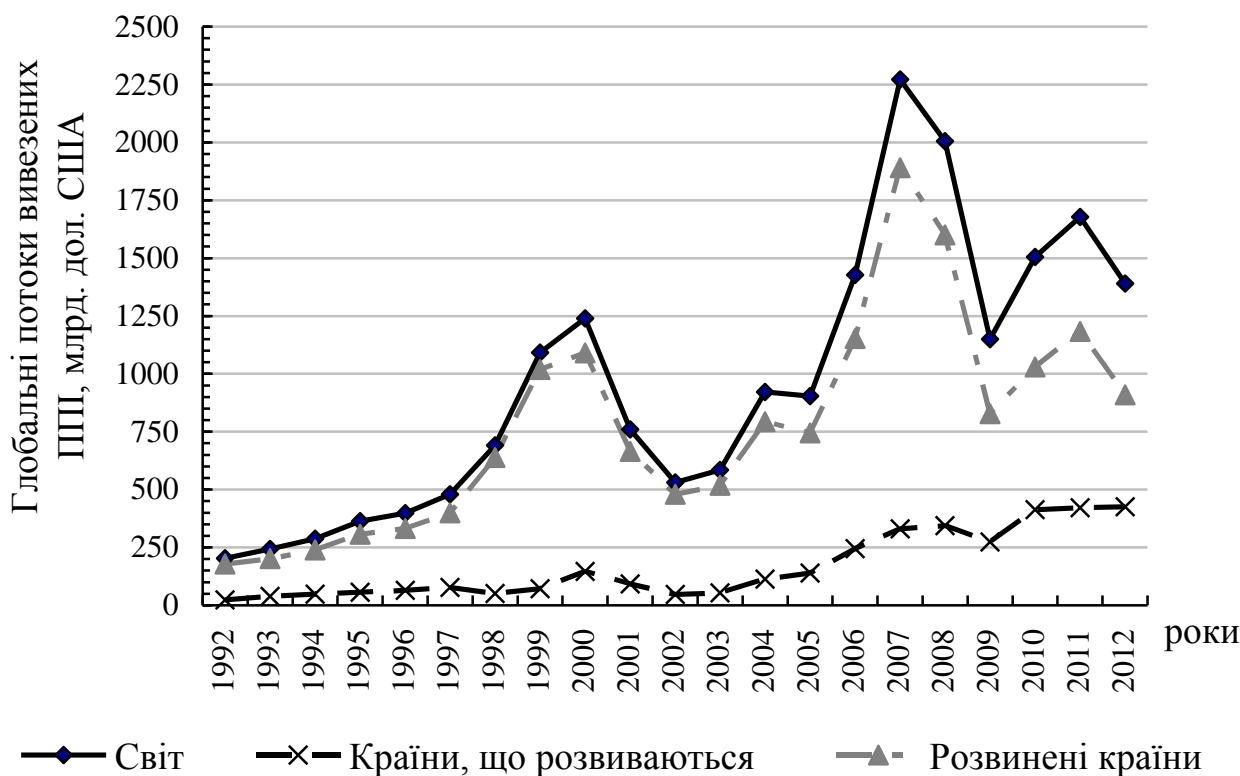


Рис. 2. Динаміка річних потоків вивозу ППІ в 1992–2012 рр. [побудовано за 6]

Індекс інтенсивності вивозу ППІ розраховується наступним чином [7, 11]:

$$IND_i^{outward} = \frac{FDI_i^{outward} \div FDI_w^{outward}}{GDP_i \div GDP_w} = \frac{FDI_i^{outward}}{GDP_i} \div \frac{FDI_w^{outward}}{GDP_w}, \quad (1)$$

де  $IND_i^{outward}$  – індекс інтенсивності вивозу ППІ з  $i$ -ї країни;

$FDI_i^{outward}$  – вивіз ППІ з  $i$ -ї країни;

$FDI_w^{outward}$  – світовий обсяг вивозу ППІ;

$GDP_i$  – валовий внутрішній продукт  $i$ -ї країни;

$GDP_w$  – світовий валовий внутрішній продукт.

Чисельник формули – частка  $i$ -ї країни в глобальному потоці вивозу ППІ, знаменник – частка  $i$ -ї країни в глобальному обсязі ВВП. Для згладжування щорічного коливання показників розрахунок індексу проводиться на підставі середніх показників за три роки.

Значення індексу менше за одиницю свідчить про те, що частка країни в світовому обсязі ВВП перевищує частку країни в глобальному потоці вивозу ППІ. У випадку, коли індекс інтенсивності вивозу ППІ дорівнює одиниці, частка країни в глобальних потоках вивозу ППІ відповідає частці країни в глобальному ВВП. Значення індексу більше за одиницю свідчить про те, що частка ППІ перевищує частку ВВП.

На рис. 3 впорядковано країни за значенням індексу інтенсивності вивозу ППІ у 2011 р. [9]. Безперечними лідерами відносної світової інтеграції з великим відривом від інших країн є Бельгія та Швейцарія, для цих країн значення індексу становить 5,7 і 4,5 відповідно. Це свідчить про те, що підприємства в цих країнах прагнуть до суттєвого розширення глобальної бізнес-активності (рис. 3).

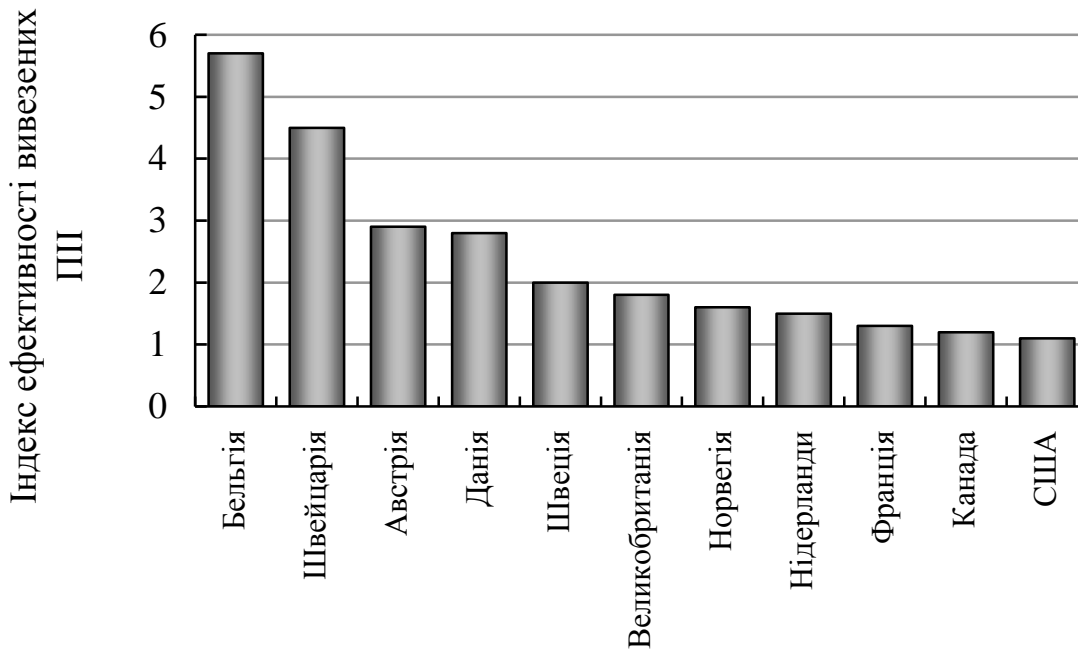


Рис. 3. Значення індексу інтенсивності вивозу ПІІ для країн-лідерів у 2011 р. (Outward FDI Performance Index) [9]

В табл. 1 та на рис. 4 наведено значення індексу інтенсивності вивозу ПІІ (Outward FDI Performance Index) та визначено позицію України за цим показником (серед 140 країн, а з 2003 – серед 141 країни).

Таблиця 1

**Індекс інтенсивності вивозу прямих інвестицій з України  
(Outward FDI Performance Index) за 1992–2011 рр.\***

Роки	Значення індексу	Ранг України	Роки	Значення індексу	Ранг України
1992–1994	0,0028	82	2001–2003	0,0131	98
1993–1995	0,0230	85	2002–2004	0,0043	100
1994–1996	0,0074	103	2003–2005	0,0759	77
1995–1997	0,0241	88	2004–2006	0,0239	95
1996–1998	0,0141	99	2005–2007	0,0797	78
1997–1999	0,0149	98	2006–2008	0,1055**	—***
1998–2000	0,0012	111	2007–2009	0,1357**	—***
1999–2001	0,0095	96	2008–2010	0,1729**	—***
2000–2002	0,0066	104	2009–2011	0,1153**	—***

\* – складено за [10];

\*\* – значення індексів розраховано автором за даними [6, 9, 10, 12];

\*\*\* – дані відсутні.

Аналіз рис. 4 дозволяє зробити висновки, що частка України в глобальних потоках вивозу ПІІ не відповідає відносній частці країни в глобальному ВВП, вона значно менша. З 2005 р. значення індексу інтенсивності вивозу прямих інвестицій з України поступово зростає.

Індекс інтенсивності вивозу ПІІ використовується для класифікації країн та регіонів відповідно до річного потоку ПІІ відносно розміру їх економік (що вимірюється обсягом ВВП) [6].





Рис. 4. Динаміка індексу інтенсивності вивозу з України ПІ (Outward FDI Performance Index) у 1992–2011 рр.

Викладений підхід було використано для вимірювання успішності окремих регіонів України в залученні до світових потоків вивозу ПІ.

Індекс регіональної інтенсивності вивезених ПІ дозволить оцінити інтенсивність прямих інвестицій, що були вивезені з регіонів України, та показує, наскільки частка регіону в обсязі ВВП перевищує (або переменшує) частку країни в обсязі вивезених ПІ.

Значення індексу було розраховано як співвідношення частки регіону в середньорічному обсязі вивезених ПІ та частки валового регіонального продукту (ВРП) в обсязі ВВП країни за відповідний період (табл. 2).

Співвідношення складових індексу інтенсивності використання вивезених інвестицій по кожному регіону достатньо наочно може показати, наскільки цей регіон інтегрований у світовий простір або, навпаки, відчуває нестачу в міжнародних контактах.

Таблиця 2

**Індекси регіональної інтенсивності прямих інвестицій з регіонів України в 2001–2010 рр. (розраховано автором)**

	Роки										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
АР Крим області	–	0,070	0,140	0,135	0,068	0,022	0,015	0,001	0,008	0,012	0,011
Вінницька	–	–	–	–	–	1,766	0,010	0,002	0,002	0,001	0,001
Волинська	–	–	–	–	–	–	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
Дніпропетровська	0,269	0,299	0,315	0,268	0,635	0,984	0,532	0,125	0,152	0,187	0,200
Донецька	0,205	0,221	0,258	0,289	0,318	0,286	3,498	6,941	7,608	7,278	6,989
Житомирська	–	–	... <sup>1</sup>	–	–	–	–	–	–	–	–
Закарпатська	... <sup>1</sup>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	... <sup>1</sup>

Запорізька	0,482	0,538	0,350	0,282	0,243	0,233	0,127	0,041	0,056	0,108	0,163
Івано-Франківська	0	0	–	–	–	–	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
Київська	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	0,000	–	–	–	–	... <sup>1</sup>	0,018	0,022
Кіровоградська	–	–	–	–	–	–	–	–	0,001	0,001	0,001
Луганська	0,310	0,327	0,349	0,317	0,274	0,202	0,077	0,006	0,007	0,006	0,021
Львівська	0,298	0,080	0,082	0,125	0,131	0,088	0,044	0,004	0,003	0,003	0,040
Миколаївська	–	–	–	–	0,122	0,099	0,052	0,004	0,004	0,003	0,004
Одеська	4,820	5,154	4,803	4,096	3,713	3,594	1,847	0,119	0,113	0,113	0,111
Полтавська	0,407	0,211	0,068	0,102	0,149	0,196	0,104	0,011	0,010	0,007	0,007
Рівненська	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Сумська	–	–	–	–	–	–	0,364	0,030	0,026	0,024	0,022
Тернопільська	–	–	–	–	–	–	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
Харківська	5,543	5,421	5,222	4,989	4,731	4,583	2,296	0,095	0,025	0,030	0,030
Херсонська	–	–	–	–	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,001
Хмельницька	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Черкаська	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Чернівецька	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
Чернігівська	–	–	–	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	–	–
м. Київ	0,291	0,318	0,482	0,962	1,214	1,456	1,093	0,590	0,562	0,521	0,540
м. Севастополь	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>

...<sup>1</sup> – інформація конфіденційна відповідно до Закону України «Про державну статистику»

На основі цього показника в період 2001–2011 років ряд регіонів України в цілому мав незбалансовані позиції за обсягом вивезених ПІ.

За результатами розрахунків видно, що в 2008–2011 рр.  $IND_i^{outward} > 1$  лише для Донецької області. Можна зробити висновок, що відносний обсяг вивезених ПІ з цього регіону майже у 7 разів перевищує відносний розмір валового регіонального продукту.

У 2001–2011 рр. відносний обсяг вивезених ПІ був найбільшим у Харківській та Одеській областях, тобто індекс регіональної інтенсивності прямих інвестицій з цих регіонів перевищував 1. У 2006 р. до цих регіонів приєдналась Вінницька область, а в 2007 р. – Донецька.

Для більш глибокого аналізу ринку інвестицій в Україні в регіональному розрізі є необхідним встановлення ступеня концентрації інвестицій, вивезених з регіонів. З цією метою був використаний індикатор, що визначає регіональну концентрацію вивезених інвестицій – індекс Херфіндала-Хіршмана (*Herfindahl-Hirschman Index* або *HHI*), який розраховується за формулою:

$$HI^2 = \sum_{i=1}^n d_i^2 \quad (2)$$

де  $d_i$  – частка інвестицій з  $i$ -го регіону в загальному обсязі;

$n$  – кількість регіонів.

Цей індекс може мати значення від 0 до 10 000 (або від 0 до 1). Він являє собою суму квадратів часток інвестицій з регіонів України в загальному обсязі відповідних інвестицій, причому більше значення індексу означатиме більшу регіональну концентрацію.

Ступінь концентрації визначається таким чином:

– індекс має значення нижче 0,1 (або 1 000) – незначна концентрація,

- індекс має значення від 0,1 до 0,18 (або від 1 000 до 1 800) – середня концентрація ринку,
- індекс має значення вище 0,18 (або 1 800) – висока концентрація ринку.

Результати розрахунку індексів регіональної концентрації вивезених інвестицій в Україні (індексів Херфіндаля-Хіршмана) в 2001–2013 рр. наведено на рис. 5.

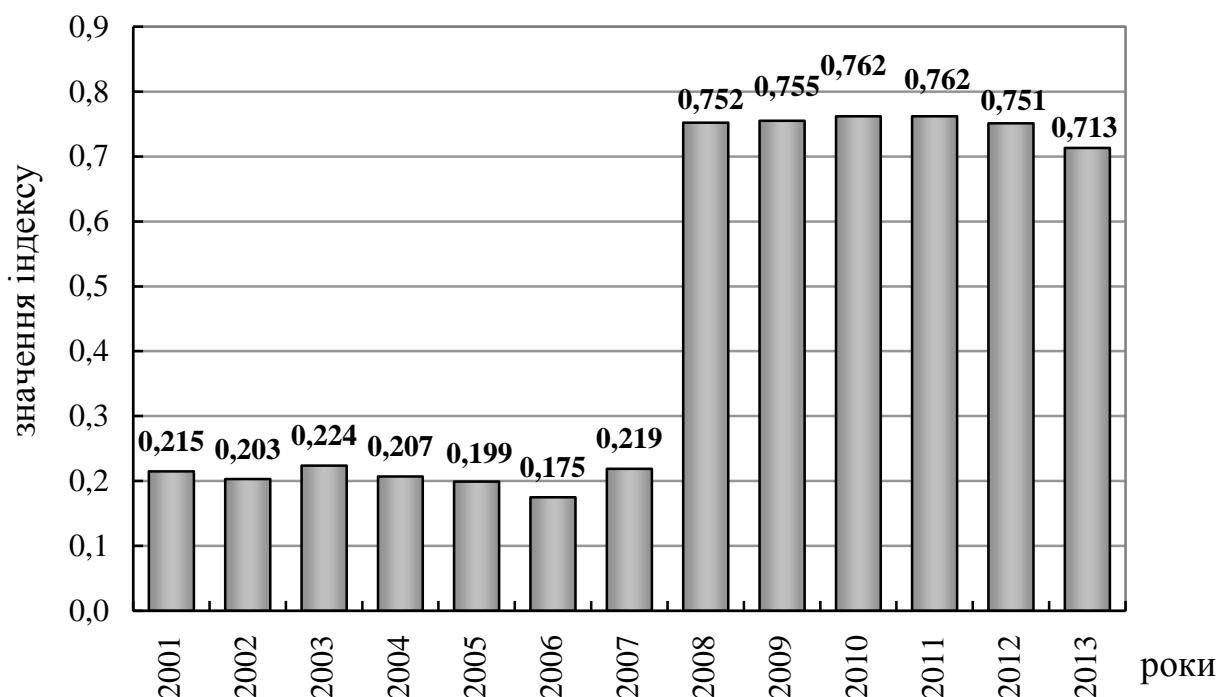


Рис. 5. Динаміка індексу регіональної концентрації інвестицій, вивезених з України в 2001–2013 рр. (розраховано автором за [5])

Аналіз рис. 5 показав, що з 2008 року індекс концентрації регіональних інвестицій стрімко збільшився (більше, ніж у 3 рази: з 0,219 до 0,752).

*Висновки.* На думку автора, проводити аналіз та впорядкування регіонів України залежно від наявних обсягів вивезених ПІ з урахуванням показників розвитку економіки доцільно на основі індексу інтенсивності вивезених прямих інвестицій. Означений індекс пропонується розраховувати як співвідношення частки регіону в загальному обсязі вивезених прямих інвестицій і частки валового регіонального продукту у ВВП країни.

В подальших дослідженнях доцільно провести детальний аналіз інвестування через офшорні фінансові центри (ОФЦ) і спеціальні фінансові структури (СФС). Фінансові потоки в ОФЦ як і раніше наближаються до свого максимального рівня 2007 [13].

Доцільною в майбутніх дослідженнях є також апробація всіх індексів, розроблених Конференцією ООН з торгівлі і розвитку для оцінювання регіональної специфіки прямих інвестицій.

### Література:

1. Онопрієнко О.Д. Міжнародний рейтинг України як критерій її інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/ejournals/PSPE/2011\\_3/Onoprienko\\_311.htm](http://www.nbu.gov.ua/ejournals/PSPE/2011_3/Onoprienko_311.htm)
2. Сімонова М.В. Компаративний аналіз методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості країн з метою прийняття інвестиційних рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/view/6468>.
3. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України/ В.А. Худавердієва// Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 62–71.

4. Шик Л.М. Стан іноземного інвестування в Україну: проблеми та шляхи їх вирішення/ Л.М. Шик// Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3 (7). – С. 217–224.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]// Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Foreign direct investment flows and stock [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>
7. Groh Alexander P. A Composite Measure to Determine a Host Country's Attractiveness for Foreign Direct Investment [Електронний ресурс]/ Alexander P. Groh, M. Wich/ Working paper WP–833, 2009// IESEinsight, Business Knowledge Portal. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ieseinsight.com/fichaMaterial.aspx?pk=5338&idi=2&origen=1&idioma=2>. – Finance.
8. Hirschman A.O. *National Power and the Structure of Foreign Trade* Berkeley: University of California Press, 1945.
9. Outward Foreign Direct Investment (FDI) Performance Index [Електронний ресурс]/ Ottawa: The Conference Board of Canada. – Режим доступу: <http://www.conferenceboard.ca/hcp/details/economy/outward-fdi-performance.aspx>.
10. Performance Index [Електронний ресурс]/ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://unctad.org/>.
11. World Investment Report 2002 – Transnational Corporations and Export Competitiveness, 17 Sep 2002 [Електронний ресурс]/ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=658>.
12. World Investment Report 2012 – Towards a New Generation of Investment Policies, 05 Jul 2012 [Електронний ресурс]/ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=171>.
13. World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development [Електронний ресурс]/ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf).

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНТЕНСИВНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИЗ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Корепанов Г.С., аспирант

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Статья посвящена проблемам оценки интенсивности прямого инвестирования из регионов Украины в соответствии с объемами валового регионального продукта. В статье предложено проводить оценивание степени концентрации вывоза ПИИ из регионов Украины с использованием индекса Херфиндаля-Хиршмана (*Herfindahl-Hirschman Index*).

**Ключевые слова:** валовой региональный продукт (ВРП), индекс, конкурентоспособность, методология, прямые инвестиции (ПИ) из регионов Украины, UNCTAD.

STATISTICAL ANALYSIS INTENSIVE INVESTMENT  
FROM THE UKRAINIAN REGIONS

Korepanov G.S., post-graduate student  
*V.N. Karazin Kharkov National University*

The article deals with evaluation of the intensity of direct investment from the regions of Ukraine according to the gross regional product. The paper proposes to conduct evaluation degree of concentration of FDI from Ukraine's regions using the Herfindahl-Hirschman index.

**Keywords:** gross regional product (GRP), the index of competitiveness, methodology, direct investment (DI) from the regions of Ukraine, UNCTAD.

Надійшла до редколегії 17.02.2014 р.

Науковий керівник: Соболєв В.М., д. е. н., професор

УДК 311.3:338.433

**СТАТИСТИЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ  
ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

**Лазебник Ю.О., к. е. н., доцент**  
*Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна*

У статті запропоновано методику та викладено результати прогнозування тенденцій розвитку ринку транспортних послуг в Україні шляхом виявлення окремих складових часових рядів, таких як тренд й періодичні та сезонні коливання за допомогою сингулярного спектрального аналізу.

**Ключові слова:** прогнозування, транспортні послуги, сингулярний спектральний аналіз.

Враховуючи значення транспортних послуг для національної економіки, виникає необхідність передбачити наслідки можливого впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів на процес функціонування підприємств транспорту. Тобто надзвичайно актуальним є завдання прогнозування перспектив розвитку ринку транспортних послуг в Україні.

В результаті попереднього аналізу було зроблено висновок про складність внутрішніх процесів на ринку транспортних послуг, зокрема наявність у динаміці основних показників розвитку ринку тренду, а також циклічних та сезонних коливань. Постає питання про необхідність пошуку моделей і методів, що найбільш адекватно описують основні процеси на даному ринку та є найефективнішими для прогнозування тенденцій розвитку цього ринку.

Для прогнозування використовуються різноманітні статистичні методи, зокрема різноманітні моделі динаміки (трендові, з сезонною складовою та інші), авторегресії та ковзних середніх, сезонної декомпозиції, спектрального аналізу Фур'є, моделі багатofакторного прогнозування [1, 2]. На погляд автора, переваги багатьох методів дослідження часових рядів сполучає в собі Singular Spectrum Analysis (SSA), що отримав назву «Гусениця» у вітчизняній літературі [3].

В ході аналізу вихідні одновимірні ряди перетворюються в багатовимірні, проводиться їх дослідження із застосуванням методу головних компонент та подальше відтворення одновимірного ряду, також є можливість прогнозування виділених окремих складових вихідного ряду, таких як тренд, періодичні та сезонні компоненти, випадкові коливання.

Проведений попередній економіко-статистичний аналіз особливостей функціонування ринку транспортних послуг в Україні дозволив встановити, що основними показниками, які характеризують розвиток ринку, є вантажооборот залізничного транспорту, пасажирооборот залізничного транспорту, пасажирооборот автомобільного транспорту та індекси цін послуг транспорту. На базі аналізу сингулярного спектру (Singular Spectrum Analysis - SSA) проведено прогнозування виділених основних показників, що характеризують розвиток ринку транспортних послуг в Україні. Розрахунки здійснено з використанням програми «Caterpillar» [5] на основі часових рядів, що містять в собі помісячні дані за період з січня 2007 року по грудень 2013 року [4]. Покроковий алгоритм здійснених розрахунків проілюстровано на прикладі часового ряду пасажирообороту залізничного транспорту в Україні в 2007-2013 рр. На рис. 1 приведено графічне зображення вихідного ряду.

Для реалізації алгоритму методу «Гусениця» пройдено чотири етапи.

На першому етапі проведено розгортку одномірного вихідного ряду в багатомірний. Обраний часовий ряд пасажирообороту залізничного транспорту  $\{x_i\}_{i=1}^{N=84}$  утворено послідовністю 84 рівновіддалених значень функції  $f(t)$ :

$$x_i = f[i] = f((i-1)\Delta t), \text{ де } i = 1, 2, \dots, 84. \quad (1)$$

На другому етапі проведено аналіз головних компонент: сингулярний розклад вибіркової матриці.

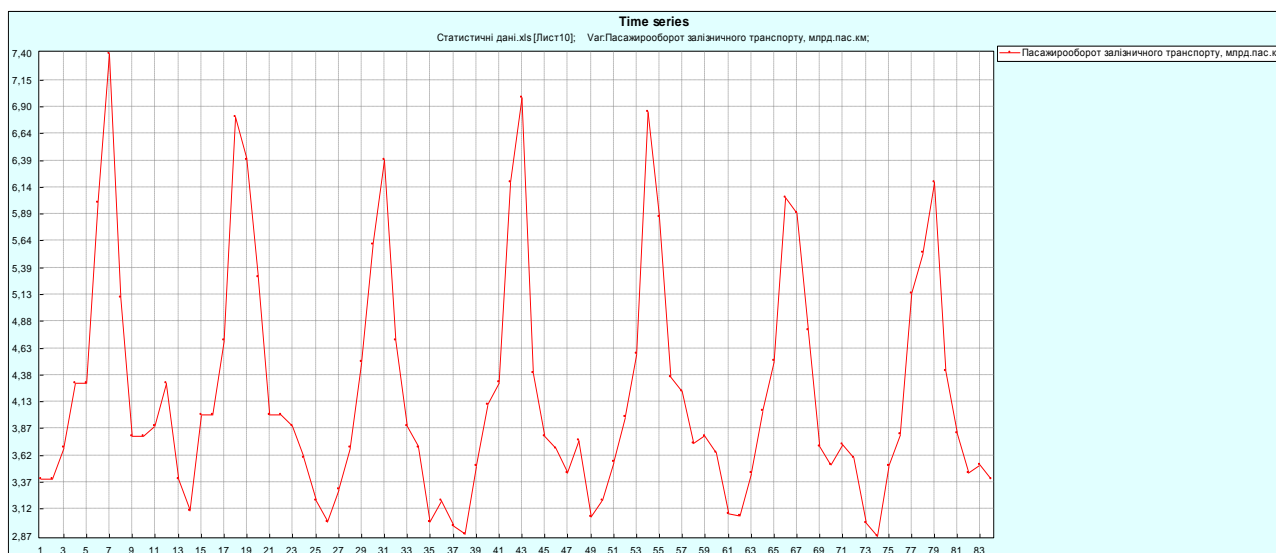


Рис. 1. Динаміка пасажирообороту залізничного транспорту в Україні в 2007-2013 рр.

На третьому етапі здійснено вибір головних компонент, що є інформативними у тому чи іншому розумінні.

На рис. 2 приведено логарифми та корні з власних чисел.

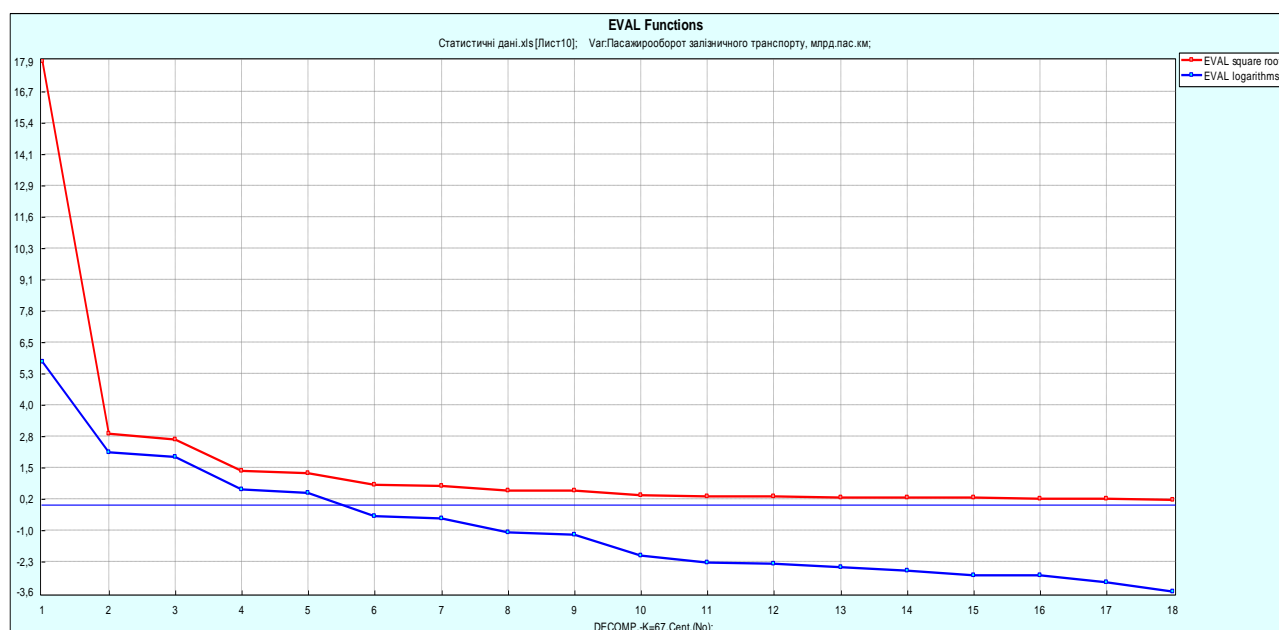


Рис. 2. Логарифми та корні з власних чисел

Проаналізувавши рис. 2, можна зробити припущення, скількома головними компонентами описується вихідний ряд, використовуючи традиційні критерії методу головних компо-

нент. Рис. 2 свідчить про те, що приблизно після 9-ї головної компоненти спостерігається рівномірне убавання дуже малих власних чисел, тобто знаходиться шум.

На рис. 2 помітні «сходишки», що відповідають 2-3, 4-5, 6-7, 8-9 головним компонентам. Це свідчить про те, що означені пари головних компонент слід віднести до однієї періодики.

Відомо, що двомірне зображення синуса та косинуса створює одиничне коло. Отже гармонічна складова з цілим періодом зображується у вигляді правильного многокутника з числом вершин, відповідним довжині періоду [3]. При зміні амплітуди багатокутник перетворюється у спіраль. Зіркоподібне зображення свідчить про наявність періодики з дрібним періодом.

На рис. 3 зображено двомірні графіки головних компонент.

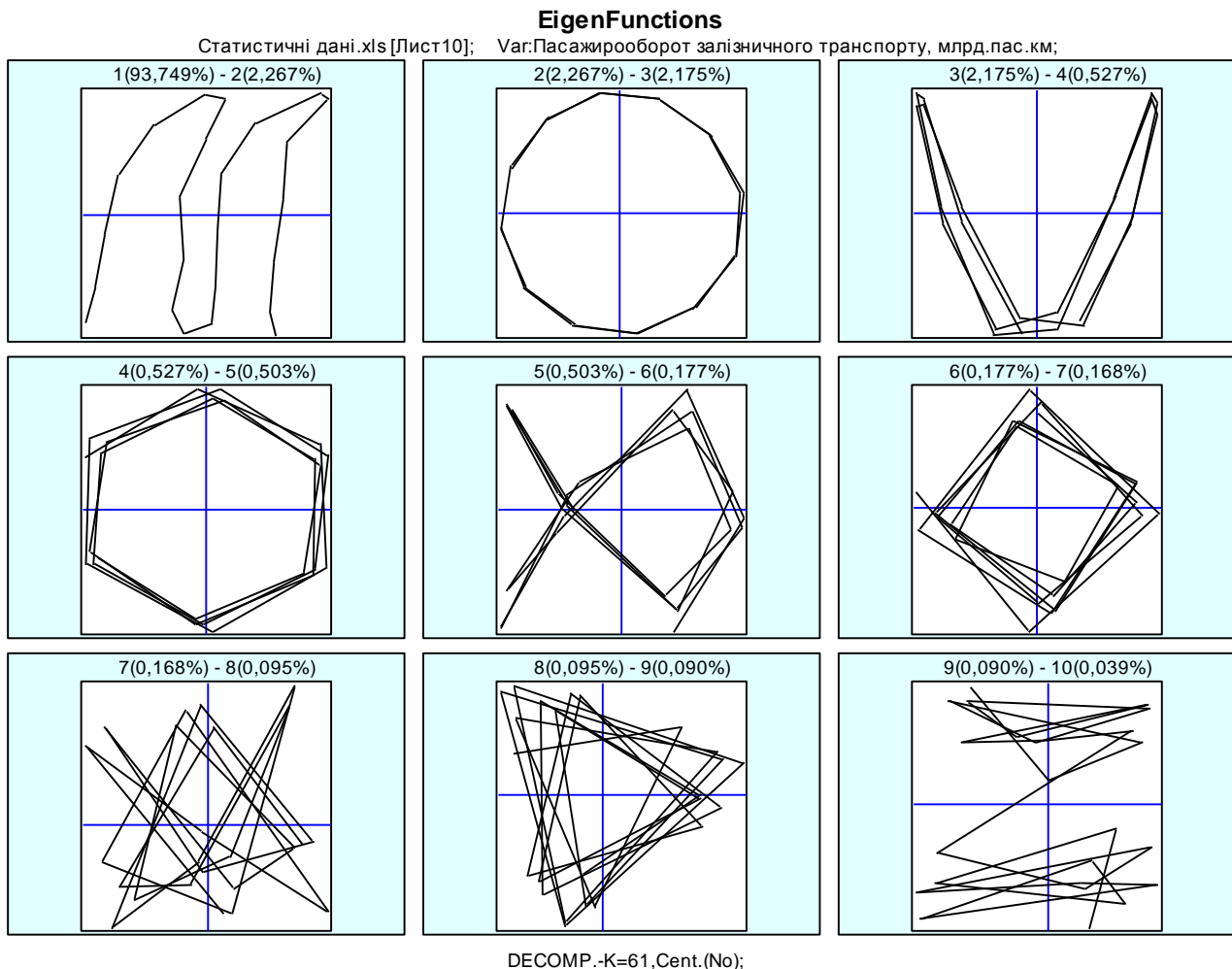


Рис. 3. Двомірні графіки головних компонент

Аналізуючи графіки, які зображені на рис. 3, можна зробити припущення про те, що перша головна компонента є складовою тренда. Другу та третю головні компоненти можна інтерпретувати як річну періодичність. Четверту та п'яту головні компоненти можна інтерпретувати як піврічну періодичність. Також можна помітити кварталну (6 та 7 головні компоненти) та тримісячну (8 та 9 головні компоненти) періодичності.

Підсумки аналізу головних компонент представлено у табл. 1.



## Інтерпретація головних компонент

№№ головних компонент	Інтерпретація
1	Нелінійний тренд
2-3	Річна періодика (сезонна компонента)
4-5	Піврічна періодика (гармоніка сезонної компоненти)
6-7	Квартальна періодика (гармоніка сезонної компоненти)
8-9	Тримісячні коливання (гармоніка сезонної компоненти)

Підкреслимо той факт, що в результаті аналізу часового ряду пасажирообороту залізничного транспорту в Україні в 2007-2013 рр. було виявлено річну періодику і її розклад на синусоїдальні складові.

На четвертому етапі проведено відновлення одномірного ряду.

На рис. 4 зображено результати відновлення вихідного ряду по головним компонентам, які вважаються інформативними у певному розумінні.

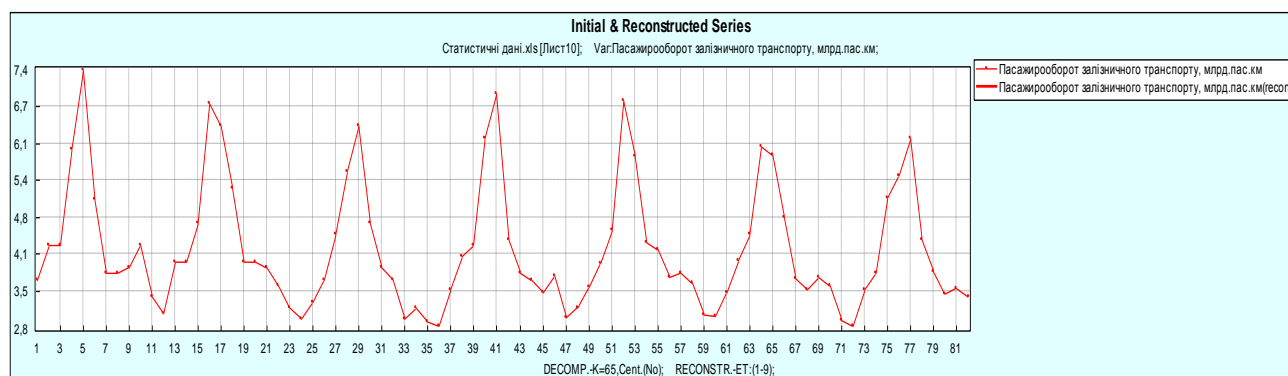


Рис. 4. Вихідний часовий ряд пасажирообороту залізничного транспорту в Україні в 2007-2013 рр. та відновлений по 1-9-й головним компонентам

Виходячи з рис. 4, можна зробити висновок про те, що для відновлення ряду, який практично не відрізняється від вихідного, достатньо перших дев'яти головних компонент.

Для оцінки адекватності й точності прогнозування було зроблено прогноз вже існуючого відновленого ряду, починаючи з 82-ї точки (на 3 місяці), тобто на жовтень-грудень 2013 р. (рис. 5).

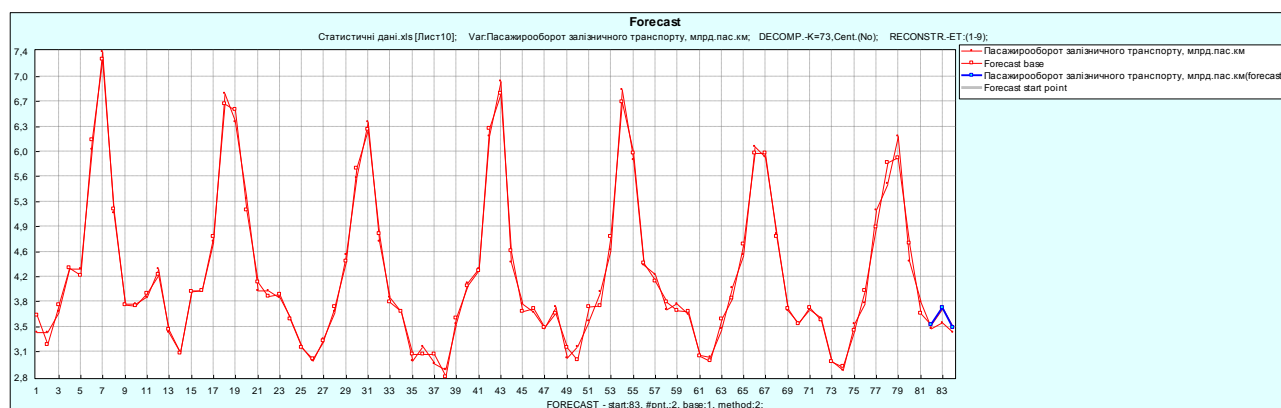


Рис. 5. Прогноз вихідного ряду пасажирообороту залізничного транспорту в Україні на жовтень-грудень 2013 р. з базою прогнозування 81 місяць

Розраховані прогнози значення обсягів пасажирообороту залізничного транспорту в Україні на жовтень-грудень 2013 р. було порівняно з оновленими офіційними статистичними даними [4]. Для визначення міри точності одержаного прогнозу використано статистичну оцінку MAPE:

$$\text{MAPE} = \frac{100}{n} \sum_t \left| \frac{y_t - \hat{y}_t}{y_t} \right|, \quad (2)$$

де  $\hat{y}_t$  - прогнозне значення часового ряду в  $t$ -му періоді.

Для розрахованого прогнозу обсягів пасажирообороту залізничного транспорту в Україні MAPE становить 1,21 %.

Таким чином, можна зробити висновок, що побудована за допомогою даного методу модель є адекватною [6].

Далі було проведено прогнозування на перші 3 місяці (січень-березень) 2014 року на базі відновленого ряду (рис. 5).

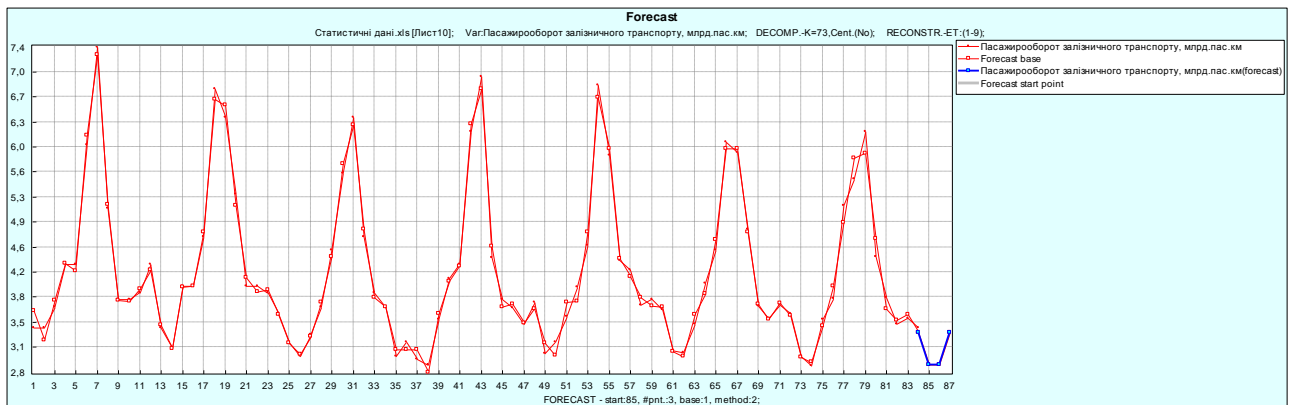


Рис. 6. Прогноз вихідного ряду пасажирообороту залізничного транспорту в Україні на січень-березень 2014 р. з базою прогнозування 81 місяць

Із застосуванням викладеного методу було розраховано прогнози значення на жовтень-грудень 2013 р. для всіх досліджуваних часових рядів: пасажирообороту автомобільного транспорту, вантажообороту залізничного транспорту та індексів цін транспорту, які були порівняні з оновленими офіційними статистичними даними [4] з використанням статистичної оцінки MAPE (табл. 3).

Таблиця 3

### Перевірка адекватності прогнозу

Часовий період	Пасажирооборот залізничного транспорту, млрд. пас. км		Пасажирооборот автомобільного транспорту, млрд. пас. км		Вантажооборот залізничного транспорту, млрд. т/км		Індекси цін транспорту (до грудня 2010 р.), %	
	Прогнозні значення	Фактичні дані	Прогнозні значення	Фактичні дані	Прогнозні значення	Фактичні дані	Прогнозні значення	Фактичні дані
Жов.2013	3,493	3,452	4,32	4,25	20,00	20,00	127,90	127,9
Лис.2013	3,587	3,536	4,04	4,11	20,32	20,00	128,32	128,0
Гр.2013	3,431	3,397	3,94	4,03	19,20	20,00	129,10	128,3
Січ.2014	<b>2,787</b>		<b>3,79</b>		<b>18,90</b>		<b>129,64</b>	
Лют.2014	<b>2,888</b>		<b>3,71</b>		<b>18,19</b>		<b>129,61</b>	

Бер.2014	<b>3,304</b>		<b>3,83</b>		<b>19,10</b>		<b>129,88</b>	
Помилка прогнозу MAPE	<b>1,21</b>		<b>1,86</b>		<b>1,85</b>		<b>0,29</b>	

Після чого здійснено прогноз зазначених часових рядів на січень-березень (перші 3 місяці) 2014 року (рис. 7-9).

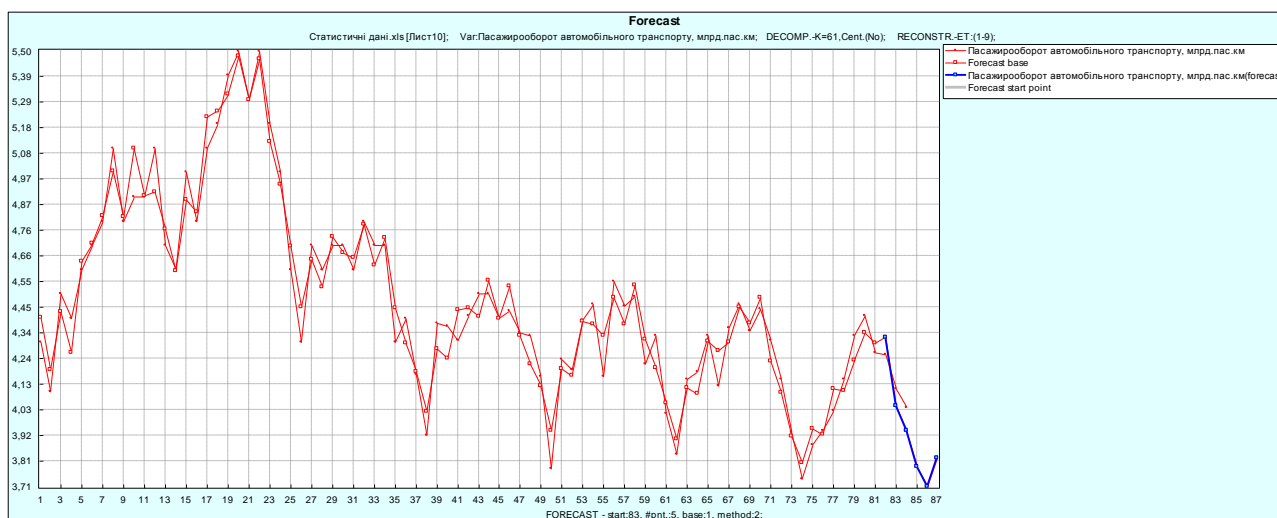


Рис. 7. Прогноз вихідного ряду пасажирообороту автомобільного транспорту в Україні на січень-березень 2014 р. з базою прогнозування 81 місяць

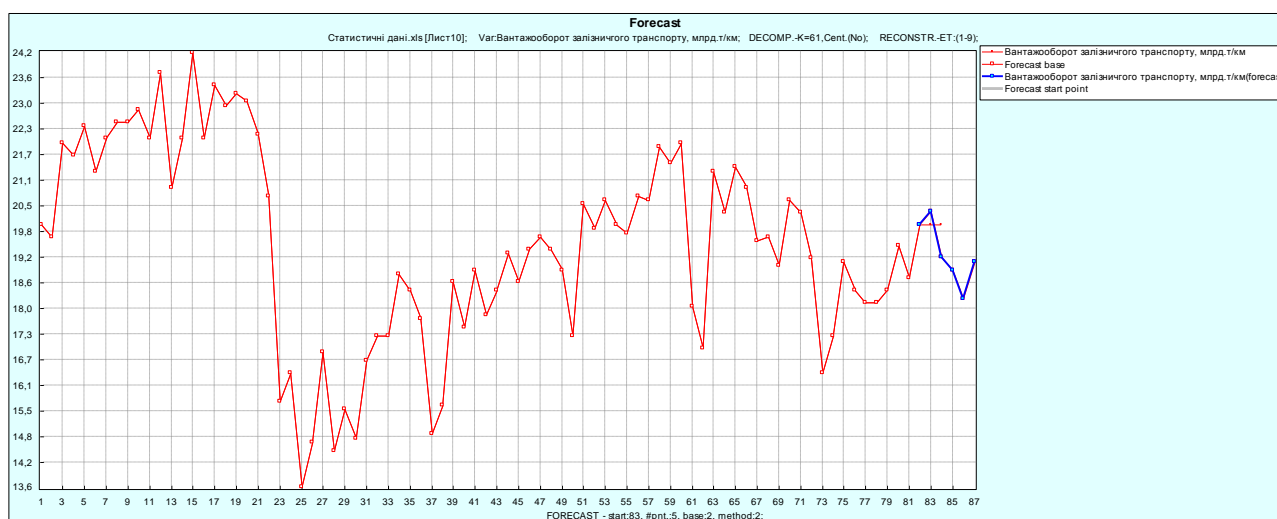


Рис. 8. Прогноз вихідного ряду вантажообороту залізничного транспорту в Україні на січень-березень 2014 р. з базою прогнозування 81 місяць

Проведене дослідження помісячних рядів пасажирообороту залізничного й автомобільного транспорту, вантажообороту залізничного транспорту та індексів цін транспорту в Україні в 2007-2013 рр. дозволяє зробити висновки про те, що різні складові або групи складових часових рядів доволі добре можуть бути проінтерпретовані.

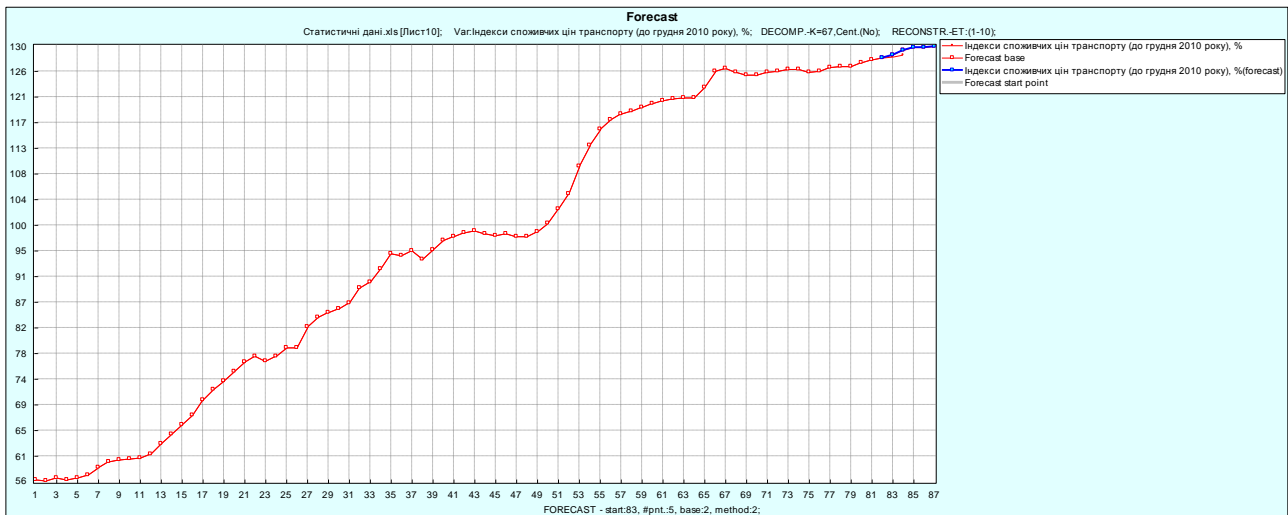


Рис. 9. Прогноз вихідного ряду «індекси цін транспорту» в Україні на січень-березень 2014 р. з базою прогнозування 81 місяць

Можна стверджувати, що метод аналізу сингулярного спектру обґрунтовано обійме почесне місце серед інструментів аналізу та прогнозу часових рядів.

Розвиваючи дане дослідження при прогнозуванні кон'юнктури ринку транспортних послуг в Україні, слід особливу увагу приділити обробці багатомірних часових рядів.

#### Література:

1. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посіб./ А.М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
2. Дубров А.М. Многомерные статистические методы/ А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 352 с.
3. Голяндина Н.Э. Метод «Гусеница»-SSA: анализ временных рядов: учебн. пособ./ Н.Э. Голяндина. – СПб: Изд-во СПбГУ, 2004. – 76 с.
4. Статистична інформація/ [Електронний ресурс]/ Державна служба статистики України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/tiz.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tiz.htm).
5. Анализ и прогноз временных рядов: программная реализация метода "Гусеница"; сост. Н.Э. Голяндина, В.В. Некруткин, К.А. Браулов/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gistatgroup.com/gus/programs.html>. – CaterpillarSSA 3.30.
6. Черняк О.І. Динамічна економетрика: Навч. посіб./ О.І. Черняк, А.В. Ставицький. – К.: КВІЦ, 2000. - 120 с.

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Лазебник Ю.А., к. э. н., доцент

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

В статье предложена методика и изложены результаты прогнозирования тенденций развития рынка транспортных услуг в Украине путем выявления отдельных составляющих временных рядов, таких как тренд и периодические и сезонные колебания, с помощью сингулярного спектрального анализа.

**Ключевые слова:** прогнозирование, транспортные услуги, сингулярный спектральный анализ.

STATISTICAL FORECASTING OF TENDENCIES OF TRANSPORT SERVICES  
MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Lazebnyk Y.O., Ph D., the senior lecturer  
*V.N. Karazin Kharkiv National University*

In the article the technique is offered and the results of forecasting of tendencies of transport services market development in Ukraine by revealing of separate making time series, such as a trend both periodic and seasonal fluctuations with the help of singular spectral analysis are stated.

**Keywords:** forecasting, transport services, singular spectral analysis.

*Надійшла до редколегії 20.02.2014 р.*

---

УДК 330.87 : 177.55 (477)

## АНАЛІЗ РОЗБІЖНОСТЕЙ В ОЦІНКАХ БІДНОСТІ ТА СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ

Назарова О.Ю., к. е. н., доцент

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Чуприна О.О., к. е. н., доцент

*Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого*

У роботі проведено аналіз соціальної нерівності та бідності в Україні на базі комплексного використання існуючих методологічних підходів до їх кількісної оцінки. Здійснено дослідження досягнень країни у боротьбі з бідністю та соціальною нерівністю протягом 2000-2012 рр. Виявлено суттєві розбіжності результатів застосування різних методів досліджень щодо рівнів бідності та соціальної нерівності, пояснено їх основні причини.

**Ключові слова:** соціальна нерівність; бідність; прожитковий мінімум; самоідентифікація; показники бідності та соціальної нерівності; доходи та витрати домогосподарств.

**Постановка проблеми.** Ринкові перетворення років незалежності зумовили збідніння переважної частини населення України та посилили майнове розшарування. Офіційного визнання проблема бідності в Україні набула у 2001 р. після затвердження Указом Президента «Стратегії подолання бідності». Подальші кроки дозволили пом'якшити ситуацію, однак і сьогодні проблему бідності в країні не можна вважати повністю розв'язаною. За таких умов чітке розуміння поточної ситуації та тенденцій змін щодо рівня бідності та соціальної нерівності в країні дозволяє обґрунтовувати напрями та методи державного впливу з метою підвищення рівня життя населення та забезпечення подальшого соціально-економічного розвитку країни. Сказане доводить високу актуальність теми дослідження.

**Аналіз публікацій.** Питання бідності та соціальної диференціації населення в Україні є предметом зацікавленості з боку економістів, соціологів та політологів. Серед них, зокрема, Башкіров С., Васильєва О., Крикун О., Лібанова Е., Новосельська Т., Огай М., Полякова С., Реут А., Холод Н., Черенько Л., Шевченко Л., Шишкін В. та інші [2; 5; 9; 11-12]. Вони досліджували причини, наслідки, шляхи подолання бідності та соціальної нерівності, пропонували методики вимірювання їх рівня, намагалися обґрунтувати особливості формування нової соціальної структури українського суспільства. Однак слід зазначити, що єдиного методологічного підходу до оцінки бідності та соціальної нерівності так і не було напрацьовано.

**Мета роботи:** комплексне використання підходів щодо якісної та кількісної оцінки соціальної нерівності і бідності в Україні, виявлення та пояснення протиріч між результатами їх використання.

**Виклад основного матеріалу.** Дати однозначну оцінку поточного стану та динаміки рівня бідності в Україні досить складно. З одного боку, за даними органів державної статистики, в країні протягом останнього десятиліття відбулися карколомні позитивні зміни: у 2012 р. середня реальна заробітна була у 4,3 рази вище, ніж у 2000 р. Щодо середньої пен-

сії, то тут підвищення було ще більш суттєвим – у 5,8 рази [розраховано за даними 7]. Рівень абсолютної бідності населення за загальними доходами скоротився з 80,2 % у 2000 р. до 9,1 % у 2012 р. І якщо на початку 2000-х рр. середньомісячна заробітна плата та середньомісячний наявний дохід на одну особу були нижчими за середньомісячний прожитковий мінімум, то в 2012 р. заробітна плата була майже втричі, а середньодушовий наявний дохід – майже вдвічі вищими за прожитковий мінімум (рис. 1).

До того ж в країні протягом досліджуваного періоду відбулося зниження рівня соціальної нерівності. Так, у 2012 р. грошові доходи у 20 % найбільш забезпеченого населення були у 3,6 рази вище, ніж у 20 % найменш забезпеченого; а загальні доходи були більшими у 3,3 разів (у 2000 р. значення показників становили 6,0 та 4,4 рази відповідно) [1; 7].

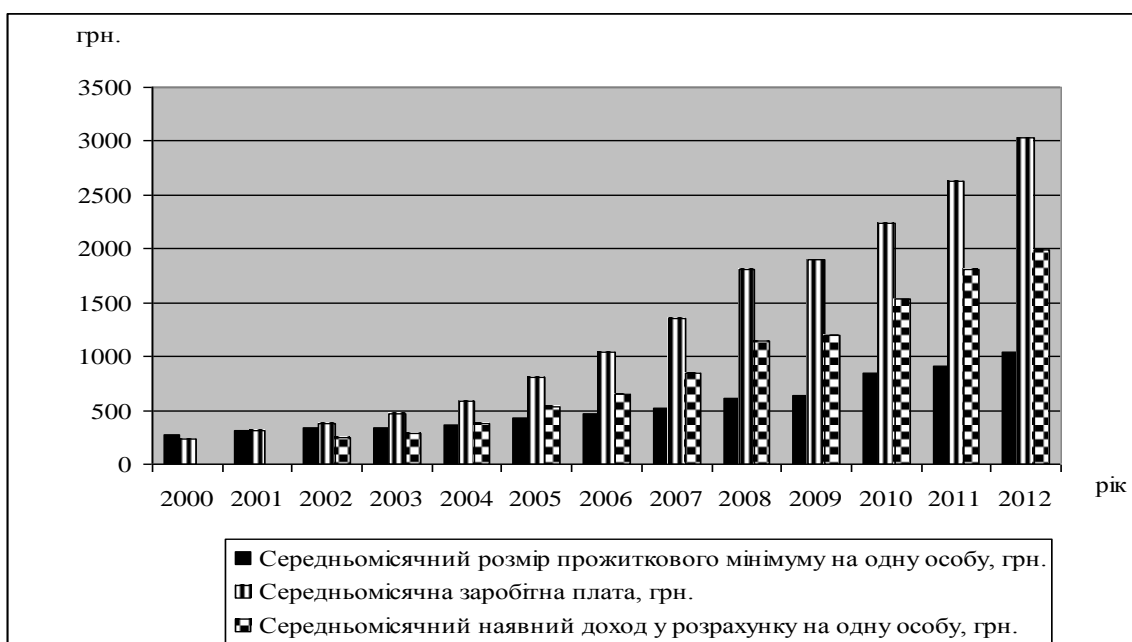


Рис. 1. Середньомісячні розмір прожиткового мінімуму, заробітна плата та наявний дохід у розрахунку на одну особу в Україні у 2000-2012 рр. [7]

З другого боку, таке суттєве зростання доходів населення та зниження соціальної нерівності мало відповідним чином позначитися на добробуті домогосподарств, однак значних змін не відбулося. Так, дані, наведені на рис. 2 та 3, свідчать про те, що певне зростання обсягів споживання продуктів харчування, а також забезпеченість населення товарами тривалого використання протягом досліджуваного періоду дійсно мали місце. Але темпи цих зрушень не відповідають темпам зростання реальних доходів і є значно нижчими за останні.

Аналізуючи дані рис. 2, варто зазначити, що свідченням зростання добробуту громадян, з одного боку, є зростання обсягів споживання м'яса, молока, риби та продуктів з них, яєць, овочів, баштанних, фруктів, ягід та горіхів, а другого боку, зниження обсягів споживання картоплі та хліба, що є товарами Гіффена.

На рис. 3 не представлено динаміку таких товарів тривалого використання, які дістали значного поширення внаслідок НТП (мобільні телефони, комп'ютери, мікрохвильові печі, кухонні комбайни тощо) або морально застаріли (магнітофони, магнітоли), з тієї ж причини, адже їх наявність або відсутність свідчить скоріше про рівень розвитку науки і техніки, а не про рівень життя населення. Певною мірою завищеними з зазначених причин є і темпи зростання середньої кількості телевізорів на 100 домогосподарств, бо на рис. 3 представлено лише кольорові телевізори.

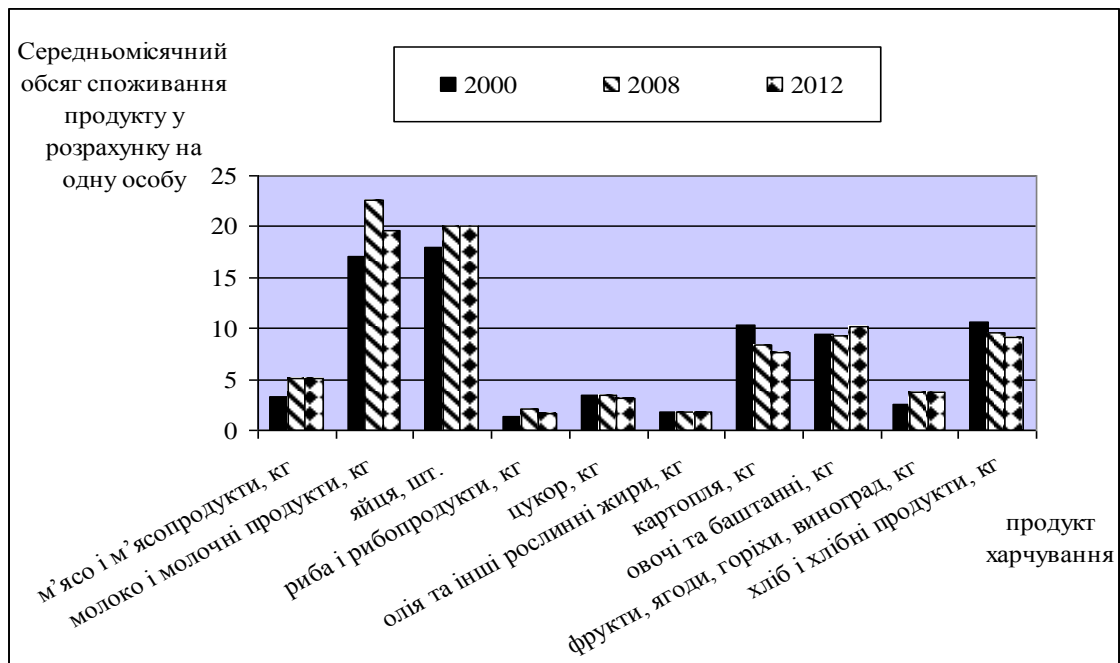


Рис. 2. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах у 2000, 2008 та 2012 рр. [7]

Якщо стрімке зростання реальних доходів громадян протягом досліджуваного періоду не супроводжувалося відповідними темпами зростання обсягів споживання продуктів харчування та рівня забезпеченості товарами тривалого користування, логічно зробити припущення про покращення житлових умов або про нарощування заощаджень.

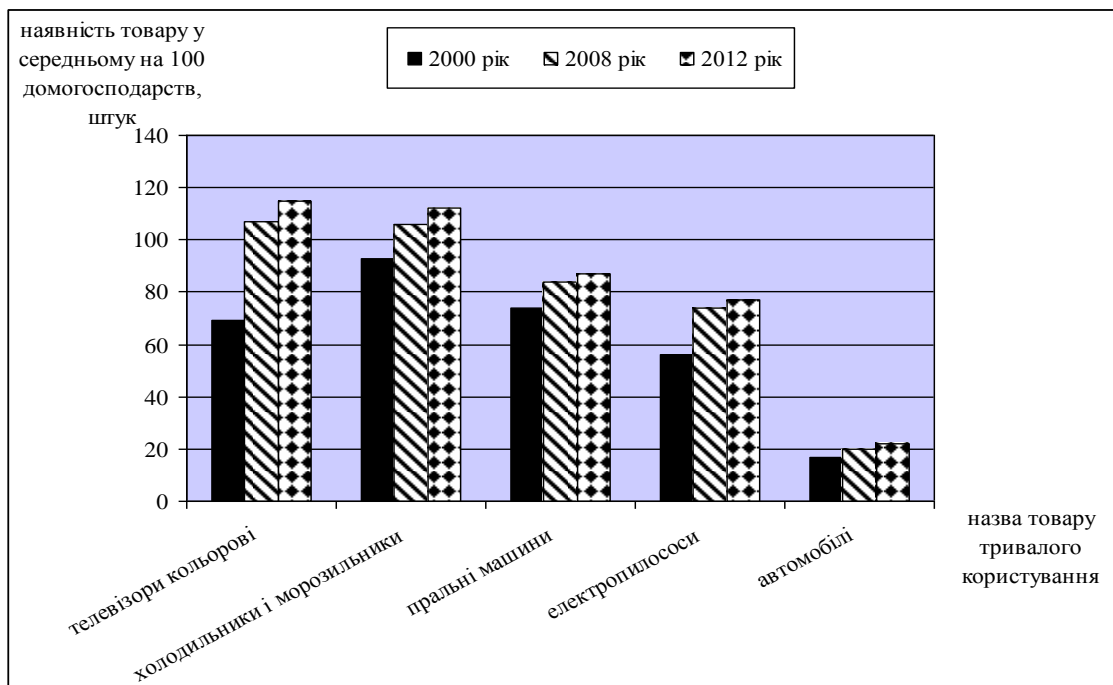


Рис. 3. Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування у 2000, 2008 та 2012 рр. [7]

Дійсно, протягом досліджуваного періоду житловий фонд, що в середньому припадає на одного жителя України, зріс з  $20,7 \text{ м}^2$  у 2000 р. до  $23,7 \text{ м}^2$  у 2012 р., тобто на 14,5 %. Але, нажаль, таке збільшення значною мірою пояснюється стрімким падінням чисельності



населення країни; безпосередньо площа житлового фонду за цей період зросла лише на 7,8 %. А це також не відповідає стрімким темпам зростання доходів населення [7].

Проаналізувати, як змінюється рівень заощаджень, можна, використавши дані рис. 4. Так, у 2002-2012 рр. населення України заощаджувало від 2,5 до 12,1 % отриманих доходів. При цьому суттєве збільшення реальних доходів в цьому періоді не дало очевидного поштовху до збільшення частки заощаджень.

Таким чином, наведені дані свідчать про існування протиріччя між стрімким зростанням реальних доходів та відносно незначним зрушенням в обсягах придбання споживчих товарів, нерухомості та рівні фінансових заощаджень. Сказане доводить недостатню достовірність розглянутих статистичних даних. Це, як і завжди, пояснюється, в першу чергу:

- недостатньою достовірністю первинної інформації;
- недосконалістю використовуваної методики збору й обробки первинної інформації;
- недосконалістю методики розрахунку статистичних показників.

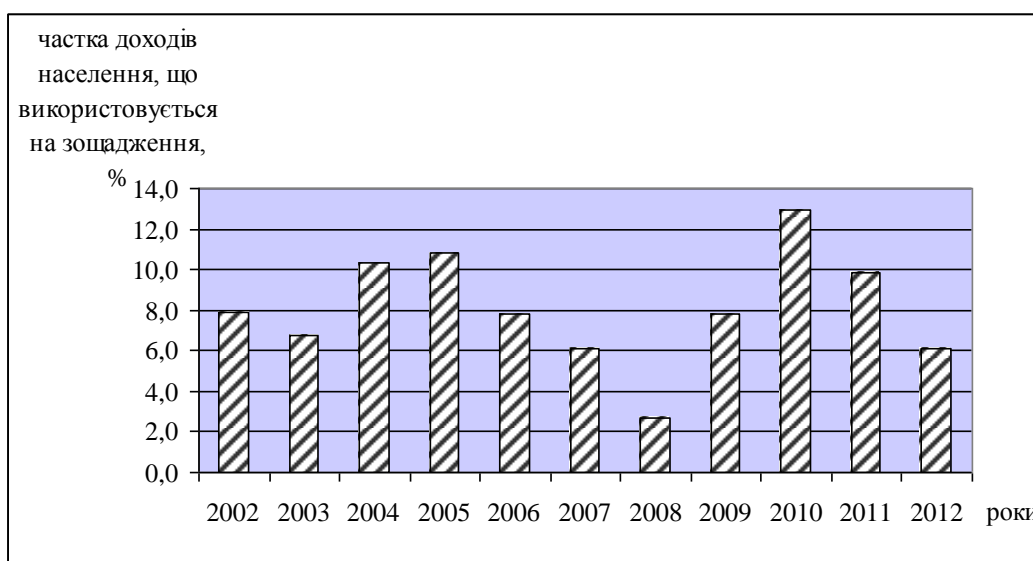


Рис. 4. Частка доходів населення України, що використовується на приріст фінансових активів у 2002-2012 рр. [1]

Окрім цього, важливою причиною недостовірності даних про рівень абсолютної бідності є розмір прожиткового мінімуму. Згідно з законодавством України, розмір прожиткового мінімуму (межа абсолютної бідності) має бути таким, щоб забезпечити нормальне функціонування організму людини, збереження його здоров'я та задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [4]. Однак встановлений державою розмір прожиткового мінімуму не дозволяє забезпечити виконання зазначених завдань. Так, за результатами вибіркового дослідження щодо самооцінки домогосподарствами рівня своїх доходів, які проводить Держстат України, у 2012 р. члени тільки 0,8 % домогосподарств вважали, що доходи на рівні прожиткового мінімуму є достатніми, щоб особа не вважала себе бідною, а члени майже  $\frac{3}{4}$  всіх домогосподарств вважали, що розмір таких доходів на одну особу на місяць має бути вищою за 2 700 грн. [8]. На думку голови Національного форуму профспілок України М. Якибчука, розмір прожиткового мінімуму має бути ще вище: станом на 1 квітня 2012 р., мав би складати не 1 037, а щонайменше 3 900 грн. [6]. Якщо зважати на такі його розміри, то і мінімальна, і середня заробітна плата виявляться нижчими за прожитковий мінімум, а рівень абсолютної бідності значно підвищиться.

Якщо врахувати вищесказане, стає зрозуміло, яким чином одночасно можуть існувати дві майже протилежні оцінки бідності та соціальної нерівності в Україні. Так, з одного боку, за даними Держстату України, в 2012 р. частка населення із середньодушовими доходами,

нижчими за прожитковий мінімум, складала: 14,1 % – за грошовими доходами та 9,1 % – за загальними доходами (для порівняння у 2000 р. значення відповідних показників становило 87,9 % та 80,2 %, у 2008 р. – 25,6 % та 18,1 %). Щодо домогосподарств, то у 2012 р. 12,1 % з них мали середньомісячні грошові доходи в розрахунку на одну особу, менші за прожитковий мінімум; відносно загальних доходів відповідна частка домогосподарств становила 7,5 % [1; 7].

Якщо ж межею бідності вважати 1,25 дол. США за паритетом купівельної спроможності (ПКС) на день, як це зроблено при оцінці бідності в Україні, яку здійснила ПРООН в межах дослідження людського розвитку, то результати будуть ще більш оптимістичними. Так, у доповіді 2013 р. зазначено, що частка населення України, що живе за вказаною вище межею бідності, становить лише 0,1 %, а за національною межею бідності – 2,9 %. Порівняно з африканськими країнами, де проблема фізичного виживання стоїть дуже гостро, Україна має набагато кращі результати. Так, у Демократичній Республіці Конго на суму нижче 1,25 дол. США за ПКС на день живе 87,7 % населення, у Ліберії – 83,8 %, у Бурунді – 81,3 %. Отже проблеми фізичного виживання та злиденності в сучасній Україні гостро не стоять [3, с. 160].

А з другого боку, українські соціологічні та статистичні служби наводять зовсім інші дані. За результатами опитування, проведеного Центром Разумкова наприкінці 2011 р., бідними в Україні були 54,9 % населення; а 13,8 % – навіть злиденними. Якщо брати за основу порівняння стандарти розвинених країн, то бідними можна вважати понад 90 % населення країни [10]. Результати дослідження, що базується на використанні методу самоідентифікації, – опитування, проведеного Держстатом України, – є ще менш оптимістичними. Зважаючи на свій добробут у 2012 р., члени тільки 0,5 % домогосподарств України віднесли себе до середнього класу. Ще 31,5 % домогосподарств – до небідних, але ще й не середнього класу. А 68 % – вважали себе бідними. До заможних себе не віднесли члени жодного з домогосподарств [8].

**Висновки.** Вищесказане дозволяє зробити висновки, що протягом 2000-2012 рр. Україна отримала певні позитивні результати у боротьбі з бідністю; що проблема злиденності для сучасної України не є загрозливою, на відміну від питання нужденності та незабезпеченості, які є вкрай болючими. Дійсно, більшість населення може задовольнити свої потреби у харчуванні (калорійність харчування населення України в цілому є задовільною: в 2012 р. вона складала 3 353 кКал на добу; для порівняння значення цього показника у 1990 р. становило 3 597 кКал, у 2000 р. – 2 661 кКал), має житло (в середньому на 1 особу в Україні в 2012 р. припадало 23,7 м<sup>2</sup> загальної площі житла), доступ до освітніх і базових медичних послуг. Але рівень задоволення інших потреб залишається вкрай низьким. Так, скажімо, у 2012 р. середні витрати на відпочинок і культуру склали лише 2,0 % сукупних витрат домогосподарств, на освіту – 1,3 %, охорону здоров'я – 3,4 %, побутову техніку та поточне утримання житла – 2,3 %, ресторани і готелі – 2,5 %; одяг і взуття – 6,0 % [1].

Соціальна нерівність та бідність населення мають значні негативні наслідки, серед яких одним із головних є зниження людського потенціалу країни, особливо в сфері освіти та охорони здоров'я. Така ситуація не лише негативно позначається на поточній соціально-економічній ситуації, а є перешкодою для подальшого національного розвитку. Тому подолання соціальної нерівності та бідності є однією з найголовніших цілей для сучасної України, від досягнення якої значною мірою залежить успішність її подальшого соціально-економічного розвитку.

#### **Література:**

1. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) [Електронний ресурс]: статистичний збірник// Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Демографічні чинники бідності [Текст]: моногр./ за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2009. – 184 с.
3. Доклад о человеческом развитии. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире [Электронный ресурс]/ Пер. с англ.; ПРООН. – М.: Издательство «Весь мир», 2013. – 204 с. – Режим доступа: [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2013\\_RU.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf).
4. Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15.07.1999 № 966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/966>.
5. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу [Текст]: монографія/ Е.М. Лібанова. – К.: КНЕУ, 2008. – 330 с.
6. Прожиточный минимум должен быть не 1 037 грн, а, по меньшей мере, 3900 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unian.net/news/495782-projitochniy-minimum-doljen-byit-ne-1037-grn-a-po-menshey-mere-3900.html>
7. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2013 р.) [Електронний ресурс]: статистичний збірник// Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Соціальна держава: сутність, моделі, шляхи формування в Україні [Текст]: навч. посіб./ за заг. ред. Л.С. Шевченко// Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012. - № 3 (10). – С. 113-286.
10. Соціологічне опитування «Яке з наведених суджень найбільшою мірою відповідає фінансовому становищу Вашої родини?» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll\\_id=139](http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=139)
11. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках [Текст]: моногр./ Н.М. Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
12. Черенько Л.М. Оцінка впливу державної соціальної підтримки на нерівність та бідність населення [Текст]/ Л.М. Черенько// Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 2. – С. 118-127.

## АНАЛИЗ РАСХОЖДЕНИЙ В ОЦЕНКАХ БЕДНОСТИ И СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА В УКРАИНЕ

Чуприна Е.А., к. э. н., доцент

*Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого*

Назарова А.Ю., к. э. н., доцент

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

В работе проведен анализ социального неравенства и бедности в Украине на базе комплексного использования существующих методологических подходов к их количественной оценке. Проведено исследование достижений страны в борьбе с бедностью и социальным неравенством в течение 2000-2012 годов. Выявлены существенные различия результатов применения различных методов исследования уровней бедности и социального неравенства, пояснены их основные причины.

**Ключевые слова:** социальное неравенство; бедность; прожиточный минимум; самоидентификация; показатели бедности и социального неравенства; доходы и расходы домохозяйств.

ANALYSIS OF THE DISCREPANCIES IN THE ESTIMATIONS  
OF POVERTY AND SOCIAL INEQUALITY IN UKRAINE

Chupryna O.O., Ph.D., associate professor  
*Yaroslav the Wise National Law University*  
Nazarova O.U., Ph.D., associate professor  
*V.N. Karazin Kharkiv National University*

The analysis of social inequality and poverty in Ukraine on the basis of the comprehensive using of the existing methodological approaches to their quantitative estimation is carried out in the work. The research of the country's achievements in the struggle against poverty and social inequality for the period of 2000-2012's is done. The significant differences in the results of using of the different methods of poverty and social inequality studying are identified, their main causes are explained.

**Key words:** social inequality, poverty, the subsistence level, self-identification, indexes of poverty and social inequality, income and expenditures of households.

Надійшла до редколегії 15.02.2014 р.

УДК 657.471.6

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

**Ніконович М.О., к. е. н., доцент кафедри фінансового аналізу та контролю  
Київський національний торговельно-економічний університет**

В статті визначено основні ділянки обліку витрат виробництва, які можуть бути використані як інформаційна база для аудиторських доказів та процедури їх отримання. Надано рекомендації щодо отримання та оцінки доказів ефективності системи внутрішнього контролю витрат виробництва.

**Ключові слова:** аудит, витрати, інформація, доказ, виробництво.

В умовах ринкової економіки одним із ключових завдань управлінського персоналу виробничих підприємств та вимог користувачів фінансової звітності є повне та своєчасне розкриття у звітності інформації про витрати як основного важелю управління прибутком. Як відомо, одним із найбільш ефективних способів забезпечення впевненості щодо достовірності фінансових даних є аудит. Ефективність організаційно-методичних прийомів аудиту залежить від багатьох чинників, але одним з найважливіших є достатність та відповідність аудиторських доказів. Це зумовлює необхідність дослідження, систематизації та вдосконалення підходів до забезпечення доказовості аудиту витрат виробництва.

Метою дослідження є визначення та структуризація інформаційної бази аудиторських доказів.

Питання інформаційного забезпечення доказовості аудиту розглядалось у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, присвячених аудиту, серед яких можна виділити роботи Бутинця Ф.Ф. [2], Бодюка А.В. [1], Кулаковської Л.П. [7], Пічі Ю.В. [7], Редько О.Ю. [18] та ін. В роботах Бутинця Ф.Ф. [2], Кулаковської Л.П. та Пічі Ю.В. [7] визначено інформаційне забезпечення аудиту та його структуру у відповідності до ділянок системи обліку суб'єкту перевірки. Бодюк А.В. [1] та Редько О.Ю. [18] більш детально розглядають інформацію, використовувану аудитором, у контексті застосування Міжнародних стандартів аудиту та доказовості аудиту в цілому.

З останніх публікацій на тему організації та методики аудиту витрат можна виділити наукові статті Матюхи Н., Карлюги О. [8] та Калашнік Т. [6]. В роботах висвітлено узагальнені підходи до організації та методики аудиту витрат, без конкретизації інформаційного забезпечення аудиту. На нашу думку, питання інформаційного забезпечення аудиту потребує подальшої розробки в напрямках галузевого застосування та відповідно до об'єктів аудиту (щодо виконання окремих завдань).

Міжнародний стандарт аудиту 500 «Аудиторські докази» визначає мету аудитора в аспекті отримання аудиторських доказів через розробку та виконання аудиторських процедур у такий спосіб, який робить можливим отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів, що дадуть змогу сформулювати висновки, на яких ґрунтуватиметься думка аудитора [9, с. 400].

Для оцінки інформаційної бази аудиторських доказів при проведенні аудиту витрат виробництва можна розглядати її у вигляді наступної схеми (рис. 1). На схемі зображено три

блоки ділянок, безпосередньо пов'язаних з системою обліку витрат виробництва, та окремо виділено блок інформаційної бази з метою отримання розуміння контролю витрат.

Перш за все аудитор має отримати докази щодо правильності застосовуваних критеріїв оцінки активів, а саме:

- права і зобов'язання – підтвердження або скасування прав організації на витрати, відображені в обліку та звітності, документально підтверджені;
- виникнення – дані, що підтверджують факт виникнення витрат;
- вартісна оцінка – підтвердження правильної оцінки витрат, відображених у валюті України.

Інформаційна база перевірки порядку відображення даних первинного обліку виробничих витрат утворюється з наступних джерел: накази керівника про дозвільні підписи його заступників, внутрішні накази, норми, схеми документообігу, посадові інструкції, положення про цехи/відділи та ін.; первинні документи – документи внутрішнього переміщення товарно-матеріальних цінностей, інвентарні описи, лімітно-забірні карти, картки обліку, відомості, виробничі та матеріальні звіти та ін.; реєстри аналітичного та синтетичного обліку витрат – журнали-ордери, картки рахунків витрат, оборотно-сальдові відомості; наказ про облікову політику.

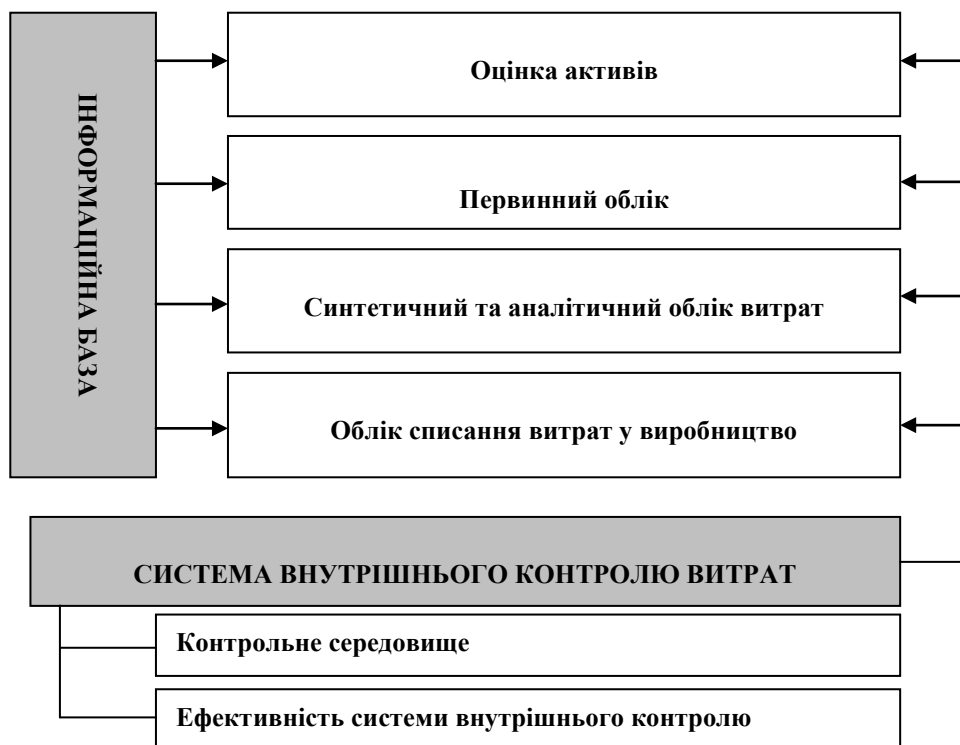


Рис. 1. Структура інформаційної бази аудиторських доказів

\* Розроблено автором [5]

На підставі дослідження вищезазначених документів аудитором проводиться тестування і перевірка по суті, результати виконання процедур відображаються у робочих документах аудитора.

Нормативно-правове регулювання процесів документування і обліку витрат виробництва регламентується наступними документами:

- 1) Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [3];
- 2) План рахунків бухгалтерського обліку банків України [17];
- 3) Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [4];

4) Методичні рекомендації по плануванню, обліку і калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств // Все про бухгалтерський облік. – 2001. - №77 (623). – С. 2-25. [5];

- 5) П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [10];
- 6) П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [11];
- 7) П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [12];
- 8) П(С)БО 9 «Запаси» [13];
- 9) П(С)БО 16 «Витрати» [14];
- 10) П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [15];
- 11) П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» [16];
- 12) Облікова політика організації.

Аудитор може отримати розуміння процесів документування та обліку витрат виробництва шляхом дослідження наступних носіїв облікових даних: первинних документів; внутрішньоцехових та виробничих звітів; реєстрів синтетичного і аналітичного обліку за рахунками обліку товарно-матеріальних цінностей та витрат щодо відображення даних по рахунках обліку: 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувальні предмети», 23 «Виробництво», 24 «Брак у виробництві», 25 «Напівфабрикати», 26 «Готова продукція», 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», 70 «Доходи від реалізації», 80 «Матеріальні витрати», 81 «Витрати на оплату праці», 83 «Амортизація необоротних матеріальних активів», 90 «Собівартість реалізації», 91 «Загальновиробничі витрати».

При перевірці документування та обліку витрат аудитор розглядає правильність обліку господарських операцій в синтетичному і аналітичному обліку по вищевказаних рахунках і субрахунках та її відповідність внутрішньо-цеховій виробничій звітності. Також проводиться перевірка програмних продуктів, за допомогою яких ведеться накопичення, систематизація та облік витрат. На підставі вищевказаних реєстрів та звітів визначається правильність і своєчасність відображення господарських операцій в обліку (синтетичний та аналітичний облік) і звітності.

При відборі інформації для створення доказової бази достовірності обліку її можна структурувати наступним чином: за видами витрат; за кожним видом витрат окремо; у відповідності до рахунків або субрахунків витрат; у відповідності до центрів утворення інформації про витрати.

При відборі операцій для застосування аудиторської вибірки їх доцільно розділити на дві групи – операції по синтетичним і аналітичним рахункам 20, 22, 24, 25, 26, 80, 91 в розрізі кожної статті витрат та операції по синтетичному і аналітичному рахунку 23 в розрізі аналітичного обліку.

Процес списання витрат на одиницю продукції регулюється наступним переліком нормативно-правових документів:

- 1) Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [3];
- 2) План рахунків бухгалтерського обліку банків України [17];
- 3) Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [4];

4) Методичні рекомендації по плануванню, обліку і калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств // Все про бухгалтерський облік. – 2001. - №77 (623). – С. 2-25 [5];

- 5) П(С)БО 9 «Запаси» [1];
- 6) П(С)БО 16 «Витрати» [14];
- 7) Облікова політика організації.

Для отримання доказів достовірності облікових даних про списання витрат на підставі реєстрів обліку операцій по рахунках синтетичного і аналітичного обліку за рахунками обліку, а також первинних документів та виробничої звітності визначається правильність, повнота та своєчасність відображення списання витрат в обліку та звітності.

Облікову інформацію по рахунках обліку можна розподілити за видами витрат та кожним рахунком/субрахунком обліку витрат.

Аудиторські вибірки доцільно застосовувати до наступних груп операцій:

- 1) операції по синтетичному і аналітичному рахунку 20 в розрізі кожного виду витрат та субрахунків;
- 2) операції по синтетичному і аналітичному рахунку 90 в розрізі кожного виду витрат та субрахунків;
- 3) сальдо по синтетичному і аналітичному рахунку (20, 23, 91) в розрізі кожного виду витрат та субрахунків;
- 4) операції по синтетичному та аналітичному обліку за іншими рахунками в розрізі кожного виду витрат і субрахунків.

Процедури перевірки системи внутрішнього контролю обліку витрат виробництва спрямовані на отримання доказів підтвердження наступних процесів: порядку відображення витрат на рахунках аналітичного і синтетичного обліку; повнота та правильність віднесення витрат на рахунки синтетичного обліку; організація контролю за обліковими операціями; виконання вимог облікової політики.

Ключовими напрямками щодо проведення процедур перевірки ефективності системи внутрішнього контролю є перевірка: наявності дозвільних підписів на фінансових документах з оплати та обліку витрат, своєчасності та повноти обліку витрат в облікових регістрах.

Збір аудиторських доказів здійснюється через проведення процедур, які за цільовою ознакою можна розподілити на три групи відповідно до етапів аудиту:

1. Підготовка і планування аудиту: перевірка оборотів і сальдо за обліковими регістрами виникнення витрат; перевірка відповідності первинного, аналітичного, синтетичного, зведеного обліку і бухгалтерської звітності; тестування системи внутрішнього контролю.

2. Процедури по суті – застосовуються для отримання:

- 1) розуміння правильності організації та проведення інвентаризації витрат (товарно-матеріальних цінностей та незавершеного виробництва) і відображення результатів інвентаризації в бухгалтерському обліку;
- 2) документального підтвердження операцій з обліку витрат, відображених у бухгалтерському обліку, щодо оформлення первинних документів, оформлення облікових регістрів, повноти документального підтвердження;
- 3) повноти відображення операцій у зведеному обліку;
- 4) повноти розкриття інформації в бухгалтерській звітності.

3. Заключні процедури включають: аналіз помилок, виявлених в ході перевірки, та їх впливу на тотожність даних обліку і звітності; складання аудиторського висновку.

Таким чином, для аудиту витрат виробництва характерними рисами є великі обсяги однотипних операцій, що вимагають правильної оцінки облікової інформації для проведення процедур по суті, та суттєві ризики викривлення облікових даних, що відображають витрати виробництва схожих видів продукції. Запропоновані нами підходи до визначення та структуризації інформаційної бази аудиту витрат виробництва дозволяють значно зменшити час на проведення процедур без суттєвого зниження якості аудиторських доказів.

### **Література:**

1. Бодюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: монографія/ А.В. Бодюк – К.: Кондор, 2009. – 356 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Аудит і ревізія підприємницької діяльності: навчальний посібник/ Бутинець Ф.Ф. — Житомир: ПП «Рута», 2001. — 416 с.
3. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні".
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України. Затверджено постановою Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 280.



5. Інструкція про застосування «Методичних рекомендацій по плануванню, обліку і калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств»// Все про бухгалтерський облік. – 2001. - №77 (623). – С. 2-25.

6. Калашнік Т.М. Методика аудиту витрат на підприємстві/ Міжнародна науково-практична конференція «Обліково-аналітичне забезпечення в системі фінансово-економічної інформації»/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conference.nuos.edu.ua/catalog/lectureDetail?conferenceId=4&lectureId=1864>

7. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: підручник/ Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2009. – 544 с.

8. Матюха Н.Г. Дослідження внутрішнього аудиту витрат підприємства/ Н.Г. Матюха, О.Є. Карлюга// Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка"/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1960>

9. Міжнародні стандарти контролю якості аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1/ Пер. с англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Балченко С.А., Біндер С.Г., Гик О.В. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2010. – 842 с.

10. Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87 «Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку» («Загальні вимоги до фінансової звітності») (Стандарт № 1).

11. Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87 «Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку» («Звіт про фінансові результати») (Стандарт № 3).

12. Наказ Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» («Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах») (Стандарт № 6).

13. Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» («Запаси») (Стандарт № 9)

14. Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» («Витрати») (Стандарт № 16).

15. Наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2005 р. № 817 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» («Зменшення корисності активів») (Стандарт № 28).

16. Наказ Міністерства фінансів України від 26.08.2008 р. № 1090 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» («Витрати на розвідку запасів корисних копалин») (Стандарт № 33).

17. План рахунків бухгалтерського обліку банків України. Затверджено постановою Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 280.

18. Редько О.Ю. Аудиторські докази: практичний посібник по застосуванню положень МСА № 500-580/ Редько О.Ю. – К.: НЦОА, 2012. – 32 с.

## ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АУДИТА ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА

Никонович М.О., к. э. н., доцент кафедры финансового анализа и контроля  
*Киевский национальный торгово-экономический университет*

В статье определены основные участки учета затрат производства, которые могут быть использованы как информационная база для аудиторских доказательств и процедуры их получения. Даны рекомендации относительно получения и оценки доказательств эффективности системы внутреннего контроля затрат производства.

**Ключевые слова:** аудит, затраты, информация, доказательство, производство.

## INFORMATIONAL ENSURING OF PRODUCTION EXPENSES AUDIT

Nikonovich M., Ph.D., the senior lecturer of chair of the financial analysis  
and control

*Kiev National Trade and Economic University*

The main sections of the accounting of the production expenses, which can be used as the informational basis for the audit evidences and the procedure of their obtaining, are determined in the article. The recommendations regarding the receipt and assessment of evidences for the effectiveness of internal system of production expenses control are given.

**Keywords:** audit costs, information, evidence, production.

Надійшла до редколегії 25.02.2014 р.

УДК 657.471.6

**ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ  
СКЛАДСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА РІВЕНЬ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ В  
АУДИТІ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ  
З ВИРОБНИЦТВА ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ**

**Селіщев С.В., асистент Національного центру обліку та аудиту  
Київська національна академія статистики, обліку та аудиту**

В статті визначено основні ризики викривлення облікових даних про матеріальні витрати підприємств з виробництва залізобетонних конструкцій, пов'язані з організаційно-технологічними особливостями складського господарства. Розглянуто особливості складування основних видів матеріалів та відповідні ризики для аудиту, пов'язані з ними.

**Ключові слова:** аудит, матеріальні витрати, складське господарство.

Залізобетонні конструкції являють собою будівельний матеріал, який отримав найбільше поширення в житловому та промисловому будівництві. Характерними особливостями підприємств з виробництва залізобетонних конструкцій (далі – підприємств) є застарілість матеріально-технічної бази та висока матеріаломісткість виробництва, що накладає суттєвий відбиток на процеси обліку та як наслідок – організацію та методіку аудиту матеріальних витрат. Актуальність у цьому сенсі набувають дослідження, спрямовані на подальшу розробку та адаптацію висвітлених в працях вітчизняних та зарубіжних вчених [1-4, 7-12] загальнонаукових організаційно-методичних підходів до проведення аудиту для підприємств з виробництва залізобетонних конструкцій.

З останніх публікацій на тему організації та методіки аудиту витрат можна виділити наукові статті Ліщинської Л. [8] та Синицької Ю. [11], в яких наведено, здебільшого, узагальнене бачення організаційно-методичних аспектів аудиту витрат підприємств.

**Метою статті** є визначення організаційно-технологічних особливостей підприємств з виробництва залізобетонних конструкцій, які впливають на організацію та методіку проведення аудиту матеріальних витрат, зокрема в розрізі організації складського господарства таких підприємств.

На основі проведеного аналізу функціональну структуру підприємств з виробництва товарних бетонів, розчинів та залізобетонних виробів в цілях дослідження питання особливостей обліку та аудиту матеріальних витрат можна представити спрощено у вигляді схеми (рис. 1).

Перш за все, слід визначити, що згідно ДБН А.3.1-8-96 «Проектування підприємств з виробництва залізобетонних виробів», до складу самостійних великих підприємств із виробництва залізобетонних виробів входять такі підрозділи: адміністративно-побутовий корпус; прохідна, вагова; склад заповнювачів; склад цементу і золи-винесення; склад і відділення приготування хімічних домішок до бетонів; приготування складу емульсолу і відділення мастил для форм; склад арматурної сталі; склад вапна та вапногасильне відділення; склад готової продукції та відходів виробництва; матеріально-технічний склад; бетонозмішувальний (розчинозмішувальний) цех; арматурний цех; формувальний цех; лабораторія; відділ технічного контролю; ремонтно-будівельний цех; ремонтно-механічний цех; електроцех; зарядні станції; паросиловий цех (котельня, компресорна) [6].

Безперервну ритмічну роботу підприємства забезпечує визначена організація складського господарства (рис. 2).

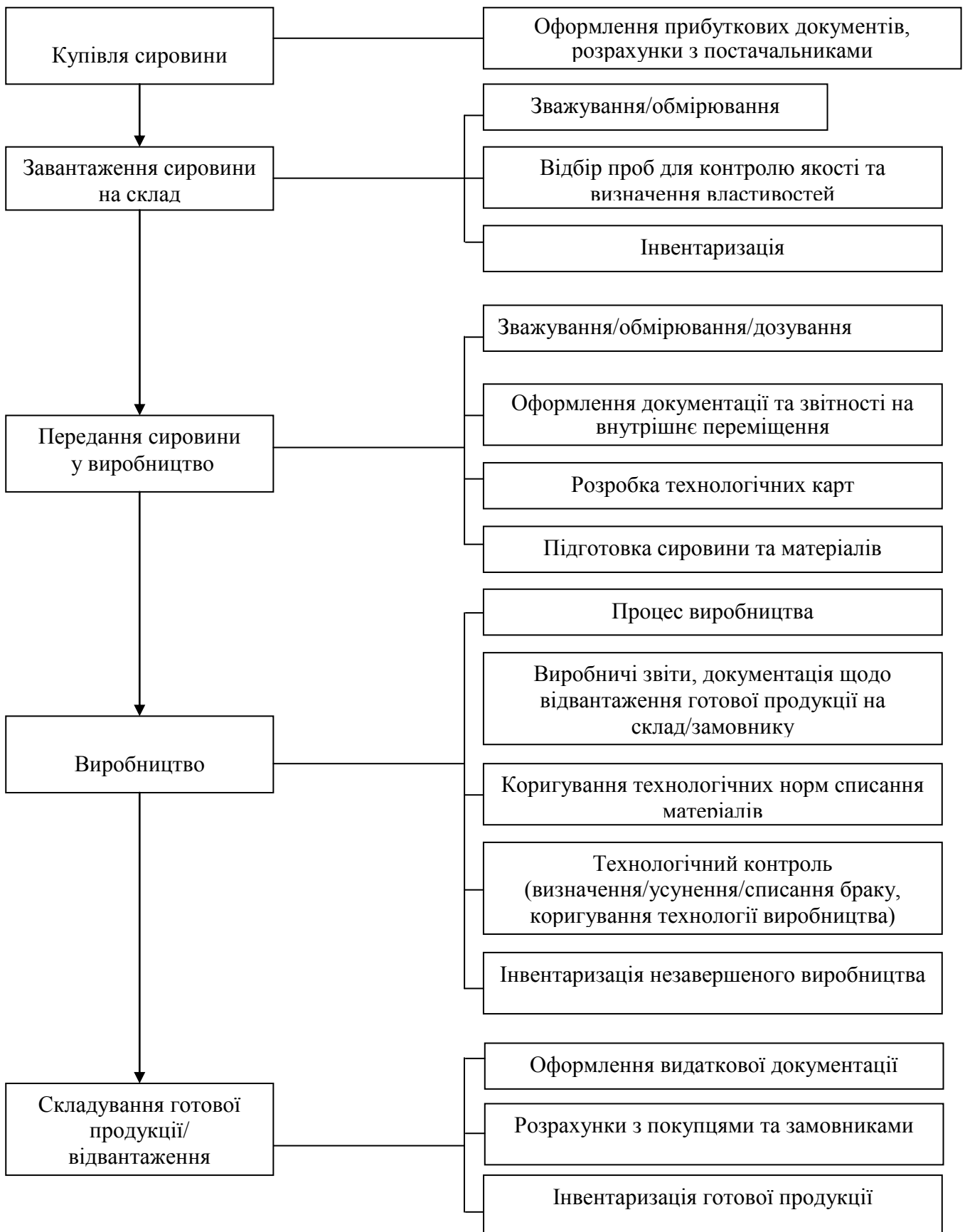


Рис 1. Функціональна структура виробництва (\* Розроблено автором [6, 3.2])

Проведені нами дослідження показали, що на складах накопичуються запаси сировини та матеріалів, вартість переробки яких складає від 20 до 45% відсотків вартості виготовлення продукції.

В закритих приміщеннях легше організувати комплексну механізацію і автоматизацію складських операцій та відповідні операції з визначення кількості сировини та матеріалів.

На підприємствах з випуску збірного залізобетону цемент постачають залізничним транспортом в спеціальних вагонах-цементовозах з донним вивантаженням або в звичайних закритих вагонах, мішках, а також в автоцементовозах. В залежності від способу транспортування змінюються норми природного убутку матеріалів, що має враховуватись при проведенні аудиту.

Враховуючи гігроскопічність цементу, складські ємності для його зберігання виготовляють геометричними у вигляді силосів задля того, щоб забезпечити мінімальне потрапляння повітря при вивантаженні та завантаженні.

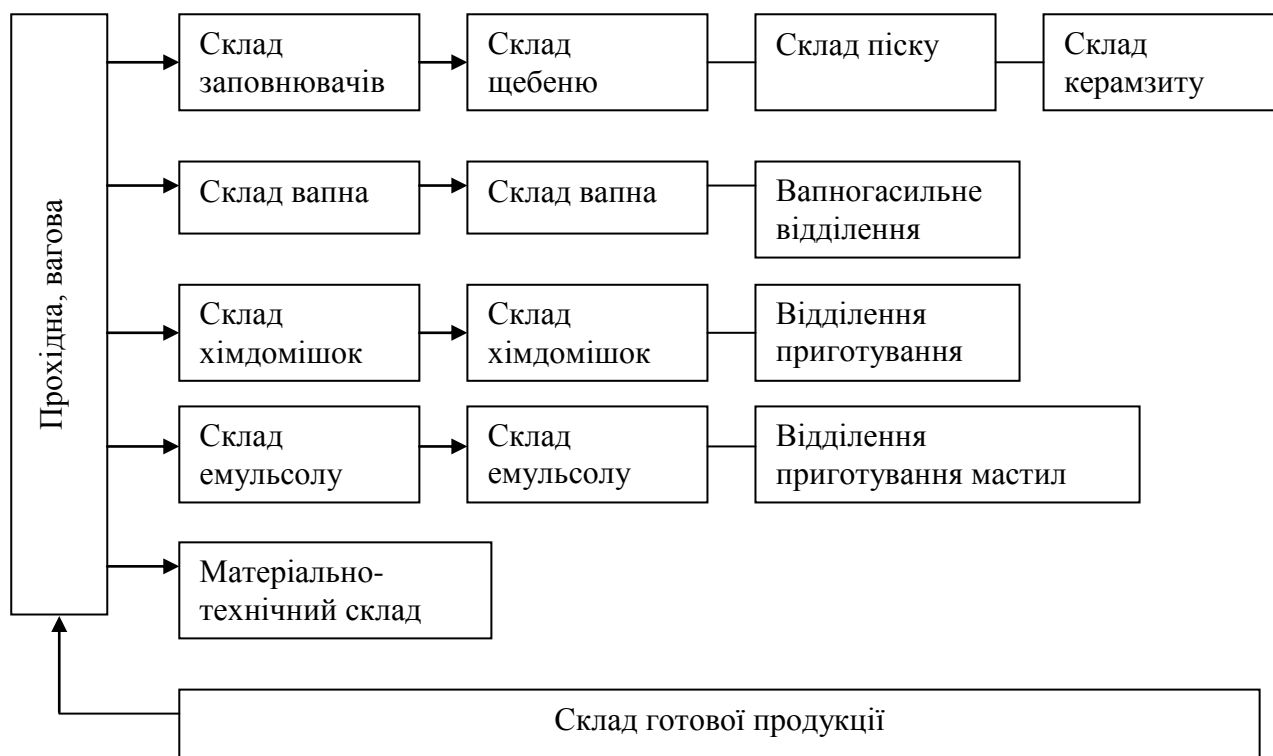


Рис. 2. Схема складського господарства

\* Розроблено автором [6, 3.8]

Дослідивши практику, можна відзначити, що ризик викривлення даних щодо кількості цементу на складі може варіюватись в залежності від виду датчиків, за допомогою яких здійснюється вимірювання (рис. 3):

1) датчики рівня — встановлюються, як правило, на певних позначках висоти силосу, вони можуть надавати інформацію про заповненість тих рівнів силосу, на яких відповідно встановлені датчики: порожній, половина завантаження, повний. Такі датчики використовуються в технологічних цілях (завантаження/розвантаження) та не дають достатньої для обліку інформації про кількість цементу;

2) ультразвукові, радіолокаційні та лазерні датчики — надають інформацію за принципом, тотожним датчикам рівня, але можуть вимірювати кількість цементу по всій висоті цементного силосу;

3) датчики, що описані в перших двох пунктах, не можуть надати достатньої для обліку та контролю інформації через гігроскопічні властивості цементу, який при

завантаженні/вивантаженні переміщують у конус, форма якого не повторюється, що збільшує розмір похибки при вимірюванні до 10 відсотків. Цю проблему можуть вирішити ультразвукові та радіолокаційні датчики, що працюють сумісно з процесорами, які відповідно до заданих формул обчислюють кількість цементу через рельєф поверхні, але такі датчики через свою високу вартість практично не застосовуються для виміру рівня цементу на складах.



Рис. 3. Датчики вимірювання кількості цементу на складі (\* Розроблено автором [6, 3.2])

Також слід приділити увагу класифікації складів, оскільки в залежності від технології складування змінюються норми виробничих втрат та природного убутку матеріалів, системність та правильність застосування яких впливає на достовірність облікових даних про витрати. В залежності від зовнішнього та внутрішнього транспорту, засобів приймання, зберігання та видачі заповнювачів, типу обладнання, що застосовується для здійснення складських операцій, визначають і тип складу. Склади розрізняють за такими типами: прирельсові – з доставкою матеріалів залізничним транспортом, безрельсові – з доставкою матеріалів самоскидами, канатною дорогою, стрічковим конвеєром, та берегові – з доставкою матеріалів баржами (рис. 4).

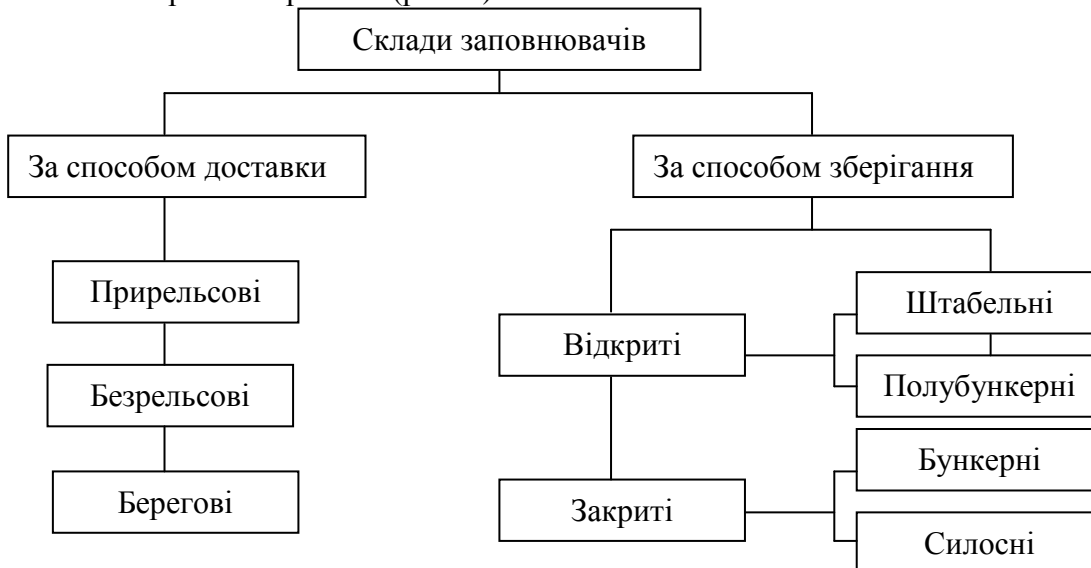


Рис. 4. Склади заповнювачів (\* Розроблено автором [6, 3.2])

Заповнювачі, а саме пісок та щебінь різних фракцій, як правило, зберігають у відкритих складах. В обліковому аспекті важливо відмітити, що при такому способі складування для обліку та контролю кількості застосовується метод геодезичного обміру, а саме: з сировини

формується купи правильної форми, вираховується їхній об'єм та через щільність матеріалу вираховується його кількість. Цей метод може надати відносні дані через велику ймовірність похибки при вимірюванні, особливо на складах великих підприємств, де одночасно розміщується до 100 000 тон заповнювачів, що, в свою чергу, має враховуватись при розрахунку аудиторського ризику.

Таким чином, через складність виміру кількості цементу та заповнювачів на складах на практиці дані обліку, як правило, формуються з прибуткових та видаткових документів, а більш точні дані можна отримати при формуванні на складі нульового залишку сировини певного виду. Такий недолік обліку відносно контролю підвищує ймовірність шахрайств та викривлень облікової інформації.

Облік арматури ведеться шляхом зважування при оприбуткуванні та відвантаженні у виробництво за допомогою порталного або мостового крану, автомобільних та залізничних ваг. Для правильного визначення кількості арматури та сталевих прокату важливо враховувати такі фактори, як відсоток відхилення ваги партії (згідно договору постачання) та відсоток коливання ваги арматури відповідно до ГОСТ та ДСТУ.

В залежності від призначення добавок висувають специфічні вимоги до їх перевезення, зберігання та вимірювання кількості. До складів зберігання добавок висувають також підвищені вимоги щодо техніки безпеки та пожежної безпеки.

Слід відмітити, що кількість добавок визначається шляхом вимірювання рівня в ємностях, де вони зберігаються, або зважування та перерахунку, відповідно до їх щільності. Також слід звернути увагу на їх герметичність та цілісність. Більшість добавок є агресивною речовиною та можуть роз'їдати ємності, в яких вони зберігаються. Ці фактори спричиняють певні складнощі при вимірюванні та велику ймовірність зменшення кількості добавок внаслідок протікання.

Готові бетонні та залізобетонні вироби, прийняті відділом технічного контролю заводу, слід зберігати та транспортувати у відповідності до вимог технічних умов на вироби конкретних видів та ГОСТ 13015.4 – 84 [5, п. 1.4]. В залежності від умов складування можна визначити ймовірність утворення браку при складуванні. Слід звернути увагу, що певні складнощі контролю кількості та номенклатури виробів з залізобетону пов'язані з великою площею складів та безпосередньо з розмірами виробів. Вироби мають складуватись маркувальними написами в бік проходу. Для зручності обліку та контролю склади розділяють на сектори для постійного зберігання однакових номенклатурних груп виробів. Як свідчить проведене нами дослідження вітчизняних підприємств галузі, зазначені правила складування досить часто не дотримуються, що зумовлює збільшення тривалості процедур контролю або застосування додаткових процедур контролю матеріальних цінностей.

Таким чином, складське господарство підприємств з виробництва залізобетонних конструкцій має ряд технологічних, організаційних та структурних особливостей, відмінних від більшості підприємств інших галузей промисловості, які впливають на процеси обліку та контролю. В більшості випадків існуюча система обліку з низки причин не відповідає завданням управління, що, в свою чергу, визначає необхідність модифікації та адаптації організаційно-методологічних засад проведення аудиту матеріальних витрат по відношенню до інформаційних потреб менеджменту.

### **Література:**

1. Аудит: учебное пособие/ [Ю.А. Данилевский, С.М. Шапигузов, Н.А. Ремизов, Е.В. Старовойтова]. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 544 с.
2. Бодюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: монографія/ А.В. Бодюк. – К.: Кондор, 2009. – 356 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Аудит і ревізія підприємницької діяльності: навчальний посібник/ Ф.Ф. Бутинець. - Житомир: ПП «Рута», 2001. - 416 с.
4. Гончарук Я.А. Аудит: навчальний посібник/ Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький. - Львів: Світ, 2002. - 296 с.

5. ГОСТ 13015.4 – 84 от 1985.01.01 «Конструкции и изделия бетонные и железобетонные сборные. Правила транспортировки и хранения».
6. ДБН А.3.1 – 8 – 96 «Проектування підприємств з виробництва залізобетонних виробів» Затверджені Наказом Держкоммістобудування України від 24 грудня 1996 р. № 222, введені в дію з 1 липня 1997 р.
7. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: підручник/ Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2009. – 544 с.
8. Ліщинська Л.Б. Аудит витрат підприємства виробничої сфери/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2013/Economics/7\\_123899.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2013/Economics/7_123899.doc.htm)
9. Миронова О.А. Аудит: теорія і методологія: учеб. пособие/ О.А. Миронова, М.А. Азарская. – Москва: 2007. – 248 с.
10. Редько О.Ю. Аудиторські докази: практичний посібник по застосуванню положень МСА № 500-580/Редько О.Ю. – К.: НЦОА, 2012. – 32 с.
11. Синицька Ю. Основні напрямки аудиту витрат виробництва/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://sophus.at.ua/publ/2013\\_04\\_18\\_19\\_kampodilsk/sekcija\\_5\\_2013\\_04\\_18\\_19/osnovni\\_naprjamki\\_auditu\\_vitrat\\_virobnictva/25-1-0-545](http://sophus.at.ua/publ/2013_04_18_19_kampodilsk/sekcija_5_2013_04_18_19/osnovni_naprjamki_auditu_vitrat_virobnictva/25-1-0-545)
12. Слепов В.А. Ценообразование: учебное пособие/ Слепов В.А., Николаева Т.Е. – [2-е изд., испр.] – М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2001. – 152 с.

**ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ  
СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА УРОВЕНЬ АУДИТОРСКОГО РИСКА  
В АУДИТЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ  
ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ КОНСТРУКЦИЙ**

Селищев С.В., ассистент Национального центра учета и аудита  
*Киевская национальная академия статистики, учета и аудита*

В статье определены основные риски искажения учетных данных о материальных затратах предприятий по производству железобетонных конструкций, связанные с организационно-технологическими особенностями складского хозяйства. Рассмотрены особенности складирования основных видов материалов и соответствующие риски для аудита, связанные с ними.

**Ключевые слова:** аудит, материальные затраты, складское хозяйство.

**THE IMPACT OF ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL FEATURES OF  
WAREHOUSE FACILITIES ON THE LEVEL OF AUDIT RISK IN THE AUDIT OF THE  
MATERIAL EXPENSES OF THE ENTERPRISES ON THE PRODUCTION OF REINFORCED  
CONCRETE STRUCTURES**

Selischev S., assistant to the National Centre of Account and Audit  
*Kiev National Academy of Statistics, Account and Audit*

The main risks of distortion of the accounting data about the expenses of enterprises for the production of concrete structures associated with organizational and technological features of the warehousing are determined in the article. The peculiarities of storage of the basic kinds of materials and the correspondent audit risks associated with them are considered.

**Keywords:** audit, material costs, warehousing.

Надійшла до редколегії 25.02.2014 р.



УДК 311.21:[614.1:616-072/-078]

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ СТАТТЮ ПАЦІЄНТІВ ТА ДІАГНОСТИКОЮ ГЕПАТИТУ С

Черненко Д.І., аспірант

*Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна*

У статті розглянуто методику та викладено результати статистичного аналізу зв'язку між статтю пацієнтів та наявністю антитіл до гепатиту С за різними віковими групами на основі даних, отриманих в результаті вибіркового обстеження пацієнтів діагностичних лабораторій м. Харкова з метою виявлення груп населення, які мають найбільший ризик інфікування.

**Ключові слова:** захворюваність на гепатит С, таблиця спряженості, тіснота зв'язку, якісні ознаки.

Вірусні гепатити на сьогодні становлять надзвичайно важливу проблему для охорони здоров'я. Питанню поширеності вірусного гепатиту різної етіології серед населення як в Україні, так і в інших країнах світу, приділяють все більше уваги.

Вчені виділяють п'ять основних типів вірусного гепатиту, що визначаються літерами А, В, С, D і Е. Гепатит С входить до числа найпоширеніших вірусів, що інфікують печінку, призводять до розвитку хронічної хвороби у сотень мільйонів людей і в цілому є найпоширенішою причиною цирозу і раку печінки [8].

За даними інформаційного бюлетеня Всесвітньої організації охорони здоров'я [6], у 2013 році близько 150 мільйонів людей були хронічно інфіковані вірусом гепатиту С, і щорічно більше 350 000 чоловік вмирають від пов'язаних з гепатитом С хвороб печінки. Інкубаційний період гепатиту С триває від 2 тижнів до 6 місяців. Після інфікування приблизно 80% людей не відчувають будь-яких симптомів, тому гепатит С часто діагностується випадково. У 25% пацієнтів з раком печінки основоположною причиною є гепатит С [6, 7].

Раннє виявлення і лікування випадків захворювання на гепатит С здійснюється у рамках програм раннього діагностування і скринінгу. Програми раннього діагностування особливо важливі в умовах обмежених ресурсів, де у більшості пацієнтів хвороба діагностується і лікується на дуже пізніх стадіях. Програми скринінгу, що ґрунтуються на застосуванні тестів серед здорового населення для виявлення ознак захворювання, дозволяють швидко направляти людей з такими ознаками на діагностування і лікування [8].

В Україні з 2001 р. спостерігалась загальна тенденція до зниження захворюваності на вірусний гепатит, проте слід відмітити зростання захворюваності в 2010 р. майже вдвічі у порівнянні з 2009 р. (з 13,8 до 26,8 випадків на 100 тис. населення) (рис.1) [2].

Статистичний аналіз захворюваності населення України на вірусний гепатит доцільно провести також у регіональному розрізі. Ранжування регіонів України за кількістю випадків захворюваності на вірусний гепатит на 100 тис. населення наведено на рис. 2 [5]. Так, у 2011 р. «лідерами» серед регіонів по кількості випадків захворюваності на 100 тис. населення були Миколаївська, Запорізька та Закарпатська області. Найменший рівень захворюваності на вірусний гепатит у 2011 р. можна спостерігати у Чернігівській області.

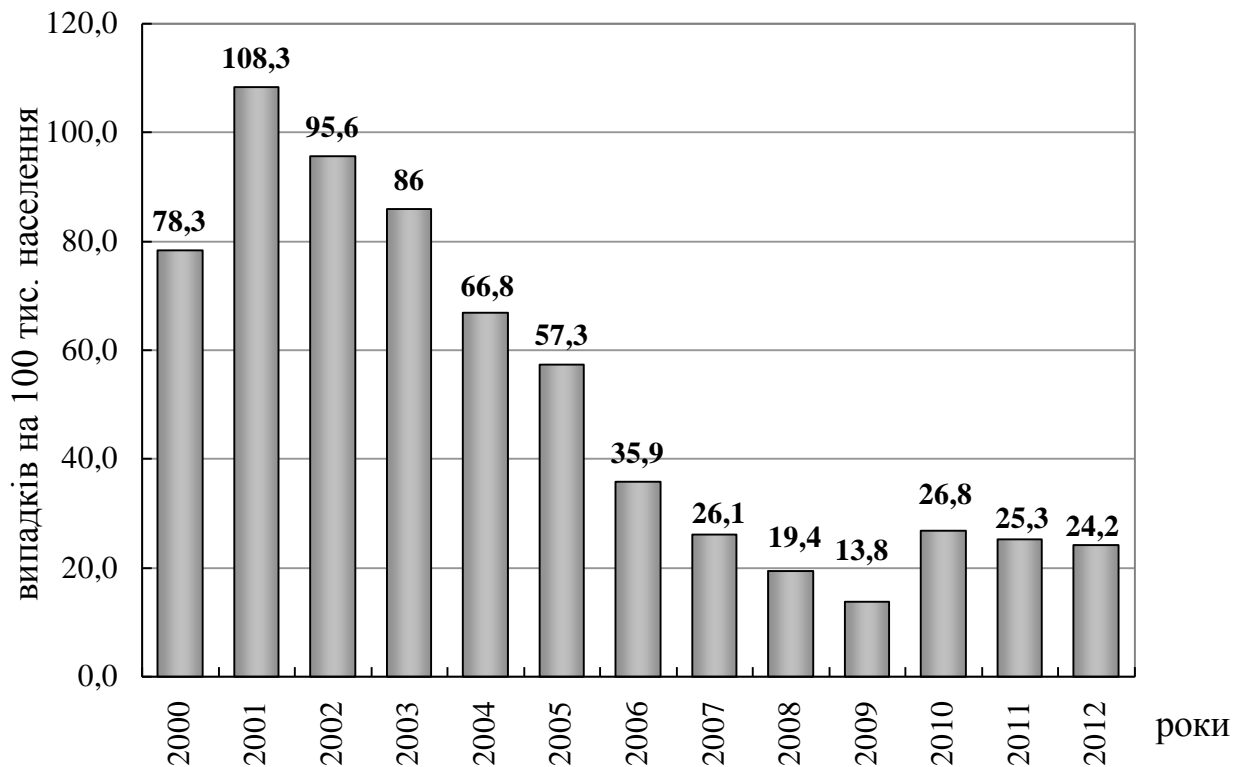


Рис. 1. Динаміка захворюваності на вірусний гепатит на території України в 2000–2012 рр.

Звернувши увагу на показники захворюваності на вірусний гепатит серед населення Харківської області за останні кілька років, можна спостерігати поступове збільшення кількості випадків на 100 тис. населення з 2009 р. (рис. 3) [3].

Також слід зауважити, що офіційні дані не завжди відображають справжній рівень поширеності вірусного гепатиту, оскільки вони базуються на реєстрації головним чином клінічно виражених форм цього захворювання.

З метою статистичного забезпечення попередження захворюваності на вірусний гепатит С, було проведено безповторне 50 % механічне вибіркоче обстеження осіб, які звернулись до діагностичних лабораторій м. Харкова в 2012 та 2013 рр. для проведення аналізу на наявність антитіл до гепатиту С (Anti-HCV).

Антитіла до гепатиту С визначаються за допомогою імуноферментного аналізу (ІФА). Цей аналіз найчастіше використовується для скринінгу (первинного виявлення) вірусу гепатиту С. Присутність антитіл до вірусу гепатиту С вказує на те, що людина інфікована або була інфікована. Можливий хибно-позитивний аналіз на Anti-HCV, що зустрічається у пацієнтів з імунодефіцитом, наприклад, у хворих на ВІЛ першого типу, при нирковій недостатності. Тому для підтвердження діагнозу проводиться подальша діагностика з використанням лабораторних методів, наприклад рекомбінантний імуноблотинг (RIBA) на антитіла до гепатиту С і тестування на РНК вірусу гепатиту С.

Автор вважає за доцільне провести дослідження тісноти зв'язку між статтю пацієнтів, віком пацієнтів та результатом аналізу на наявність антитіл до гепатиту С (позитивний чи негативний) з метою виявлення груп населення, які мають найбільший ризик інфікування.

В ході дослідження було розроблено анонімну анкету, до уваги пацієнтів діагностичних лабораторій було запропоновано ряд запитань, які стосувались віку, статі та результату аналізу на наявність антитіл до гепатиту С (Anti-HCV).

Залежно від природи результативної й факторних ознак використовують різні статистичні методи вимірювання зв'язку: метод аналітичних групувань, дисперсійний аналіз, регресійний аналіз, рангову кореляцію та інші методи.

Для набору обраних ознак доцільно застосувати методи аналізу таблиць взаємної спряженості.

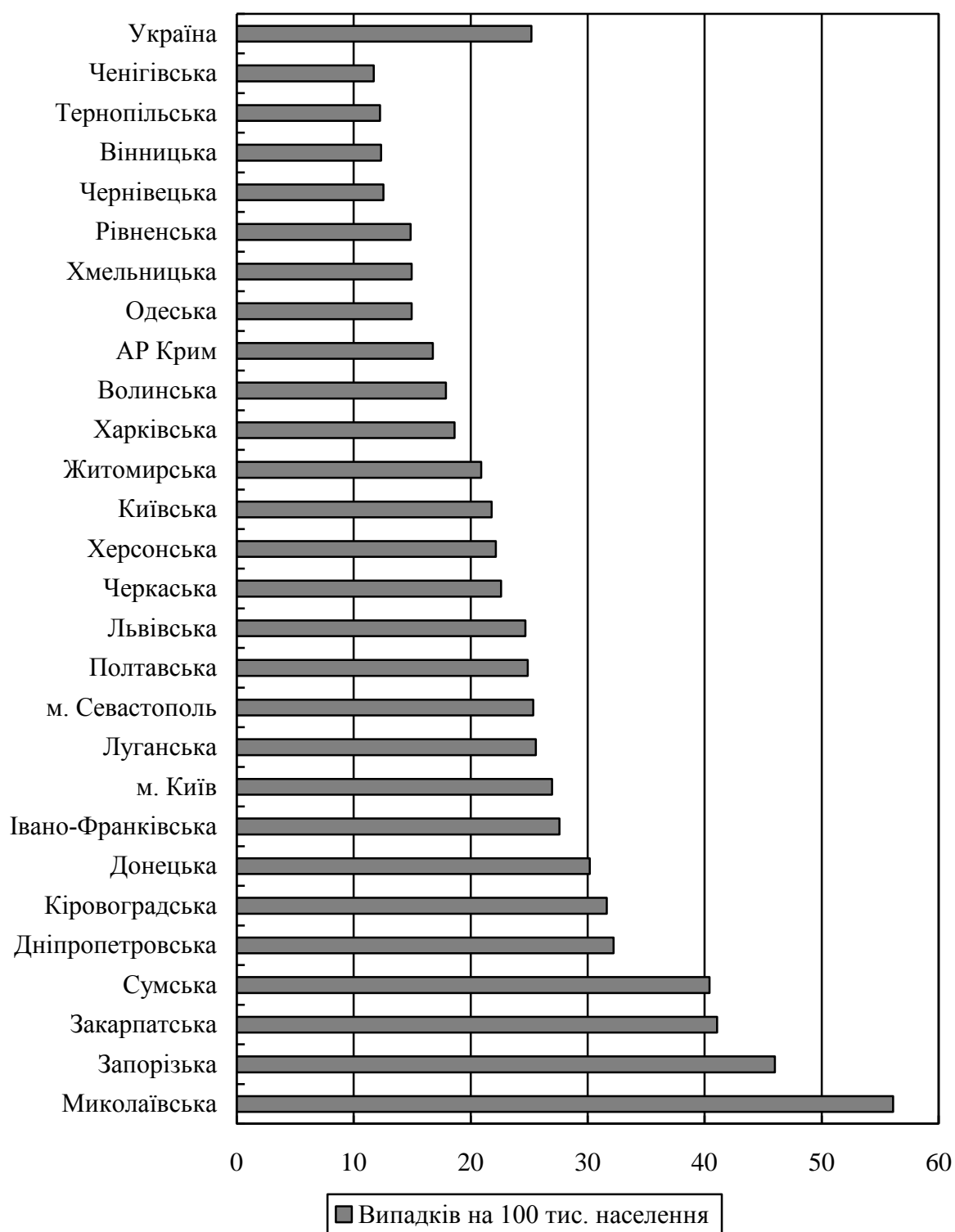


Рис. 2. Захворюваності на вірусний гепатит в регіонах України в 2011 р.

Теоретичні положення визначення тісноти зв'язку між ознаками, з використанням таблиць взаємної спряженості, викладено у працях таких учених, як: Г. Аптон [1], Л.І. Трошин, В.А. Балаш, О.С. Балаш [4] та інших.

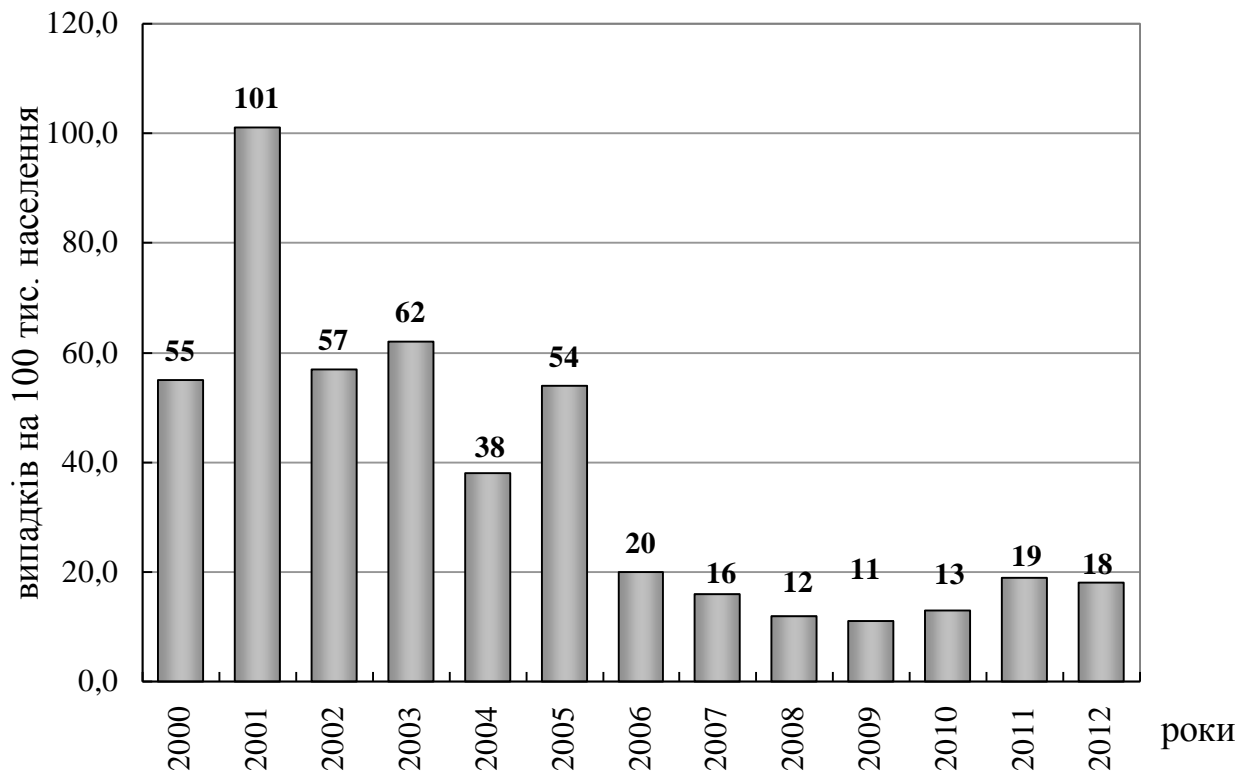


Рис. 3. Динаміка захворюваності на вірусний гепатит на території Харківської області в 2000–2012 рр.

Для проведення аналізу взаємозв'язку між результатом аналізу і статтю пацієнта за допомогою пакету прикладних програм «Statistica» версії 6.0 в ході реалізації модуля Crosstabulation Tables була сформована таблиця спряженості за наступним виділеними групами опитаних пацієнтів (рис. 4):

- 1) чоловіки з негативним результатом аналізу на наявність Anti-HCV ( $R < 1$ );
- 2) чоловіки з позитивним результатом аналізу на наявність Anti-HCV ( $R \geq 1$ );
- 3) жінки з негативним результатом аналізу на наявність Anti-HCV ( $R < 1$ );
- 4) жінки з позитивним результатом аналізу на наявність Anti-HCV ( $R \geq 1$ ).

При розрахунках було використано референтні значення результату, прийняті в діагностичних лабораторіях ( $R$ -коефіцієнт позитивності) для аналізу на наявність Anti-HCV:  $R \geq 1$  – позитивний,  $R < 1$  – негативний.

Слід зауважити, що до діагностичних лабораторій частіше звертаються жінки. Так і в даному випадку - частка жінок серед опитаних пацієнтів значно вища, ніж чоловіків (75,4% відсотків жінок проти 24,6% чоловіків). Цей факт необхідно взяти до уваги при формулюванні висновків і розробці рекомендацій щодо формування груп ризику, з метою попередження захворюваності на вірусний гепатит С.

Наглядне уявлення закономірностей розподілу елементів досліджуваної сукупності було отримано після застосування графічного методу в ході реалізації модуля Crosstabulation Tables прикладного пакету програм «Statistica» версії 6.0 (рис. 5).

Серед опитаних пацієнтів діагностичних лабораторій м. Харкова частка чоловіків з позитивним результатом аналізу на наявність Anti-HCV у 3,8 р. більша, ніж жінок.

STATISTICA - Workbook11-1\* - [2-входная итоговая: наблюдаемые частоты (Гепатит.sta)]

File Правка Вид Вставка Формат Статистика Графики Инструменты Данные Workbook Окно Помощь

Workbook11-1\* - 2-входная итоговая: наблюдаемые частоты (Гепатит.sta)

Результаты кросстабуляц

Итоговая таблица час  
Категориз.гистограмм  
График взаимод.: Ст  
3М Гистограмма:  
2-входная итоговая:  
Статистики: Статъ(2)  
Итоговая таблица час  
Итоговая таблица час  
Категориз.гистограмм  
График взаимод.: Вік  
3М Гистограмма:  
2-входная итоговая:

2-входная итоговая: наблюдаемые частоты (Гепатит.sta)  
Частоты выделенных ячеек > 10

Стать	2-входная итоговая: наблюдаемые частоты (Гепатит.sta)		Всего по стр.
	Результат анализу на наявність Anti-HCV R<1	Результат анализу на наявність Anti-HCV R>=1	
Жіноча	1462	46	1508
Чоловіча	435	57	492
Всього	1897	103	2000

2-входная итоговая: наблюдаемые частоты (Гепатит.sta) | Статистики: Статъ(2) x Результат анализу на наявність Anti-HCV... | Итоговая таблица ч

Рис. 4. Таблица сопряженности признаков «Стать» и «Anti-HCV»

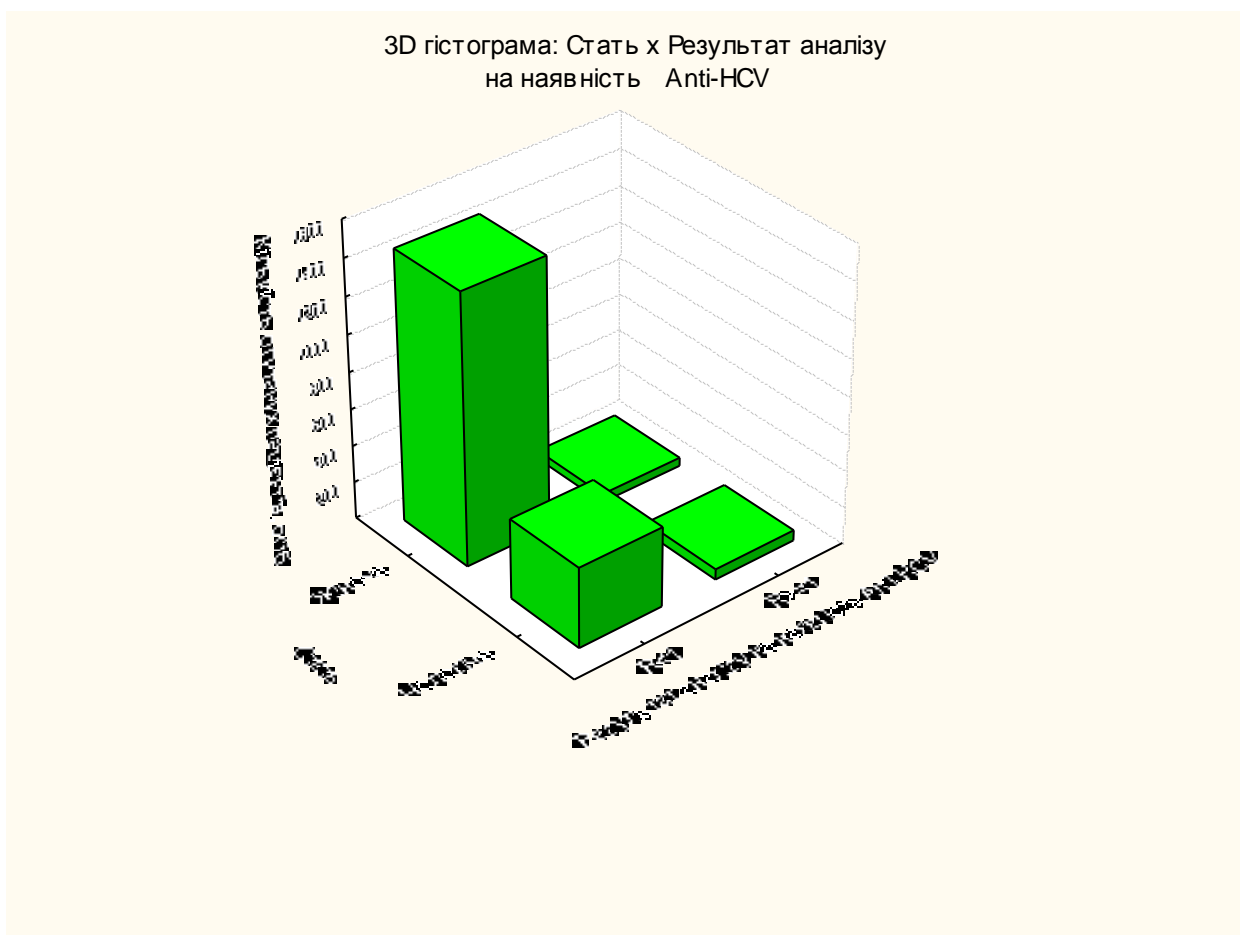


Рис. 5. 3D гистограмма: «Стать» x «Результат анализу на наявність Anti-HCV»

Щоб підтвердити припущення про наявність зв'язку між ознаками «Результат анализу» і «Стать» пацієнтів, необхідно скористатися критерієм Пірсона  $\chi^2$  [1, 4]. Критерій Пірсона  $\chi^2$  дозволяє судити про випадковість (або не випадковість) розподілу в таблицях взаємної

спряженості, а отже і про відсутність або наявності залежності між ознаками групування в таблиці.

Критерій Пірсона  $\chi^2$  засновано на зіставленні емпіричних і теоретичних частот [1, 4]:

$$\chi_{набл.}^2 = \sum_j^{m_2} \sum_i^{m_1} \frac{(n_{ij} - n_{ij}^T)^2}{n_{ij}^T}, \quad (1)$$

$$\text{або } \chi_{набл.}^2 = \sum_j^{m_2} \sum_i^{m_1} \frac{n_{ij}^2}{n_{ij}^T} - n, \quad (2)$$

де  $n_{ij}$  и  $n_{ij}^T$  – відповідно емпіричні й теоретичні частоти за групами;

$$n = \sum_j^{m_2} \sum_i^{m_1} n_{ij} - \text{загальне число одиниць сукупності.}$$

Якщо розраховане  $\chi_{набл.}^2 > \chi_{табл.}^2$ , то висунута нульова гіпотеза про випадковий розподіл відкидається, тобто розподіл не випадковий, та існує стохастичний зв'язок між ознаками.

Критерій Пірсона було розраховано за допомогою пакету прикладних програм «Statistica» версії 6.0 (рис. 6)

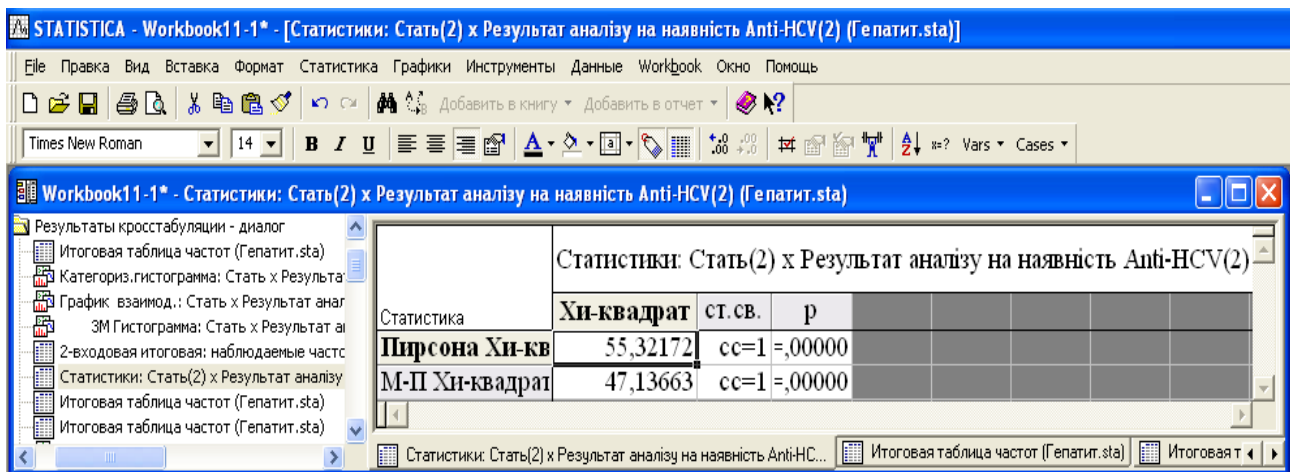


Рис. 6. Розрахунок критерію Пірсона (ознаки: «Стать» та «Результат аналізу на наявність Anti-HCV») за допомогою пакету прикладних програм «Statistica»

Розраховане (фактичне) значення  $\chi^2$  зіставимо з табличним (критичним) для заданого рівня значущості  $\alpha$  й числа ступенів свободи  $\nu = (m_1 - 1)(m_2 - 1)$ , де  $m_1$  й  $m_2$  – число груп за ознаками групування або, що те ж саме, число рядків і число граф у таблиці:

$$\chi_{кр.}^2 (\alpha = 0,05; \nu = 1) = 3,84.$$

Оскільки  $\chi_{емп.}^2 = 55,32 > \chi_{кр.}^2 = 3,84$ , то існує стохастична залежність між такими ознаками, як «Результат аналізу» і «Стать» пацієнта.

Дослідження наявності зв'язку між результатом аналізу та віком пацієнта за 4 віковими групами: 0–14 років, 15–35 років, 36–50 років, 51 рік і старше було проведено також із використанням критерію Пірсона  $\chi^2$ .

Критичне значення:  $\chi_{кр.}^2 (\alpha = 0,05; \nu = 3) = 7,815$ .

Порівняння розрахованого (емпіричного) значення  $\chi_{емп.}^2 = 12,36$  (рис. 7) з табличним (критичним) дозволило зробити висновок про відсутність стохастичного зв'язку між віком пацієнтів та результатом аналізу.

Статистика		Хи-квадрат	ст. св.	p
Пирсона Хи-квадрат		12,36048	сс=3	p=,00625
М-П Хи-квадрат		9,817990	сс=3	p=,02018

Рис. 7. Розрахунок критерію Пірсона (ознаки: «Вікова група» та «Результат аналізу на наявність Anti-HCV») за допомогою пакету прикладних програм «Statistica»

За кожною статтю було виділено вікові групи: 0–14 років, 15–35 років, 36–50 років, 51 рік і старше та розраховано критерій Пірсона за віковими групами пацієнтів (табл. 1).

Таблиця 1.

**Розрахунок критерію Пірсона для різних вікових груп опитаних пацієнтів за допомогою пакету прикладних програм «Statistica»**

Вікова група, років	Розрахунок критерію Пірсона															
0–14	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Статистика</th> <th>Хи-квадрат</th> <th>ст. св.</th> <th>p</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2">Пирсона Хи-квадрат</td> <td>,0798319</td> <td>сс=1</td> <td>p=,77753</td> </tr> <tr> <td colspan="2">М-П Хи-квадрат</td> <td>,0794766</td> <td>сс=1</td> <td>p=,77801</td> </tr> </tbody> </table>	Статистика		Хи-квадрат	ст. св.	p	Пирсона Хи-квадрат		,0798319	сс=1	p=,77753	М-П Хи-квадрат		,0794766	сс=1	p=,77801
Статистика		Хи-квадрат	ст. св.	p												
Пирсона Хи-квадрат		,0798319	сс=1	p=,77753												
М-П Хи-квадрат		,0794766	сс=1	p=,77801												
15–35	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Статистика</th> <th>Хи-квадрат</th> <th>ст. св.</th> <th>p</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2">Пирсона Хи-квадрат</td> <td>31,92831</td> <td>сс=1</td> <td>p=,00000</td> </tr> <tr> <td colspan="2">М-П Хи-квадрат</td> <td>26,75457</td> <td>сс=1</td> <td>p=,00000</td> </tr> </tbody> </table>	Статистика		Хи-квадрат	ст. св.	p	Пирсона Хи-квадрат		31,92831	сс=1	p=,00000	М-П Хи-квадрат		26,75457	сс=1	p=,00000
Статистика		Хи-квадрат	ст. св.	p												
Пирсона Хи-квадрат		31,92831	сс=1	p=,00000												
М-П Хи-квадрат		26,75457	сс=1	p=,00000												
36–50	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Статистика</th> <th>Хи-квадрат</th> <th>ст. св.</th> <th>p</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2">Пирсона Хи-квадрат</td> <td>15,15002</td> <td>сс=1</td> <td>p=,00010</td> </tr> <tr> <td colspan="2">М-П Хи-квадрат</td> <td>13,16197</td> <td>сс=1</td> <td>p=,00029</td> </tr> </tbody> </table>	Статистика		Хи-квадрат	ст. св.	p	Пирсона Хи-квадрат		15,15002	сс=1	p=,00010	М-П Хи-квадрат		13,16197	сс=1	p=,00029
Статистика		Хи-квадрат	ст. св.	p												
Пирсона Хи-квадрат		15,15002	сс=1	p=,00010												
М-П Хи-квадрат		13,16197	сс=1	p=,00029												

51 і старше	Статистики: Результат аналізу на наявність Anti-HCV(2) x Стать(2) (Гепатит. Подтабл. внутрі: Вікова група:51 і старше			
	Статистика	Хи-квадрат	ст. св.	p
	Пірсона Хи-квадрат	9,283397	сс=1	p=,00231
	М-П Хи-квадрат	8,028874	сс=1	p=,00460
Статистики: Результат аналізу на наявність Anti-HCV(2) x Стат...				Категориз. гистограма: Вікова група x Ре

Розраховані  $\chi_{емт.}^2 > \chi_{кр.}^2 = 3,84$  для вікових груп: 15–35 років, 36–50 років, 51 рік і старше, отже для цих груп з імовірністю 0,95 зв'язок між ознаками «Результат аналізу» і «Стать» пацієнта визнається істотним. Для групи пацієнтів, що не досягли 15 років, зв'язок між результатом ознаками «Результат аналізу» і «Стать» відсутній, оскільки  $\chi_{аіі}^2 = 0,07983 < \chi_{еđ}^2 = 3,84$ .

Слід зазначити, що величина  $\chi^2$  лише вказує на наявність зв'язку, а оцінювання сили зв'язку здійснюють за допомогою коефіцієнтів взаємної спряженості.

У нашому випадку має сенс виміряти (оцінити) тісноту зв'язку за допомогою таких коефіцієнтів спряженості [4]:

– коефіцієнту асоціації (коефіцієнт Юла):

$$K_{ac.} = \frac{n_{11} \cdot n_{22} - n_{12} \cdot n_{21}}{n_{11} \cdot n_{22} + n_{12} \cdot n_{21}}, \quad (3)$$

– коефіцієнту коллігації:

$$K_{колл.} = \frac{\sqrt{n_{11} \cdot n_{22}} - \sqrt{n_{12} \cdot n_{21}}}{\sqrt{n_{11} \cdot n_{22}} + \sqrt{n_{12} \cdot n_{21}}} \quad (4)$$

– коефіцієнту контингенції:

$$K_{конт.} = \frac{n_{11} \cdot n_{22} - n_{12} \cdot n_{21}}{\sqrt{(n_{11} + n_{12})(n_{21} + n_{22})(n_{11} + n_{21})(n_{12} + n_{22})}} = \frac{n_{11} \cdot n_{22} - n_{12} \cdot n_{21}}{\sqrt{n_{1*} \cdot n_{2*} \cdot n_{*1} \cdot n_{*2}}} \quad (5)$$

– коефіцієнту спряженості Пірсона:

$$K_{П} = \sqrt{\frac{\chi^2}{\chi^2 + n}} \quad (6)$$

– коефіцієнту Чупрова-Крамера:

$$K_{ч} = \sqrt{\frac{\chi^2}{n}} \quad (7)$$

–  $\tau$ -коефіцієнту, що запропонований Гудменом і Краскалом :

$$\tau = K_{краск.} = \frac{(n_{11} \cdot n_{22} - n_{12} \cdot n_{21})^2}{n_{1*} \cdot n_{2*} \cdot n_{*1} \cdot n_{*2}} = K_{конт.}^2 \quad (9)$$

Розраховані значення коефіцієнтів свідчать про помірний зв'язок між результатом аналізу та статтю пацієнта для групи 51 року і старше ( $K_{ac.} = 0,389$ ) та тісний зв'язок для вікових груп 15–35 років та 36–50 років (табл. 2).

Результати проведених розрахунків наведено в табл. 2.



Таблиця 2

## Значення коефіцієнтів спряженості для вікових груп 15–35 років, 36–50 років

Вікова група	$K$	$K$	$K$	$\tau$	$K_{II}$	$K_{\varphi}$
	<i>ас.</i>	<i>колл.</i>	<i>конт.</i>			
15–35	0,5 97	0,33 1	0,158	0,0 25	0,1 56	0,1 58
36–50	0,6 45	0,36 5	0,193	0,0 37	0,1 89	0,1 92

В результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, в групу найбільшого ризику входять чоловіки віком 15–50 років.

Результат проведеного статистичного аналізу дозволив зробити висновок про необхідність проведення регулярних медичних обстежень з використанням лабораторних методів, особливо серед чоловіків у віковій групі 15–35 років та 36–50 років, з метою попередження захворюваності на вірусний гепатит С (HCV). Систематичне обстеження населення (особливо осіб, що входять до груп ризику) дозволяє здійснити ранню діагностику вірусного гепатиту С і запобігти розвитку ускладнень. Раннє діагностування може запобігти проблеми зі здоров'ям, які можуть виникати в результаті інфекції, а також передачу інфекції членам сім'ї та іншим людям, що мають тісні контакти з інфікованою людиною.

**Література:**

1. Аптон Г. Анализ таблиц сопряженности; пер. с англ./ Г. Аптон. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 143 с.
2. Статистичний щорічник України за 2012 рік/ Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2013. – 552 с.
3. Статистичний щорічник Харківська область у 2012 році/ Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Харківській області; за ред. О.Г. Мамонтової. – Х.: Головне управління статистики у Харківській області, 2013. – 555 с.
4. Трошин Л.И. Статистический анализ нечисловой информации/ Л.И. Трошин, В.А. Балаш, О.С. Балаш. – Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2003. – 67 с.
5. Українська база медико-статистичної інформації [Електронний ресурс]// Центр медичної статистики Міністерства охорони здоров'я України. – Режим доступу: <http://medstat.gov.ua/ukr/normdoc.html>.
6. Fact sheet N°164. Hepatitis C [Electronic resource]// The World Health Organization Official Website. – Mode of access: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs164>.
7. Mauss S. Short guide to hepatitis C. – Flying Publisher [Electronic resource]/ S. Mauss, T. Berg, J. Rockstroh et al. 2013. – 178 p. – Mode of access: [http://pdf.flyingpublisher.com/HepatitisC\\_Guide\\_2013.pdf](http://pdf.flyingpublisher.com/HepatitisC_Guide_2013.pdf).
8. What is hepatitis? [Electronic resource]// The World Health Organization Official Website. – Mode of access: <http://www.who.int/features/qa/76/en>.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СВЯЗИ МЕЖДУ ПОЛОМ ПАЦИЕНТОВ  
И ДИАГНОСТИКОЙ ГЕПАТИТА С

Черненко Д.И., аспирант

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

В статье рассмотрена методика и представлены результаты статистического анализа связи между полом пациентов и наличием антител к гепатиту С (положительный или отрицательный результат) по различным возрастным группам на основе данных, полученных

в результате выборочного обследования пациентов диагностических лабораторий г. Харькова, с целью выявления групп населения, которые имеют наибольший риск инфицирования.

**Ключевые слова:** заболеваемость гепатитом С, таблица сопряженности, теснота связи, качественные признаки.

STATISTICAL ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN SEX  
OF PATIENTS AND DIAGNOSIS OF HEPATITIS C

Chernenko D.I., post-graduate student  
*V.N. Karazin Kharkiv National University*

The article reviews the methodology and presents the results of the statistical analysis of the relationship between sex of patients and the presence of antibodies to HCV (positive or negative) in different age groups on the basis of data derived from a sample survey of patients diagnostic laboratories Kharkov to identify groups people who have the greatest risk of infection.

**Keywords:** incidence of hepatitis C, crosstabulation table, distress communication, quality attributes.

Надійшла до редколегії 17.02.2014 р.

Науковий керівник: Чала Т.Г., к. е. н., доцент

---

## ЛИСТ ДО РЕДАКЦІЇ

---

### ПОРА ВОССТАНОВИТЬ В ПРАВАХ ИДЕОЛОГИЧЕСКУЮ ФУНКЦИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ (Заметки по поводу Майдана)

---

В период рыночной трансформации и обратного перехода к капитализму в постсоветском пространстве, в конце 80-х и в первой половине 90-х годов XX в., происходила перестройка политэкономического образования в экономикотеоретическое. В её ходе отказались от идеологической функции политической экономии. Да, действительно, она, как и другие общественные науки, была заидеологизирована. Исходя из её классового и партийного характера, говорили о буржуазной и пролетарской политэкономии. «В силу самого своего предмета политическая экономия не может быть беспристрастной, а выражает интересы определенных классов современного общества, входит в идеологию того или иного класса, т. е. в систему взглядов и воззрений на процесс общественного развития»<sup>1</sup>. В этом учебнике перечисляются функции политической экономии: познавательная, практическая, идеологическая и методологическая. Такая трактовка функций политэкономии была характерна для всех учебников того времени.

В постсоветском пространстве экономическая теория была создана путем соединения марксистской политэкономии с прибывшим с Запада экономиксом путем отказа многими обществоведами от марксизма и идеологической функции. Правильно ли это? Да, правильно сделали, что отказались от монополии марксизма, ибо в любой общественной науке борьба различных направлений и дискурсов – главный источник истины. Но вместе с водой выплеснули из ванны и ребенка. Вместе с монополией многие авторы отказались от марксизма – одного из фундаментальных направлений не только политэкономии, но и обществензнания в целом. Пока что в экономической теории, на наш взгляд, никто не разработал более мощной и сильной методологии исследования социально-экономических процессов, чем К. Маркс (1818-1883). Благодаря, думается, применению им в экономической науке, в частности диалектики Гегеля и достижений социологии. Посмотрите на учебники и учебные пособия по экономтеории, изданные в 90-х годах XX в., в большинстве из них нет даже упоминания К. Маркса и марксизма, хотя их положения излагались без ссылки. Зато достаточно было необоснованной и обоснованной критики его положений. Причем особенно усердствовали те авторы, которые раньше, в советские времена, цитировали или ссылались на К. Маркса и В. Ленина по поводу и без повода. Слава богу, к настоящему времени К. Маркс занимает все более достойное место в экономической теории и других общественных науках. Но до сих пор идеологическая функция политической экономии даже не упоминается. Однако это не значит, что её в природе не существует.

Но события на Майдане в конце 2013 и начале 2014 годов, которые едва не привели Украину на грань гражданской войны и к расколу страны, подтолкнули автора к написанию данной заметки. Майдан – это результат и многолетней идеологической деятельности, подкрепленной информационной войной, западных, прежде всего американских спецслужб и других организаций, которые в течение 26 часов в сутки вещали через многочисленные

---

<sup>1</sup> Политическая экономия – теоретическая основа революционной борьбы рабочего класса: Курс лекций / Под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Мысль, 1983. – С. 29.

каналы СМИ. Пропагандируя преимущества западного образа жизни: права и свободы человека, демократию с двойными стандартами, однополые браки, суррогатное материнство, чайлдфри и другие grimасы цивилизации, выдавая их за её достоинства. По данным СМИ, говорят, в Киеве десятки тысяч грантополучателей и 95% новостных сообщений приходится на них. К счастью или несчастью, на Харьков приходится лишь 1/180 часть зарубежных грантов (конечно, мы должны отдавать себе отчет в том, что часть этих грантов составляют научные и имеют незначительное отношение к идеологии). По сообщению росс. академика С. Глазьева, советника Президента РФ, американские источники финансируют Майдан еженедельно по \$ 20 млн. Разумеется, были весьма серьезные причины для недовольства народных масс, которые вывели их на улицы и площади: это небывалая в мире коррупция госчиновников и частных менеджеров, низкий уровень жизни большинства населения на фоне небывалой роскоши немногих, избирательное и зачастую продажное правосудие, злоупотребления правоохранительных органов. После очередных президентских и парламентских выборов главы государства и народные избранники, за редким исключением, забывали свои предвыборные обещания и занимались набиванием карманов своей семьи и своих приближенных. Недовольство народных масс было благодатной почвой для идеологических диверсий западных пропагандистов и агитаторов, чем не преминули воспользоваться лидеры оппозиции, воинствующие националисты и неонацисты. Но это отдельная тема и выходит за рамки нашей заметки.

По нашему мнению, есть необходимость рассмотреть функции экономической теории, их взаимосвязь, субординацию и взаимодействие. Экономтеория выполняет следующие функции: теоретико-познавательную, методологическую, практическую, прогностическую, идеологическую и др. Первоосновой всех функций является, безусловно, теоретико-познавательная, или когнитивная. Её составляют открытие и изучение общих законов, закономерностей и тенденций развития общественного производства и воспроизводства. Структура последнего постоянно развивается и усложняется на основе углубления общественного разделения труда и научно-технического прогресса. Добытые знания со временем становятся методом познания, обогащая его как совокупности способов и приёмов изучения экономических процессов и отношений. Экономическая теория служит методологической основой различных экономических наук: отраслевых – экономики промышленности, сельского хозяйства и АПК, транспорта, строительства и др.; функциональных – финансы и кредит, банковское дело, статистика, бухгалтер, эконометрика, демография и т. д.; сопряженных с другими науками – экономика управления и менеджмент, экономическая социология, региональная экономика, экономическая география и др. При этом сама экономическая теория обогащается, используя достижения конкретно-экономических наук.

Многие возражают против классового характера экономической теории. Разве законы экономики могут быть разными для капиталиста и наёмного рабочего или помещика и крестьянина? Конечно, нет. К примеру, закон стоимости – закон эквивалентного обмена товаров единый для всех участников рынка. Или законы денежного обращения, законы повышения производительности труда. Однако трактовка и оценка их роли и социально-экономических последствий будут различны у представителей разных социальных классов и групп. Например, важнейшим последствием действия закона стоимости является имущественно-социальная дифференциация товаропроизводителей. Это хорошо или плохо? И что надо делать? Ответы будут различны в зависимости от того, к какой социальной страте относится человек. Практическая функция политической экономии, как известно, состоит в разработке на основе требований объективных законов и осуществлении экономической политики на микро-, мезо-, макроуровнях. Эта политика может быть направлена на уменьшение поляризации доходов либо на её усиление или на сохранение прежнего состояния. В этом, полагаю, проявляется классовый и партийный характер экономической теории. (Конечно, здесь могут действовать и другие факторы).

Вопрос о практическом использовании экономических законов (или принципов по экономиксу) тесно связан с делением экономической науки на позитивную и нормативную. А последняя предполагает, что считать правильным или неправильным, справедливым и несправедливым. Тут уже принадлежность человека к определенному социальному классу и слою – разумеется, не без исключения – определяет его экономические и политические интересы. М. Вебер цитирует одного автора: «Индивид способен заблуждаться по поводу собственных интересов, но класс никогда не ошибается по поводу своих интересов»<sup>2</sup>. Отсюда возникают совместные классовые действия, классовая солидарность.

Социально-классовые аспекты освещения экономических отношений позволяют полнее охарактеризовать их с точки зрения интересов различных социальных страт. Ещё классики политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо), исходя из трудовой теории стоимости, отмечали противоположность экономических интересов рабочего класса и буржуазии. «Чем меньше приходится на долю заработной платы, тем больше останется на долю прибыли, и *vice versa*»<sup>3</sup>.

С другой стороны, идеология становится более научной, чем полней учитываются в ней законы общественного развития, в том числе и экономические законы. Тем больше экономическая политика компаний и государства становится обоснованной и реально осуществимой. Таким образом взаимодействует идеологическая функция с познавательной и практической.

Идеологическая функция экономической теории состоит в участии в процессе становления мировоззрения человека наряду с другими науками обществознания, в воспитании экономического мышления. При этом необходимо отметить, что мировоззрение и идеология тесно связаны между собой.

По одному из распространенных определений, «мировоззрение – совокупность принципов, взглядов и убеждений, определяющих направление деятельности и отношение к действительности отдельного человека, социальной группы, класса и общества в целом»<sup>4</sup>. Мировоззрение отражает все формы общественного сознания: философские, политические, научные, религиозные и др. взгляды. Авторы социологического словаря Н. Аберкромби (М.: Экономика, 2004) подчеркивают, что принципы и взгляды превращаются в мировоззрение, когда становятся убеждениями (твердой уверенностью) индивидов. В мировоззрении сочетаются как сознательные, так и бессознательные элементы. «В системе мировоззрения слиты воедино мысли и чувства, побуждение (воление) и действие, сознательное и бессознательное, слово и дело, объективное и субъективное»<sup>5</sup>.

В этом же издании хорошо прослежены этапы формирования мировоззрения, начиная с раннего детства и заканчивая зрелым состоянием. Мировоззрение начинает возникать в раннем и детском возрасте преимущественно в сфере субъективно-неосознанных, наивных и стихийно-субъективных практик. Решающую роль тут играют семья, детские ясли и сады, начальная школа с их воспитателями и учителями. Элементами мировоззрения выступают способности, навыки, умения и т. п., что составляет эмпирические знания (по А. Горцу, живое знание).

В подростковом и юношеском возрасте категория мировоззрения дополняется системой рационального мышления, т. е. системой идеалов, целей и ценностей. Формируется сфера сознательной рефлексии окружающего мира и самопознания личности, в которой корректируются, оцениваются и систематизируются ранее сложившиеся взгляды, ценности и принципы. Важнейшими институтами в становлении мировоззрения выступают средняя школа, колледжи и университеты, а также общение со своими сверстниками и старшими товарищами.

<sup>2</sup> Вебер М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // Социс, 1994, № 5. – С. 150.

<sup>3</sup> Рикардо Д. Соч., т. 1. – М.: Госполитиздат, 1955. – С. 338.

<sup>4</sup> Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова, 4-е изд. – М.: Политиздат, 1981. – С. 216.

<sup>5</sup> Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. научн. ред. С.Ю. Солодовников. – Мн: МФЦП, 2002. – С. 504.

Взрослое состояние выступает завершающим этапом системы мировоззрения. Её образуют совокупность субъективно осознанных взглядов, принципов и убеждений на окружающий мир: природу и социальную среду, как результат собственной жизнедеятельности<sup>6</sup>. Сложившееся мировоззрение становится внутренним фактором, определяющим внешнее поведение в социуме.

Разумеется, под влиянием серьезных изменений и событий в окружающей социально-экономической среде и в результате усвоения дополнительных знаний мировоззрение индивидов и социальных групп может эволюционировать, хотя категория мировоззрения является весьма устойчивой и остается в основе своей, как правило, неизменной.

Мировоззрение тесно связано с идеологией, которую политологи, социологи, философы, экономисты и другие представители обществоведения считают одной из самых дискутируемых категорий. Одно из наиболее распространенных определений идеологии – это «система взглядов и идей, политических, правовых, нравственных, эстетических, религиозных, философских»<sup>7</sup>. А Г. Мусихин (со ссылкой на Erikson, 2003, p. 64) приводит одно из самых простых и «ученических» определений идеологии как «набор убеждений о правильном устройстве общества» и путях его достижения<sup>8</sup>. Большинство авторов, особенно марксисты, подчеркивают, что социальными корнями или предпосылками различных видов идеологии являются экономические и политические интересы определенных социальных страт и классов.

Одно время, в 50-60-х годах XX в., среди западных философов, социологов и политологов широкое распространение получила теория «деидеологизации». Обосновывали это обычно тем, что идеология несовместима с наукой. А в 70-х годах прошлого века стали говорить о теориях «реидеологизации». Однако под лозунгами «деидеологизации» идет протаскивание какой-то определенной идеологической установки. Г. Мусихин справедливо замечает, что «критика идеологии зачастую выступает завуалированной формой идеологической пропаганды, обесценивая научность анализа особенностей идеологии»<sup>9</sup>. В заключение своего анализа данный автор подчеркивает, что в XXI в. идеологии стали мыслиться едва ли не как полноправные элементы политической теории, их изучение стало составной частью политического мышления<sup>10</sup>.

На самом деле, теория «деидеологизации» и отрицания идеологии у западных авторов часто есть не что иное, как пропаганда либеральной идеологии. К примеру, экономик отрицает идеологию экономической науки, в действительности же это есть пропаганда рыночного фундаментализма как мейнстрима, т. е. либеральной идеологической концепции в экономике, которая порождена практикой свободного предпринимательства и отражает интересы бизнеса, прежде всего крупного капитала.

На протяжении XX века мировая финансовая олигархия, прежде всего североамериканская, использовала экономическое образование для сохранения и укрепления своей власти, утверждает проф. МГИМО В. Катасонов<sup>11</sup>. Для этого олигархия выделяла миллиарды долларов на подкуп университетского руководства. Начало этому положил Манхеттен Банк, затем к нему присоединился Чейз Манхеттен вкупе с «Дж. П. Морган Чейз». Экономическое образование в США делилось на две части: одна из них вела подготовку финансовой элиты («экономика хозяев»), вторая часть проводила массовую подготовку всех остальных студентов («экономика клерков»). Только 10% учебных программ отводилось на

<sup>6</sup> Там же. – С. 504 с некоторым дополнением автора.

<sup>7</sup> Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – С. 123.

<sup>8</sup> Мусихин Г.И. Очерки теории идеологий[текст] / Г.И. Мусихин; НИУ «ВШЭ». – М.: ИД ВШЭ, 2013. – С. 7.

<sup>9</sup> Там же. – С. 43.

<sup>10</sup> Там же. – С. 259.

<sup>11</sup> В. Катасонов В. Кризис современного экономического образования как шанс на спасение человечества // Русская народная линия: информационно-аналитическая служба, от 08.12.2011 г. – С. 1-2.

прикладные дисциплины вроде бухучета, а остальные 90% - на изучение идеологических дисциплин типа Экономикс<sup>12</sup>.

Пожалуй, наиболее распространенной идеологией на Западе является либерализм в форме либеральной демократии. Её основой выступает ценностный плюрализм с фундаментальными принципами толерантности и автономии личности, которые непосредственно связаны с мировоззрением индивидов. По нашему мнению, толерантность не может быть безграничной. Исходя из приоритетности гуманизма и гуманистической природы современного общества, границами либерального плюрализма и толерантности должны быть нацизм и фашизм, расовый и великодержавный шовинизм, воинствующий национализм, исламский и прочие виды религиозного экстремизма. Пропаганда их идей и деятельность по их осуществлению политическими партиями и общественными организациями, всеми лицами должны быть запрещены конституциями и другими законодательными актами.

При всех различиях современных идеологий большинству из них характерны общие принципы и базовые ценности. Это свобода, равенство, справедливость, безопасность, общественный порядок и т. п. Единство основных принципов не отрицает богатства разнообразия в мировоззрениях индивидов и их групп. Кроме того, надо учесть, что идеологии и мировоззрения имеют национально-религиозную окраску и историко-ментальный отпечаток. Наша идеология, как и россиян, очевидно, относится к славянско-православной цивилизации с сильным коллективизмом и тягой к общению с родными, коллегами по работе и соседями. 70 десятилетий жизни и деятельности в Советском Союзе с государственной идеологией марксизма-ленинизма оставили в наших душах и памяти, особенно у людей старшего и пожилого поколения, идеи и принципы социализма, такие, как равенство, справедливость, дружба и сотрудничество.

В конституциях многих стран зафиксирована отмена государственной идеологии как обязательной. То же касается и мировоззрения личностей. Так, в Конституции Украины (ст. 15) записано: «Общественная жизнь в Украине основана на началах политического, экономического и идеологического многообразия. Ни одна идеология не может признаваться государством как обязательная». А статья 35 Конституции гарантирует, что каждый имеет право на свободу мировоззрения и вероисповедания. Еще более важно, как реализуются задекларированные базовые ценности.

Какой должна быть позиция экономтеоретика в отношении мировоззрения и идеологии? Свободомыслие, без сомнения, относится к числу фундаментальных ценностей человеческой цивилизации. Никто, в том числе и преподаватель политэкономии, не имеет права навязывать свое мировоззрение и идеологию, которую он разделяет, студентам и молодежи. Но наш долг подготовить их, чтобы они сделали сознательный выбор, воспитать из них убежденного гуманиста, занимающего активную жизненную позицию. Воспитать Гражданина, готового активно действовать и бороться за прогрессивное развитие своей страны, своей Родины, чтобы превратить её в могущественное, богатое, высокообразованное и культурно развитое государство, которое уважали бы в мире. Из которого не стремились бы эмигрировать, а наоборот в которое хотели бы приехать.

Таким образом, в экономической теории, по нашему мнению, необходимо изучать идеологическую функцию, обеспечивая формирование мировоззрения и воспитание экономического мышления, как составную часть подготовки молодого специалиста.

Важной задачей обществоведов, в том числе и экономтеоретиков, является разработка нашей идеологии, точнее её основ, в идеале с учетом мировых достижений и – ещё более важно – национально-религиозной и историко-ментальной особенностей нашей страны.

*М. Ким, доктор экономических наук,  
профессор ХНУ имени В.Н. Каразина*

---

<sup>12</sup> Там же. – С. 2.