



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 8/3'2016

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол №21 від 23 серпня 2016 року) та Вченою Радою Академії Муніципального Управління (Протокол №35 від 25 серпня 2016 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу

допускається лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 30.08.2016

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2016
© "Економіка. Фінанси. Право",
2016

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, професор кафедри бухгалтерського обліку та аналізу за видами економічної діяльності Житомирського державного технологічного університету

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністрування менеджменту Академії муніципального управління

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константінов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, учений секретар Вченої ради Національної академії внутрішніх справ

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЗМІСТ

С.А. ТКАЧЕНКО. Принципи визначення цілей підсистеми оперативної діагностики в системі стратегічного управління діяльністю підприємств та виробничих об'єднань	4
С.Б. ЄГОРИЧЕВА. Сутність та проблеми протидії фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення у системі фінансового моніторингу	9
А.М. ДІДИК. Модель покращення соціально-психологічного мікроклімату в колективі	13
І.О. ГУЛЯЄВ. Міжрегіональна диференціація розвитку вітчизняного ринку продажу легкових автомобілів	19
Т.В. РОМАНОВА. Інтеграційні інструменти реалізації структурної політики економічного розвитку	31
І.Ю. ШЕВЧЕНКО. Сучасні вимоги до підготовки фахівців зі страхування	34

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 338.242.2:[65.012.122:338.43]

ПРИНЦИПИ ВИЗНАЧЕННЯ ЦІЛЕЙ ПІДСИСТЕМИ ОПЕРАТИВНОЇ
ДІАГНОСТИКИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТА ВИРОБНИЧИХ ОБ'ЄДНАНЬPRINCIPLES OF SETTING GOALS OPERATIVE DIAGNOSTICS SUBSYSTEM
IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF BUSINESS ACTIVITIES
AND PRODUCTION ASSOCIATIONS

к.е.н., доцент кафедри
обліку і аудиту, в.о.
ректора Вищого навча-
льного закладу Міжна-
родний технологічний
університет "Миколаїв-
ська політехніка"

У статті обрані науково обґрунтовані проектні рішення за загальносистемними питаннями, які стосуються функціональної структури завдання щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану, характеру його внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємодії та взаємозалежності його функціональних і таких, що забезпечують частин. Вирішення завдання щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану на машинах електронних цифрових і застосування в якості основних пристроїв збору та реєстрації інформації абонентських пунктів дозволяє: скоротити терміни обробки і отримання економіко-аналітичної інформації; знизити трудомісткість розрахунків; підвищити достовірність та якість діагностики; систематично контролювати виконання плану і своєчасно вживати заходів щодо ліквідації відставань; розраховувати виробничо-господарські плани підрозділам на наступну добу з урахуванням їх виконання за дану добу. Надалі передбачається вирішення означеного завдання за більш повним приписом, що дозволяє отримувати оперативні аналітичні інформаційні дані про причини відхилень у виконанні виробничого плану.

В статье выбраны научно обоснованные проектные решения по общесистемным вопросам, которые касаются функциональной структуры задачи ежедневной экономической диагностики выполнения промышленным предприятием (объединением) производственного плана, характера её внутренних и внешних связей, взаимодействия и взаимозависимости её, функциональных и таких, которые обеспечивают частей. Решение задачи ежедневной диагностики выполнения промышленным предприятием (объединением) производственного плана на машинах электронных цифровых и применение в качестве основных устройств сбора и регистрации информации абонентских пунктов позволяет: сократить сроки обработки и получения экономико-аналитической информации; снизить трудоёмкость расчётов; повысить достоверность и качество диагностики; систематически контролировать выполнение плана и своевременно принимать меры по ликвидации отставаний; рассчитывать производственно-хозяйственные планы подразделений на следующие сутки с учётом их выполнения за данные сутки. В дальнейшем предполагается решение указанного задания по более полному предписанию, что позволяет получать оперативные экономико-аналитические информационные данные о причинах отклонений в выполнении производственно-хозяйственного плана и т. д.

The article chosen scientifically based design solutions for system-wide issues that relate to the functional structure of the daily tasks of economic diagnostics performing industrial enterprise (association) of the production plan, the nature of its internal and external communications, interaction and interdependence of its functional and those that provide parts. Decision daily diagnostic problem performing industrial enterprise (association) of the production plan for the digital electronic machines and used as the main device data collection and recording subscriber stations allows: to reduce processing time and obtaining economic and analytical information; reduce the complexity of the calculations; improve the reliability and quality of diagnosis; systematically monitor the implementation of the plan and take timely measures to eliminate the backlog; calculate the production and business plans for the next day units with regard to their performance data per day. In future the solution above the specified job on a full prescription (system rules) that allows you to receive prompt information of economic and analytical data on the causes of deviations in the implementation of the economic plan and target others.

Ключові слова: визначення, виробниче об'єднання, діяльність, економіко-аналітичне завдання, оперативна діагностика, підсистема, принцип, промислове підприємство, система стратегічного управління, ціль

Ключевые слова: деятельность, научно-производственное объединение, оперативная диагностика, определение, подсистема, принцип, промышленное предприятие, система стратегического управления, функционально-развитое решение, цель, экономико-аналитическое задание

Keywords: activity, Scientific and Production Association, line diagnostics, definition, subsystem, principle, industrial enterprise, strategic management system, functionally-developed solution, target, economic and analytical task

ВСТУП

Відмінними рисами сучасного функціонально розвинутого вирішення завдань оперативної діагностики є: велика частота вирішення, підготовка власних інформаційних початкових масивів; вимога обробки досить великих обсягів інформації в стислі терміни; відносно прості алгоритми вирішення завдань; широке використання спеціальних засобів збору та реєстрації інформації; використання засобів цифрової обробки даних і інше. Так, наприклад, одним із економіко-аналітичних завдань, що вирішуються в рамках підсистеми діагностики в системі стратегічного управління діяльністю промислових підприємств та виробничих об'єднань, виступає оперативна задача щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану. Дане завдання за періодичністю вирішення відноситься до блоку оперативної діагностики підсистеми, а за об'єктами діагностики входить в комплекс завдань діагностики виробництва і реалізації продукції. Сучасний передовий практичний досвід і виконані наукові дослідження знакових робіт таких вчених-економістів як І.І. Антонова [1], Г.О. Архангельський [2], К.О. Бакшт [3], В.Н. Белкін [4], І. Зубарева [5], Джеффри К. Лайкер [6], Р.С. Мансуров [7], В.А. Мізюн [8], О. Полешук [9], Т.М. Скоробогачова [10] та інших, переконливо доводять, що успішне вирішення проблеми формування і впровадження такого важливого виду діагностики в системі управління, як оперативна діагностика, можливо тільки за умови створення і розвитку в діючих і проєктованих функціонально розвинених системах стратегічного управління діяльністю підприємств та виробничих об'єднань самостійного функціонального завдання щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану. Виділення даного елемента діагностики в самостійну задачу функціонально розвинених систем стратегічного управління діяльністю підприємств і виробничих об'єднань продиктовано, з одного боку, самостійною роллю та значенням цієї задачі в підсистемі діагностики і, з іншого, - впливає із загальносистемних аспектів даної проблеми: завдання має свої мету та критерії якості функціонування; щільні взаємозв'язки завдання діагностики щоденного дослідження і оцінки виконання підприємством виробничого плану з іншими завданнями функції системи управління надають можливість розглядати її як органічну частину підсистеми діагностики в цілому, тобто як завдання великої підсистеми та ін.

МЕТА РОБОТИ полягає в обранні науково обґрунтованих проєктних рішень із загальносистемних питань, які стосуються функціональної структури завдання щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану, характеру його внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємодії та взаємозалежності його функціональних і такі, що забезпечують частин, інше.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою даної наукової статті виступає діалектичний метод та основні положення теорії функції діагностики, системи управління. У процесі дослідження використовувалися такі методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних методик діагностики, системи управління); *економіко-статистичний, розрахунково-конструктивний, порівняльний* (при комплексному аналізі та оцінці стану підсистеми діагностики промислових підприємств і виробничих об'єднань); *групування* (з метою характеристики окремих етапів алгоритму розв'язання задачі щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану); *графічний* (при побудові укрупненої блок-схеми системи операцій вирішення задачі щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану).

РЕЗУЛЬТАТИ

Призначення завдання щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану – надання директору (заступнику директора) промислового підприємства та керівництву виробничо-диспетчерського відділу відомостей про результати виконання виробничого плану за минулу добу і з початку місяця в розрізі внутрішніх структурних підрозділів, напрямків розвитку виробництва, а також за підприємством в цілому. При цьому надається наступна інформація: про виконання виробничого плану у вартісному вираженні (готової продукції), про виконання плану по продукції, про виконання плану просування технічної готовності окремих замовлень, ін.

Початкові дані для вирішення завдання формуються у виробничо-диспетчерському відділі заводу, планово-розподільних бюро цехів та відділі функціонально розвинених систем стратегічного управління діяльністю промислових підприємств і виробничих об'єднань. В якості вхідних документів слугують форми документів, що діють на підприємствах і таке ін.

Із виробничо-диспетчерського відділу один раз перед початком досліджуваного та оцінюваного періоду (місяця) надходить номенклатурний план-звіт підрозділу на/за дату (період) року. В умовах сучасного вирішення завдання на першому аркуші форми після номера підрозділу вказують напрямок розвитку. Кожну форму готують працівники виробничо-диспетчерського відділу, підписує її виконавець робіт виробничо-диспетчерського відділу і начальник виробничо-диспетчерського відділу. Після чого ці форми, розсортовані за напрямками розвитку, а всередині їх за зростанням номерів підрозділів, передають до відділу функціонально розвинених систем стратегічного управління діяльністю промислових підприємств та науково-виробничих об'єднань. Із інформації, що надійшла формується скупчення виробничого плану

підрозділам на місяць і добу, та ін.

З планово-розподільних бюро промислових підрозділів в кінці кожного робочого дня на абонентські пункти підрозділів надходить добовий рапорт планово-розподільного бюро підрозділу про виконання виробничого плану і графіків випуску готової продукції за період року, який підписують завідувач планово-розподільного бюро, начальник виробничого підрозділу об'єднання.

Для вирішення завдання використовують також зосередження показників і критеріїв якості підрозділів з початку місяця за попередню добу.

В результаті рішення задачі отримують проміжний конгломерат показників та критеріїв ефективності (якості) виробничих підрозділів за замовленнями вихідні сукупності виконання виробничого плану підрозділами за добу і з початку місяця та послідовність показників виконання підприємством плану за замовленнями з початку місяця, а також частина даних показників підрозділів з початку місяця. Всі вихідні іменовані набори однотипних змінних зберігають тільки до чергового підрахунку тощо.

Абстрактний тип даних показників виконання підприємством плану за замовленнями з початку місяця використовують для видачі наступних вихідних форм: зведений звіт про виконання виробничого плану станом на дату за підприємством в розрізі напрямків розвитку; зведений звіт за підрозділами, які не виконали план за період; зведений звіт про просування технічної готовності замовлень в розрізі підрозділів на дату; зведений звіт про виконання виробничого плану підрозділом на дату в розрізі замовлень ін.

Із інтерфейсу до сховища даних видається одна вихідна форма – зведення про просування технічної готовності замовлень за заводом на дату.

Усі перераховані форми видаються на алфавітно-цифровий друкуєчий пристрій і направляються в виробничо-диспетчерський відділ. Окрім того, форми призначені для директора підприємства та видаються на дисплей за запитом. Програмне забезпечення задачі базується на мовах Delphi, Programming Language I, Fortran, Visual Basic, Structured query language, C++ і 1C. До складу завдання повинні входити програми, що працюють за викликом та такі, що відновлюють вищезазначені вихідні форми. Завдання вирішують щодня. Внутрішні структурні підрозділи приносять повідомлення в кінці робочого дня, вранці наступного дня видають вихідні форми. Залежно від запиту користувачам видають або всі форми, або будь-яку із них. Завдання щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану інформаційно-пов'язане з іншими завданнями підсистеми діагностики. Зокрема, є зв'язок із завданням діагностики використання фонду заробітної плати блоку оперативної діагностики, завданням діагностики виконання плану за обсягом виробництва і номенклатурою блоку внутрішньогосподарської діагностики та завданням

діагностики виконання плану і динаміки за готовою продукцією блоку періодичної діагностики діяльності підприємства. Дане завдання інформаційно-пов'язане також із завданнями підсистеми оперативного управління основним виробництвом ін.

Узагальнена схема якихось дій вирішення задачі щоденної діагностики виконання підприємством виробничого плану складається із окремих етапів: Етап 1. Розрахунок виробничого плану підрозділам на місяць та добу. Етап 2. Розрахунок виконання плану підрозділами за добу і з початку місяця. Етап 3. Розрахунок ступеня просування технічної готовності за замовленнями і інше.

На рис. 1 представлена укрупнена блок-схема сукупності послідовних кроків сучасного функціонально розвинутого вирішення задачі щоденної діагностики виконання промисловим підприємством виробничого плану і ін.

Безпосередньо розрахунок економіко-аналітичних показників в завданні здійснюється шляхом обчислення відсотків виконання плану за виробничо-господарськими показниками та критеріями підвищення ефективності за день і з початку місяця, а також знаходження відхилень фактичного рівня від плану за зазначені періоди часу в абсолютних величинах та у відсотках, інше.

Оперативна діагностика виконання виробничого плану підрозділами і підприємством в цілому являє собою дуже важливу та трудомістку роботу. Ведення оперативної діагностики традиційними методами веде до того, що керівний персонал отримує інформацію про хід виробництва, як правило, із запізненням, знижує можливість оперативного впливу на виробничий процес.

ВИСНОВКИ

Вирішення завдання щоденної інтегрованої економічної діагностики виконання промисловим підприємством (об'єднанням) виробничого плану на машинах електронних цифрових і застосування в якості основних пристроїв збору та реєстрації інформаційних даних абонентських пунктів дозволяє: скоротити терміни обробки і отримання економіко-аналітичної інформації; знизити трудомісткість розрахунків; підвищити достовірність та якісні характеристики і технічні параметри комплексного аналізу та оцінки; систематично контролювати виконання плану і своєчасно вживати заходів щодо ліквідації відставань; розраховувати виробничо-господарські плани внутрішнім структурним підрозділам на наступну добу з врахуванням їх виконання за дану добу. Надалі передбачається вирішення вищезазначеного завдання за більш повним приписом (системою правил), що дозволяє отримувати оперативні економіко-аналітичні інформаційні дані про причини відхилень у виконанні виробничо-господарського плану і багато чого іншого.



Рис. 1. Укрупнена блок-схема цільової програми функціонально розвинутого вирішення оперативного завдання щоденної діагностики виконання промисловим підприємством (об'єднанням) виробничого плану

Список використаних джерел

1. Антонова, И.И. Бережливое производство: системный подход к его внедрению на предприятиях Республики: [монография] / И.И. Антонова; Ин-т эконом., упр. и права (г. Казань). - Казань: Познание, 2013. - 175с.: ил., табл.
2. Архангельский, Г.А. Корпоративный тайм-менеджмент: энциклопедия решений / Г.А. Архангельский. - 4-е изд. - Москва: Альпина Паблишерз, 2010. - 160с.: табл., цветные иллюстр., портр.; 24см.; ISBN 978-5-9614-1380-9.
3. Бакшт, К.А. Построение бизнеса услуг [Текст]: с «нуля» до доминирования на рынке / Константин Александрович Бакшт. - Москва [и др.]: Питер, 2012. - 490 с.: ил., табл.; 21 см.; ISBN 978-5-459-01088-6 (в

пер.).

4. Белкин, В.Н. Как управлять трудом / В.Н. Белкин, Н.А. Белкина. - Екатеринбург: [Б.и.], 2005. - 301, [1] с.: ил., табл.; 21 см.; ISBN 5-94646-071-4.
5. Зубарева, Ирина. Анализ реализации продукции предприятия / Ирина Зубарева. - Москва: Лаборатория книги, 2010. - 113 с. - Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97645>. - На неизвестный яз.
6. Лайкер, Джеффри К. Корпоративная культура Toyota [Текст]: уроки для других компаний / Джеффри Лайкер, Майкл Хосеус; [сокр. пер. с англ.: М.Самсонова]. - Москва: Альпина Паблишерз, 2011. - 353 с.: ил., табл.; 22 см.
7. Мансуров, Р.Е. Как спасти свой бизнес?:

руководство к действию для мелких и средних предпринимателей / Р.Е. Мансуров. – Москва: Солон-Пресс, 2013. – 95 с.: ил., таблиц. - (Серия «Библиотека создания инноваций»).

8. Мизюн, В.А. Интеллектуальное управление производственными системами и процессами [Текст]: принципы организации и инструменты / В.А. Мизюн; Российская академия наук, Самарский научный центр. – Самара: Изд-во СНЦ РАН, 2012. - 213 с.: ил.;

21 см.; ISBN 978-5-93424-590-1.

9. Полещук, Ольга. Машина продаж: системный подход к активным продажам / Ольга Полещук. - Москва: Альпина Паблишерз, 2010. – 203 с.: ил.

10. Скоробогатова, Т.Н. Управление сервисным предприятием: инновационно-логистический подход: монография / Т.Н. Скоробогатова. – Москва: Креативная экономика, 2008. – 202, [1] с.: иллюстр., таблиц.; 21 см.

ЄГОРИЧЕВА

Світлана Борисівна
yehorycheva.sb@gmail.comд.е.н.,
професор
Завідувач кафедри фінансів
та банківської справи
Полтавський університет
економіки і торгівлі

УДК 336.711.65:339.5:623.45

СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ПРОТИДІЇ ФІНАНСУВАННЮ
РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ЗБРОЇ МАСОВОГО ЗНИЩЕННЯ У СИСТЕМІ
ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУESSENCE AND PROBLEMS OF COMBATING PROLIFERATION
FINANCING IN THE FINANCIAL MONITORING SYSTEM

У статті розкриваються проблемні аспекти реалізації нової складової системи фінансового моніторингу – протидії фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення. Надаються пропозиції щодо вдосконалення нормативної бази та практики її здійснення.

В статье раскрываются проблемные аспекты реализации новой составляющей системы финансового мониторинга - противодействия финансированию распространения оружия массового уничтожения. Даются предложения по совершенствованию нормативной базы и практики ее осуществления..

The article deals with the problematic aspects of the new component of financial monitoring system - combating the financing of weapons of mass destruction proliferation. Proposals for improving the legislation and practice of its implementation are given.

Ключові слова: фінансування розповсюдження зброї масового знищення, фінансові санкції, Рекомендації FATF, фінансовий моніторинг

Ключевые слова: финансирование распространения оружия массового поражения, финансовые санкции, Рекомендации FATF, финансовый мониторинг

Keywords: proliferation financing, financial sanctions, FATF Recommendations, financial monitoring

ВСТУП

У сучасному світі фінансові установи, поряд із реалізацією своїх основних функцій, що відповідають їх статутної діяльності та впливають з їх становища як фінансових посередників, виконують важливе суспільне завдання щодо запобігання та протидії легалізації злочинних доходів та фінансуванню тероризму. Система фінансового моніторингу, що сформувалася й достатньо ефективно функціонує в нашій країні, постійно розвивається у відповідності до вимог міжнародних документів, які послідовно імплементуються у законодавство України.

У вітчизняній науці вже накопичений певний теоретичний доробок з питань протидії легалізації злочинних коштів та фінансуванню тероризму у фінансовій сфері, наведений у працях таких авторів, як О.І. Барановський, О.М. Бережний, Н.М. Внукова, С.О. Дмитров, А.В. Єжов, В.В. Коваленко, М.В. Колдовський, Т.А. Медвідь, В.А. Предборський, О.В. Чижов та ін. Слід згадати і роботи таких зарубіжних авторів, як А. Верідж (A. Verhage), У. Мюллер (W. Muller), Дж. Тернер (J. Turner), Ф. Шнайдер (F. Schneider), М. Цвік (M. Zwick) та ін. Водночас, науковцями ще практично не досліджені проблеми протидії фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (ЗМЗ) як нового напряму

фінансового моніторингу, що здійснюється фінансовими установами.

МЕТА РОБОТИ полягає у розкритті методів протидії фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та проблем їх імплементації у вітчизняну практику фінансового моніторингу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння, систематизації та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

З моменту створення зброї масового знищення безпека глобального розвитку багато у чому залежить від можливостей розповсюдження такої зброї. Питання попередження цього завжди займали чільне місце у міжнародній політиці, що знайшло відображення у підписанні Договору про нерозповсюдження ядерної зброї (1968 р.), а у подальшому - і інших міжнародних угод стосовно біологічної та хімічної ЗМЗ.

Утім, ООН та інші міжнародні організації звернули увагу на проблеми фінансування розповсюдження ЗМЗ й пов'язаних з нею технологій, товарів та послуг значно пізніше, лише після терористичних актів 2001 року. Так, у резолюції Ради Безпеки ООН (РБ ООН) 1504 (2004), спрямованої на боротьбу з розповсюдженням ЗМЗ недержавними

суб'єктами, насамперед, методами контролю за експортом, містяться три положення щодо протидії фінансуванню. У першому параграфі застерігається від «будь-яких форм підтримки», у другому – забороняється «надавати допомогу і фінансування», у третьому параграфі – вимагається встановлення контролю «за наданням коштів і послуг, що мають відношення до такого експорту та транскордонного переміщення, таких як фінансування і транспортування, які сприяли би розповсюдженню» [1].

Тому слідом за розширенням мандату Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів (FATF) на протидію фінансуванню тероризму, у 2008 році мандат цієї організації було розширено і на протидію фінансуванню розповсюдження ЗМЗ.

Виконуючи своє завдання бути методичним і аналітичним центром за всіма напрямками протидії протиправному використанню фінансової системи, FATF з того часу підготувала ряд важливих документів, серед яких: типологічний звіт з фінансування розповсюдження ЗМЗ (2008), доповідь «Боротьба з фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення: розробка політики й консультації» (2010), доповідь «Найкращі практики щодо обміну інформацією між національними компетентними органами стосовно фінансування розповсюдження зброї масового знищення» (2012), Керівництво «Впровадження фінансових положень резолюцій Ради Безпеки ООН з метою протидії розповсюдженню зброї масового знищення» (2013). Проте найбільше значення для зміцнення глобальної системи протидії мало включення до нової редакції Рекомендацій FATF (2012) вимоги до країн та їх компетентних органів розвивати та впроваджувати політику та заходи протидії відмиванню коштів, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (Рекомендація 2) [2].

Зазначені міжнародні вимоги були враховані у новому Законі України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» (2014) (у подальшому – базовий Закон), де фінансування розповсюдження ЗМЗ визначається як дії з надання, збору чи використання будь-яких активів для розповсюдження зброї масового знищення, за вчинення яких передбачені міжнародні санкції [3]. Отже, відповідальність суб'єктів фінансового моніторингу безпосередньо пов'язується лише з випадками застосування санкцій, що не повністю відповідає міжнародній практиці.

В офіційних документах FATF під фінансуванням розповсюдження ЗМЗ розуміються дії щодо надання коштів або фінансових послуг, які використовуються, повністю або частково, для виробництва, придбання, володіння, розробки, експорту, перевантаження, перепродажу, перевезення, пересилання, зберігання або використання ядерної, хімічної або біологічної зброї та засобів її доставки й супутніх матеріалів (включаючи як технології, так і товари подвійного призначення, що використовуються для незаконних

цілей), в порушення національних законів або, за наявності, міжнародних зобов'язань [4].

Підвищена увага до контролю за застосуванням фінансових санкцій у вітчизняному законодавстві пояснюється наявністю у документі FATF окремої Рекомендації 7, спрямованої на забезпечення послідовної та ефективної імплементації цільових фінансових санкцій з метою виконання Резолюцій РБ ООН щодо запобігання, протидії та боротьби з розповсюдженням ЗМЗ [2]. Ці резолюції, у тому числі, встановлюють вимоги до країн негайно заморожувати кошти або інші активи та забезпечити, щоб ні кошти, ні активи не надавалися, прямо або опосередковано, на користь будь-якої фізичної або юридичної особи, визначеної Радою Безпеки відповідно до Розділу VII Статуту ООН.

Таким чином, у Резолюціях РБ ООН з питань запобігання розповсюдженню зброї масового знищення (щодо недержавних структур, КНДР та Ірану) можна виявити різні підходи стосовно участі фінансових установ, зокрема, банків, у боротьбі з фінансуванням розповсюдження ЗМЗ. Саме тому у Пояснювальній записці до рекомендації 7 зазначається, що, оскільки Резолюції не обмежуються лише застосуванням фінансових санкцій, по відношенню до інших дій FATF видала незобов'язуючі інструкції, а крім того, не має наміру замінювати вже впроваджені у країнах заходи.

Відповідно до першого підходу, в основу якого покладений аналіз діяльності й товарів, що можуть бути пов'язані з розповсюдженням ЗМЗ, фінансові установи зобов'язуються відстежувати клієнтів та їх операції з метою попередження фінансування розповсюдження. Невід'ємною складовою цього підходу є оцінка ризиків, масштаби якої повинні бути адекватні характеру діяльності фінансового інституту: для установи, що діє у глобальному середовищі й має міжнародну клієнтську базу, спектр ризиків, що визначаються, повинен бути набагато ширшим, ніж для невеликого місцевого банку.

Крім того, має бути забезпечена:

- поглиблена ідентифікація високоризикованих клієнтів, постійна оцінка фінансових продуктів та послуг з точки зору можливості їх використання для фінансування розповсюдження ЗМЗ;
- підвищена увага банків до використання високоризикованими клієнтами можливостей кореспондентських відносин;
- проведення на державному рівні роботи зі створення відповідних типологій;
- створення уповноваженим державним органом системи так званих «червоних прапорців», тобто індикаторів, які можуть свідчити про пов'язаність клієнтів та їх операцій з розповсюдженням ЗМЗ.

Аналіз практики діяльності фінансових установ свідчить, що найбільша увага у цьому сенсі повинна приділятися клієнтам-експортерам та імпортерам, а серед послуг з фінансування – документарним акредитивам, документарним інкасо, структурованому та проєктному фінансуванню, а також гарантіям. Оскільки всі вантажі у міжнародній торгівлі мають бути застраховані, то страхові компанії також повинні брати активну участь у

протидії фінансуванню розповсюдження ЗМЗ. Втім, тут виникають, як мінімум, дві проблеми. По-перше, схема руху коштів при фінансуванні ЗМЗ аналогічна механізму фінансування тероризму: від законних джерел коштів – до незаконного використання. Отже, банкам-відправникам коштів, як правило, невідомий статус їх отримувачів, й лише банки бенефіціарів можуть мати певне уявлення щодо характеру діяльності останніх.

По-друге, виходячи з логіки такого контролю, банкам слід ретельно вивчати товари і послуги, що становлять предмет торговельної угоди, перевіряти наявність експортних ліцензій та ін. Проте це певним чином суперечить основному принципу здійснення документарних операцій, який говорить про те, що «банки мають справу з документами, а не з товарами, послугами або роботами, до яких можуть відноситися документи» [5].

Проте ці складнощі не відміняють необхідності контролю за операціями клієнтів з точки зору можливості їх зв'язку з фінансуванням розповсюдження ЗМЗ, що чітко зазначено, зокрема, у Положенні про здійснення банками фінансового моніторингу (розділ VI) [6]. Одночасно слід зазначити, що діюча редакція аналогічного положення щодо фінансових установ, до яких відносяться і страхові компанії, була затверджена ще у 2011 році, а тому не враховує останні вимоги міжнародних документів.

Щодо обов'язку фінансових установ застосовувати фінансові санкції до осіб, пов'язаних з розповсюдженням зброї масового знищення, які внесені до списків Ради Безпеки ООН, що існують у вигляді додатків до відповідних Резолюцій, то такий підхід отримав назву суб'єктного.

FATF наполягає, що для включення певних фізичних або юридичних осіб до списків за критеріями, які містяться у відповідних Резолюціях, країни повинні визначити компетентний орган, який відповідатиме за подання пропозицій, що ґрунтуються на достатньому обсязі об'єктивної інформації, дотримання при цьому норм законодавства та за наявності процедур, які дозволяють, за необхідності, в односторонньому порядку вчиняти дії проти таких осіб. Національні компетентні органи у рамках своїх правових повноважень повинні також бути відповідальними за застосування цільових фінансових санкцій, а саме, негайного замороження без попереднього повідомлення коштів або інших активів визначених осіб та забезпечення ненадання на їх користь коштів або інших активів з боку будь-яких фізичних або юридичних осіб. В Україні таким компетентним органом є Державна служба фінансового моніторингу, тож зазначена сфера відповідальності повинна бути окреслена як у базовому Законі, так і у Положенні, що визначає діяльність цього державного органу. Зауважимо, що на даний час ці обов'язки закріплені за Держфінмониторингом лише у Порядку формування переліку осіб, пов'язаних з провадженням терористичної діяльності або щодо яких застосовано міжнародні санкції [7], затвердженому Кабінетом Міністрів України.

Крім того, на вимогу FATF, країни повинні мати механізми передачі списків визначених осіб до установ фінансового сектора, яким необхідно надати чіткі інструкції щодо їх дій в рамках процедури замороження активів та яких зобов'язати подавати звіт компетентним органам щодо зазначених активів, включаючи спроби проведення операцій. Слід зазначити, що у базовому Законі термін «замороження активів» (англ. *freezing the assets*) зустрічається лише один раз, при визначенні сутності міжнародних санкцій, але не розкриваються його зміст, механізм здійснення та співвідношення з поняттям «зупинення фінансових операцій», якому присвячений окремий, четвертий розділ Закону.

Нарешті, режим протидії повинен включати чітко визначені процедури «розмороження» активів, тобто надання доступу до них їхнім власникам, та процедури виключення фізичних та юридичних осіб зі списків фінансових санкцій.

Практика роботи зарубіжних фінансових інститутів у сфері протидії фінансуванню розповсюдження ЗМЗ [8] свідчить про наявність цілого ряду проблем, які варто враховувати і вітчизняним суб'єктам фінансового моніторингу. Насамперед, це різноманітність або нечіткість тлумачення деяких понять, про що вже йшлося.

Суттєві складнощі для фінансових установ викликає і той факт, що система протидії фінансуванню розповсюдження ЗМЗ, на відміну від системи протидії легалізації доходів та фінансуванню тероризму, навіть у розвинутих країнах знаходиться ще у стадії становлення, не є повністю інтегрованою і гармонізованою. Так, на міжнародній конференції, присвяченій боротьбі з фінансуванням розповсюдження ЗМЗ (2013 р.), представник Комітету РБ ООН 1540 зазначив, що у поданих державами до Комітету національних планів заходів щодо протидії розповсюдженню ЗМЗ лише дві країни – Франція та США – окремо висвітлювали питання протидії фінансуванню [9].

Ускладнюючим фактором є наявність особливих режимів санкцій на регіональному та національному рівнях, зокрема в ЄС та США, які певним чином можуть виходити за рамки вимог Ради Безпеки. Зокрема, ще у 2005 р. президентом США був виданий наказ (*Executive Order*) щодо заходів боротьби проти фінансування розповсюдження ЗМЗ, в додаток до якого були внесені вісім організацій з Ірану, КНДР, назви яких не містилися у відповідних резолюціях ООН, а також Сирії, зокрема, Центр наукових досліджень і розробок у Дамаску. У Європейському Союзі у 2012 році у відповідному переліку щодо застосування фінансових санкцій містилося близько 5 тис. осіб.

Крім того, особи, які займаються розповсюдженням ЗМЗ або задіяні у його фінансуванні, застосовують все більш складні схеми, здійснюючи закупівлю та транспортування не цілісних систем, а окремих комплектуючих у невеликих кількостях, намагаючись все ширше використовувати так звані «товари подвійного призначення», які, до того ж, нефахівцям складно ідентифікувати, слабкості експортного контролю та

фінансових систем в окремих країнах, неформальні торгівлі та фінансові мережі. Тому успішна протидія фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення можлива лише за умови плідної міжнародної співпраці, активного обміну інформацією, поглиблення методичних основ цієї діяльності.

ВИСНОВКИ

Вивчення міжнародних документів та аналіз зарубіжної практики свідчать про те, що ефективна протидія фінансуванню розповсюдження ЗМЗ можлива при застосуванні цілісної системи заходів, серед яких: превентивні заходи (стримування, перешкоджання й ускладнення діяльності розповсюджувачів ЗМЗ; їх фінансова та комерційна ізоляція шляхом позбавлення доступу до міжнародних фінансових систем; публічне викриття діяльності розповсюджувачів тощо); систематичні заходи контролю (належна перевірка клієнтів; оцінка ризиків; моніторинг, аналіз та повідомлення про підозрілі транзакції), а також цільові фінансові санкції (блокування рахунків й діяльність відповідно до Резолюцій РБ ООН).

Перспективи подальших досліджень полягають в уточненні ряду категорій, що мають відношення до протидії фінансуванню, розробці системи оцінки відповідних ризиків та сукупності індикаторів, які можуть свідчити про пов'язаність клієнтів фінансових установ та їх операцій з розповсюдженням ЗМЗ.

Список використаних джерел

1. Resolution 1540 (2004) adopted by the Security Council at its 4956th meeting, on 28 April 2004 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ipu.org/splz-e/civ1540/1540.pdf>.
2. International standards on combating money laundering and the financing of terrorism & proliferation [Електронний ресурс] : The FATF Recommendations, adopted on 16 February 2012. - Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org>.

3. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення [Електронний ресурс]: Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1702 - VII. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.

4. Combating Proliferation Financing [Електронний ресурс]: A Status Report on Policy Development and Consultation. - Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org>.

5. Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.fiducy.pt/docentes_docs/ma/mhb_MA_24705.pdf.

6. Положення про здійснення банками фінансового моніторингу [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ від 26.06.2015 № 417. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15>.

7. Порядок формування переліку осіб, пов'язаних з провадженням терористичної діяльності або щодо яких застосовано міжнародні санкції [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 листопада 2015 р. № 966. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/966-2015-%D0%BF>.

8. Ganguli I. Combating proliferation financing: a European banking perspective [Електронний ресурс] / I. Ganguli, J. Ernault // EU Non-Proliferation Consortium. Non-Proliferation Papers. - 2012. - N24. - Режим доступу: http://www.sipri.org/research/disarmament/eu-consortium/publications/EUNPC_no%2024.pdf

9. Conference on Combating the Financing of Proliferation of Weapons of Mass Destruction. Information Note [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un.org/en/sc/1540/transparency-and-outreach/outreach-events/pdf/Information%20Note%20Doha%20WMD%20Financing%202013-88.pdf>

ДІДИК

Андрій Миколайович
Andrii.M.Didyk@gmail.com

УДК 334.71:[33.02+316.4.063]

МОДЕЛЬ ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО
МІКРОКЛІМАТУ В КОЛЕКТИВІMODEL OF IMPROVING OF SOCIAL-PSYCHOLOGICAL CLIMATE IN
THE TEAM

к.е.н., здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка», Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту

У статті удосконалено модель покращання соціально-психологічного мікроклімату в колективі, яка спрямована на активізування полівекторного розвитку підприємства, передбачає діагностування наявного соціально-психологічного мікроклімату за системою індикаторів, ідентифікування чинників формування несприятливого мікроклімату (особистісних та організаційних), визначення ключових проблем у цій сфері, аналізування альтернатив та вибір оптимальних шляхів покращання соціально-психологічного мікроклімату в колективі.

В статті усовершенствована модель улучшения социально-психологического микроклимата в коллективе, которая направлена на активизацию поливекторного развития предприятия и предусматривает диагностирование имеющегося социально-психологического микроклимата по системе индикаторов, идентификацию факторов формирования неблагоприятного микроклимата (личностных и организационных), определение ключевых проблем в этой сфере, анализ альтернатив и выбор оптимальных путей улучшения социально-психологического микроклимата в коллективе.

This paper improves the model of improving of socio-psychological climate in the team. This model aims at activation of multi-vector development company. The model involves diagnosing the existing socio-psychological microclimate using the system indicators, identifying factors in the formation of unfavorable microclimate (personal and organizational) identification of key issues in this area, analyzing of alternatives and selection of the best ways to improve the socio-psychological climate in the team.

Ключові слова: колектив, мікроклімат, модель, полівекторний розвиток, соціально-психологічний клімат

Ключевые слова: коллектив, микроклимат, модель, поливекторное развитие, социально-психологический климат

Keywords: team, climate, model, multi-vector development, socio-psychological climate

ВСТУП

Зважаючи на те, що підприємства є соціосистемами, у яких ключову роль відіграють працівники, взаємодія та взаємини, формальні та неформальні стосунки між ними, їхні симпатії та антипатії, екстравертність та інтравертність, то психологічні важелі впливу на персонал формують передумови для активізування полівекторного розвитку підприємств. У цьому контексті набувають пріоритетності соціально-психологічний клімат в колективі, лідерські здібності керівників, вміння менеджерів різного рівня управління переконливо проінформувати підлеглих, здатність персоналу до командної роботи, здатність протидіяти конфліктним ситуаціям та ігнорувати антипатії, створення умов для розвитку обдарованих та талановитих працівників, формування ефективних команд тощо.

Адже наявність негативних взаємин в межах колективу, постійні конфлікти, непорозуміння, суперечки, ворогування між працівниками та підрозділами гальмують та перешкоджають реалізації необхідних організаційних змін за різними видами діяльності. Таким чином, в умовах забезпечення прогресивного розвитку підприємства виникає необхідність у побудові ефективної, націленої на результат та трансформації, успішної команди. Відтак, актуалізується необхідність у розвитку теоретико-прикладних положень з удосконалення різних інструментів покращання соціально-психологічного мікроклімату у колективі.

Значний внесок у формування і розвиток положень, тематикою яких є дослідження соціально-психологічного мікроклімату у колективі, зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці Ю. Вінтюка, Р. Гріфіна,

Р. Дафта, В. Діденка, Г. Дмитренко, О. Єськова, Є. Ільїна, А. Кабанова, Л. Карамушки, М. Коваленка, А. Колота, О. Конкіної, А. Кочнева, В. Криська, О. Кузьміна, С. Макаренка, Т. Максименко, Н. Малої, О. Мельник, Ю. Палехи, К. Пілігрим, А. Полозової, І. Процик, В. Сладкевича, О. Чернушкіної, Е. Шарпатової, В. Яцури та багатьох інших. Основними науковими доробками авторів у цій сфері є розвиток сутності поняття «соціально-психологічний клімат», типологія методів забезпечення сприятливості такого клімату, виявлення взаємозв'язку соціально-психологічного клімату із економічними розвитком підприємств, обґрунтування способів мінімізування демомотиваційних чинників у колективах тощо. Попри це, низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, існуючі напрацювання, попри свою ґрунтовність, не дають змогу повною мірою окреслити з позиції комплексності конкретні шляхи покращення соціально-психологічного мікроклімату у колективі.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є удосконалення моделі покращання соціально-психологічного мікроклімату в колективі, яка спрямована на активізування полівекторного розвитку підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для досягнення поставленої мети та розв'язання визначених завдань використано методи групування, систематизування, системний метод та метод структурно-логічного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Аналізування літературних джерел [1-4] свідчить, що науковці виокремлюють такі різновиди психологічного впливу на індивідуума:

1. Інформаційно-психологічний – це вплив на свідомість та підсвідомість особи через переконання та навіювання шляхом використання певних технологій донесення необхідної інформації.

2. Психогенний – шоковий вплив на індивідуумів внаслідок виникнення нестандартних ситуацій (трагічних подій, небажаних змін, форс-мажорних обставин тощо), що спричиняє їхню нездатність раціонально мислити, зумовлює стани депресії, апатії тощо.

3. Психоаналітичний – передбачає тестове аналізування свідомості та підсвідомості особи (наприклад, за допомогою гіпнозу, комп'ютерних тестів) та вплив на неї з метою проведення психологічної корекції.

4. Нейролінгвістичний – метод психологічного програмування, який дає змогу змінювати ціннісні орієнтації, мотиваційні установки, світоглядні параметри особистості на засадах нав'язування особистості певних лінгвістичних програм.

5. Психотронний – вплив через екстрасенсорні та парапсихологічні здібності.

6. Психотропний – вплив на поведінку внаслідок використання запахів, кольорів, препаратів, певних речовин.

Закономірно, що на рівні організації найбільш поширеним є інформаційно-психологічний вплив, який дає змогу з використанням загальнодоступного інструментарію забезпечити виконання завдань та досягнення цілей працівниками. Цей вплив насамперед ґрунтується на використанні переконання, що охоплює логічне пояснення, обґрунтування, доведення, підтверджене аргументування думок і позицій.

Оскільки підприємство складається з формальних і неформальних груп, то найбільш дієвим психологічним важелем забезпечення їхньої результативної роботи є створення сприятливого соціально-психологічного мікроклімату, тобто атмосфери, яка створює умови для розвитку потенціалу працівників, їхньої безперешкодної та ефективної діяльності.

Виконані дослідження дали змогу удосконалити модель покращання соціально-психологічного мікроклімату в колективі з метою активізування полівекторного розвитку підприємства (рис. 1). Вказана модель призначена для використання у кожному підрозділі підприємства та в межах керівної системи, що дасть змогу цілісно охопити усі ключові колективи.

На першому етапі виникає необхідність у системному діагностуванні наявного соціально-психологічного клімату у колективі. Аналізування теорії та практики дають змогу запропонувати здійснювати діагностику у цій сфері за такими індикаторами: згуртованість групи, організованість групи, рівень колективної турботи, атмосфера взаємної довіри, рівень узгодженої взаємодії в межах колективу, активність колективу, креативність групи, стресостійкість колективу, відкритість та референтність групи, плинність кадрів у колективі, а також адаптивність колективу.

Вказані індикатори пропонується оцінювати експертним чином за бальною шкалою від -5 до +5, де: -5 передбачає найбільш негативну характеристику індикатора, +5 найбільш позитивну, 0 – нейтральну. Таблицю оцінювання індикаторів наведено на рис. 2.



Рис. 1. Модель покращання соціально-психологічного мікроклімату в колективі в умовах активізування полівекторного розвитку підприємства [сформовано автором]

1. Згуртованість групи										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
2. Конфліктність у колективі										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
3. Організованість групи										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
4. Рівень колективної турботи										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
5. Атмосфера взаємної довіри										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
6. Рівень узгодженої взаємодії в межах колективу										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
7. Активність колективу										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
8. Креативність групи										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
9. Цілеспрямованість групи										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
10. Стресостійкість колективу										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
11. Відкритість групи										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
12. Референтність групи										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
13. Адаптивність колективу										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
14. Плинність кадрів										
-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5

Рис. 2. Табло оцінювання індикаторів соціально-психологічного клімату у колективі
[розроблено автором]

Оцінювати колектив повинна команда експертів, яка включає керівника групи, внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів, які пов'язані із діяльністю групи. Така діагностика повинна здійснюватись перед початком реалізації організаційних трансформацій та на відповідних етапах їх перебігу, що дасть змогу оцінити готовність колективу до впровадження змін, а також динаміку характеристик групи у процесі перебігу організаційних перетворень.

На наступному етапі важливо ідентифікувати чинники, що формують несприятливий соціально-психологічний клімат у колективі. Як свідчать виконані дослідження такі чинники можна розподілити на особистісні (пов'язані із характеристика особистостей, що формують колектив) та організаційні (пов'язані із налагодженням внутрішньої та зовнішньої групової взаємодії).

На підставі діагностування наявного соціально-психологічного мікроклімату у колективі та ідентифікування чинників, що його погіршують, визначаються ключові проблеми несприятливості такого мікроклімату, джерела їхнього походження та значимість. Зокрема, пріоритетною проблемою може бути різномірність членів групи, некомпетентність керівника, низький рівень управління групою, неналежне мотивування колективу тощо.

Виявлені проблеми є відправною точкою для пошуку шляхів покращання соціально-психологічного клімату в колективі. При цьому виникає необхідність в аналізованні альтернативних шляхів вирішення проблем несприятливого мікроклімату у колективі залежно від характеру виявлених проблем та чинників. Виконані дослідження дають змогу сформулювати низку шляхів формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, а саме:

1) Добір колективу за психологічною сумісністю. Йдеться про формування однорідного колективу, члени якого схожі за статусом, віком, цінностями, темпераментом, характером, типом особистості. У таких колективах учасники легко знаходять спільну мову, взаємопорозуміння, оскільки їм притаманні схожі цінності, прагнення, цілі тощо.

2) Звільнення деструктивних та непродуктивних працівників. Якщо у хорошому колективі з'являється хоча б один деструктивний представник, то діяльність колективу гальмується, результативність знижується, а взаємовідносини погіршуються. В таких умовах усунення, звільнення деструктивного та непродуктивного працівника сприятиме оздоровленню атмосфери та спаданню соціальної напруженості у колективі.

3) Планування підвищення кваліфікації працівників та їх кар'єрного зростання. Для

персоналу є надважливими чіткі та прозорі правила їхнього кар'єрного зростання, а також рівні можливості щодо підвищення кваліфікації. Якщо працівник розуміє, що за високий рівень ефективності поставлених завдань відкриває перед ним можливості щодо навчання та посадового переміщення, то це мотивує його до максимального докладання зусиль та досягнення успіхів.

4) Заміна керівника колективу. Якщо керівник неефективно здійснює управління колективом, не є визнаним лідером, не користується повагою та авторитетом у підлеглих, використовує невдалу форму влади та стилі керівництва, не достатньо компетентний у вирішенні проблем діяльності такого колективу, то він зумовлює негативний, дисфункціональний вплив на функціонування групи. Така ситуація потребує звільнення і заміни керівника, що створить подальші перспективи для розвитку колективу під більш вдалим керівництвом.

5) Перегляд системи стимулювання. Закономірно, що ентузіазм, ініціативність, старанність, натхненність, продуктивність працівників значною мірою залежить від змісту, справедливості, об'єктивності матеріального і морального стимулювання. Варто зауважити, що у колективі кожен працівник порівнює себе з іншими за параметрами «рівень затрачених зусиль», «зусилля-винагорода», «справедливість винагороди», «цінність винагороди» тощо. Тому, якщо член колективу помічає неадекватність та несправедливість заохочення, його прагнення працювати істотно зменшується.

6) Оптимізування чисельності групи. За оцінками експертів, найбільш продуктивними колективами, що підлягають безпосередньому підпорядкуванню одному керівнику, є 5-25 осіб. Ця норма керованості дає змогу забезпечити безпосередній контакт керівника з усіма підлеглими, належним чином спланувати, організувати, координувати, мотивувати, контролювати та регулювати їхню роботу. Якщо кількість членів у групі є значно вищою, виникає необхідність у поділі групи або створенні нової ієрархії управління (призначення заступників керівника за підгрупами, поділ групи за функціональними сферами тощо).

7) Покращення умов праці. Закономірно, що працівники не можуть працювати ефективно у холоді, спеці, під впливом шуму, без належного робочого місця тощо. Тому, для забезпечення продуктивної роботи колективу необхідно створити сприятливі умови праці: кліматичні, фізіологічні, ергономічні, безпекові тощо.

8) Цілеспрямоване формування правил, норм, цінностей групи. Кожна група потребує чітких, прозорих правил співіснування, які відрізняють її від інших груп. При цьому учасники групи повинні дотримуватись на рівноцінних засадах встановлених орієнтирів, що забезпечує стабільність та упорядкованість діяльності групи.

Сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі зумовлює отримання стабільно високої результативності та продуктивності роботи, що вимірюється конкретними економічними

параметрами (виконання планових показників, економія витрат, зростання прибутку, продуктивності праці тощо).

Як свідчать виконані дослідження, сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі в умовах реалізації полівекторного розвитку підприємства виконує низку важливих функцій, а саме:

- консолідує, на засадах підвищення згуртованості та цілісності колективу при досягненні встановлених цілей в межах реалізації організаційних трансформацій;

- активізує, оскільки позитивна, доброзичлива та оптимістична атмосфера надихає працівників на забезпечення очікуваних результатів, підвищення продуктивності та ефективності праці;

- стабілізує, оскільки група забезпечує прозорі, чіткі та зрозумілі умови співіснування та взаємодії;

- упорядковує, адже сформовані колективні правила, норми поведінки, визначені цінності об'єднують членів колективу, надають їм визначеність у роботі та розвитку, забезпечують почуття стабільності та приналежності до групи тощо.

Належне реалізування та активізування полівекторного розвитку підприємств безпосередньо залежить від бажання, готовності та прагнення персоналу забезпечувати організаційні зміни за різними напрямками діяльності. Таким чином, сприятливий соціально-психологічний клімат на підприємстві та у його підрозділах здатний створити належні умови для необхідних різноформатних трансформацій, забезпечивши очікувані результати.

ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами проведеного дослідження удосконалено модель покращання соціально-психологічного мікроклімату в колективі, яка спрямована на активізування полівекторного розвитку підприємства, передбачає діагностування наявного соціально-психологічного мікроклімату за системою індикаторів (згуртованість, конфліктність, організованість, рівень колективної турботи, атмосфера взаємної довіри, рівень узгодженої взаємодії, активність, креативність, цілеспрямованість, стресостійкість, відкритість, референтність, адаптивність колективу, плинність кадрів), ідентифікування чинників формування несприятливого мікроклімату (особистісних та організаційних), визначення ключових проблем у цій сфері, аналізування альтернатив та вибір оптимальних шляхів покращання соціально-психологічного мікроклімату в колективі (добір колективу за психологічною сумісністю, звільнення деструктивних та непродуктивних працівників, планування підвищення кваліфікації працівників та їх кар'єрного зростання, заміна керівника колективу, перегляд системи стимулювання, оптимізування чисельності групи, покращення умов праці, цілеспрямоване формування правил, норм, цінностей групи).

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати в ідентифікуванні умов ефективності впровадження удосконаленої моделі

покращання соціально-психологічного мікроклімату в колективі.

Список використаних джерел

1. Крысько В.Г. Секреты психологической войны (цели, задачи, методы, формы, опыт): [учебн. пособие] / В.Г. Крысько. – Минск: Харвест, 1999. – 448 с.
2. Kirsch I. Hypnotic involuntariness and the automaticity of everyday life / I. Kirsch, S.J. Lynn // Amer. J. Clin. Hypn. – 1997. – V. 40. – № 1. – P. 329-348.
3. Карамушка Л.М. Психологія управління: [навч. посібн.] / Л.М. Карамушка. – К.: Міленіум, 2003. – 344 с.
4. Палеха Ю.І. Ключі до успіху, або Організаційна та управлінська культури: [навч. посібн.]. – 2-ге вид. доп. / Ю.І. Палеха. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 337 с.

ГУЛЯЄВ

Іван Олександрович
ivan_gulyaiev@mail.ua

УДК 332.12:339.3

МІЖРЕГІОНАЛЬНА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО
РИНКУ ПРОДАЖУ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВINTER-REGIONAL DIFFERENTIATION OF DEVELOPMENT OF THE
DOMESTIC CARS SALE MARKET

здобувач кафедри економіки підприємства, Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Стаття присвячена дослідженню міжрегіональної диференціації розвитку вітчизняного ринку продажу легкових автомобілів у період 2010-2015 рр. Виявлено, що в досліджуваний період для ринку продажу легкових автомобілів в Україні була характерна значна міжрегіональна диференціація розвитку за всіма марками легковиків.

Статья посвящена исследованию межрегиональной дифференциации развития отечественного рынка продажи легковых автомобилей в период 2010-2015 гг. Выявлено, что в исследуемый период для рынка продажи легковых автомобилей в Украине была характерна значительная межрегиональная дифференциация развития по всем маркам легковых автомобилей.

The present article is dedicated to research of the inter-regional differentiation of development of the domestic cars sale market in the period 2010-2015 years. It is revealed that in the study period the cars sale market in Ukraine was characterized by the considerable inter-regional differentiation of development of all brands of cars.

Ключові слова: ринок продажу легкових автомобілів

Ключевые слова: рынок продажи легковых автомобилей

Keywords: cars sale market

ВСТУП

Ринок продажу легкових автомобілів є надзвичайно перспективним об'єктом дослідження, значною мірою характеризуючи рівень соціально-економічного розвитку держави. Придбання легковика як товару тривалого користування свідчить, у першу чергу, про зростання рівня доходів населення та, тим самим, покращення економічного стану суб'єктів господарювання й держави в цілому.

Незважаючи на таку перспективність дослідження теоретичних, методичних і прикладних аспектів розвитку ринку продажу легкових автомобілів в Україні, даному питанню присвячені праці небагатьох вітчизняних учених серед яких А.І. Бондаренко [1], Н.В. Герасимяк [2], І.О. Златова [3, 4], О.Г. Кривоконь [1], І.Ф. Коломієць [5], Р.Р. Риф'як [5], М.А. Окландер [4], О.П. Савич [6, 7], І.Ю. Шевченко [8, 9], Ю.В. Чайченко [10], О.Г. Янковий [11], С.С. Яременко [10], О.І. Яшкіна [11] та інші.

Проте, в наукових працях вищезазначених учених зовсім не приділено уваги регіональним аспектам розвитку вітчизняного ринку продажу легкових автомобілів, зокрема, аспектам оцінки міжрегіона-

льної диференціації розвитку ринку продажу легкових автомобілів в Україні.

МЕТА РОБОТИ полягає в оцінці міжрегіональної диференціації розвитку ринку продажу легкових автомобілів в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці вітчизняних учених і статистичні дані Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром». При проведенні дослідження використано метод аналізу та синтезу, метод індукції та дедукції, системний підхід, статистичні методи.

РЕЗУЛЬТАТИ

Оцінка міжрегіональної диференціації розвитку ринку продажу легкових автомобілів має важливе значення при здійсненні управління ним, адже дає відповідь на питання щодо доцільності реалізації регіоналістичного підходу до управління даним об'єктом.

У табл. 1 і табл. 2 автором представлені результати оцінки міжрегіональної диференціації розвитку ринку продажу легкових автомобілів в Україні в період 2010-2015 рр.

Таблиця 1

Оцінка міжрегіональної диференціації розвитку вітчизняного ринку продажу легкових автомобілів у період 2010-2015 рр.
(за марками легкових автомобілів) [сформовано автором за даними [12-17], ** розраховано автором, н/д - немає даних]

Марки легкових	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
	регіони України*																											
	V**																											
кількість проданих легкових у 2010 році																												
ACURA	0	1	14	9	19	0	0	6	1	56	4	1	3	6	6	9	0	0	2	0	6	5	0	2	0	1	1	1,02
ALFA-ROMEO	0	0	2	8	5	0	0	5	1	56	7	0	7	5	0	6	0	0	1	1	10	4	0	0	0	0	0	1,16
ASTON	0	0	0	0	2	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85
MARTIN	5	8	14	88	90	6	9	54	3	417	34	7	17	17	11	72	25	5	4	5	52	4	21	11	4	5	1,10	
AUDI	0	0	0	2	3	0	1	0	0	20	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,62
BENTLEY	8	13	57	87	125	10	19	48	8	509	39	8	75	28	10	123	25	7	6	2	101	16	17	10	3	8	1,04	
BMW	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	1,92
BRILLIANCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
BUICK	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
BYD	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,62
CADILLAC	0	0	1	0	2	0	0	0	0	11	0	0	2	0	2	1	0	0	2	0	1	1	0	0	1	0	0	1,23
CHANGHE	0	0	11	76	31	3	0	7	0	2	0	13	4	4	6	4	2	0	7	3	2	1	0	6	1	0	0	1,12
CHERY	190	158	480	704	695	215	152	281	157	1104	569	133	457	264	220	568	294	104	211	110	602	163	205	271	185	65	0,60	0,60
CHEVROLET	223	71	476	805	821	184	126	439	116	1361	590	201	468	314	225	439	295	94	200	115	472	161	182	233	134	67	0,64	0,64
CHRYSLER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85
CITROEN	0	3	23	17	14	1	1	29	2	101	13	17	10	18	4	16	2	2	0	2	13	0	8	5	1	6	0,88	0,88
DADI	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,46
DAEWOO	88	14	218	323	281	115	47	56	16	473	153	85	268	86	80	160	97	14	62	52	182	31	27	75	79	27	0,71	0,71
DAIHATSU	3	0	1	10	13	1	2	3	0	76	11	1	18	1	2	24	0	0	0	0	8	0	0	1	2	0	0	1,27
DODGE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	1	0	1	1	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,54
DONG FENG	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,92
FAW	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1,77
FERRARI	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85
FIAT	9	2	14	65	51	8	7	15	12	218	49	28	36	52	42	48	18	15	41	25	31	72	12	7	26	1	0,72	0,72
FORD	169	27	129	510	743	197	158	260	47	2145	344	50	442	314	169	302	253	87	184	97	458	261	154	182	138	9	0,73	0,73
GAZ	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0	0	0	0	1	1	26	0	0	0	0	0	0	1,60
GEELY	91	32	207	494	661	80	57	234	38	353	138	125	277	78	103	156	190	39	95	65	199	59	50	102	131	44	0,66	0,66
GMC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
GREAT WALL	0	0	0	2	0	0	0	2	1	1	3	1	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1,38
GROZ	1	0	10	3	7	0	1	4	1	12	6	0	4	2	1	2	3	0	1	0	10	0	2	1	1	0	0	0,95
HAFEI	0	0	0	26	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,71
HONDA	35	24	158	229	319	18	40	128	32	929	112	36	175	132	49	238	100	40	31	31	200	50	38	38	17	24	0,86	0,86
HUANGHAI	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1,69
HUMMER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85
HYUNDAI	244	109	594	1216	1897	98	171	610	82	2808	703	188	539	166	262	962	384	126	199	93	1286	280	313	237	207	74	0,84	0,84
INFINITI	3	2	7	14	54	2	7	11	4	172	13	2	14	12	4	60	8	1	1	1	15	0	1	1	2	2	1,15	1,15
JAGUAR	0	0	1	4	2	0	0	0	0	20	3	0	4	0	1	4	0	0	0	0	5	0	1	0	0	0	0	1,33
JEEP	0	1	1	1	1	0	2	1	0	9	3	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1,15	1,15

Продовження табл. 1

I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28				
KIA	128	58	240	454	879	112	91	263	82	1607	539	110	434	254	102	409	228	65	135	61	434	125	167	172	101	44	0,77				
LAMBORGHINI	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92				
LANCIA	0	0	0	3	2	0	0	1	0	22	4	1	5	6	1	9	0	0	4	1	4	1	1	1	0	0	0	1,11			
LANDROVER	0	4	24	54	64	3	3	6	2	344	28	3	10	25	4	65	8	2	1	2	31	3	4	4	2	0	0	1,22			
LEXUS	12	15	90	242	226	5	16	53	16	709	66	17	59	43	31	163	30	5	10	9	228	21	15	16	10	10	1,10				
LIFAN	0	0	83	18	9	0	0	13	0	0	0	4	6	0	12	13	0	0	0	0	2	3	7	3	0	0	0	1,25			
LINCOLN	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85			
MASERATI	0	0	0	3	4	0	0	0	0	5	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,62			
MAYBACH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92			
MAZDA	37	10	89	189	293	25	29	119	32	636	116	38	185	110	47	134	46	25	20	14	258	39	41	38	11	16	0	0,88			
MERCEDES-BENZ	21	15	25	88	147	3	32	59	16	652	43	11	59	68	16	146	26	12	6	9	165	14	7	12	3	5	0	1,06			
MERCURY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92			
MINI	0	0	1	4	4	0	0	3	0	32	3	0	2	0	0	4	0	0	2	0	1	0	0	1	0	0	0	1,29			
MITSUBISHI	157	73	241	781	673	119	110	294	106	1829	342	199	309	248	255	506	186	80	133	67	511	156	100	135	88	86	0	0,73			
MORGAN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92			
NISSAN	82	12	323	361	667	62	72	246	79	1237	242	79	371	204	80	461	114	15	30	37	386	51	159	115	38	35	0	0,85			
OPEL	11	14	25	35	49	17	21	20	13	132	50	12	26	45	31	34	26	10	19	3	28	9	15	15	5	4	0	0,59			
PEUGEOT	24	13	11	83	89	14	18	19	9	510	40	3	87	86	7	66	28	6	5	78	22	23	10	3	3	3	0	1,03			
PORSCHE	1	3	14	51	48	0	2	13	1	156	7	2	8	5	1	43	5	1	0	2	36	2	0	5	0	0	0	1,26			
RENAULT	137	108	475	729	717	94	150	320	189	1729	414	343	342	372	157	213	234	128	180	136	505	123	244	202	128	160	0	0,63			
ROLLS-ROYCE	0	0	0	0	1	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,77			
SAAB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85			
SAIPA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92			
SAMAND	6	0	30	15	31	2	0	3	1	9	6	5	1	1	0	2	1	0	2	0	80	0	1	16	3	0	0	1,22			
SANTANA	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92			
SATURN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92			
SEAT	5	1	15	14	50	1	9	24	8	207	45	4	11	26	4	2	8	9	5	5	34	4	8	9	5	2	0	1,04			
SKODA	125	62	181	546	761	113	155	276	117	2304	355	122	261	311	213	237	192	62	112	57	453	119	120	96	78	48	0	0,80			
SMA	0	0	1	6	12	0	0	1	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1,46			
SMART	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,77			
SSANG YONG	36	16	131	300	257	32	17	90	29	510	149	51	141	78	57	186	84	15	42	26	125	24	33	45	34	37	0	0,80			
SUBARU	23	10	24	127	158	7	6	48	14	643	73	28	66	83	35	87	32	17	31	22	91	35	39	36	19	10	0	0,89			
SUZUKI	5	5	66	133	190	25	11	22	17	472	89	15	233	93	41	93	20	4	8	23	144	16	5	20	12	1	0	1,03			
TOYOTA	251	114	291	811	828	148	134	415	140	2613	399	205	445	295	133	755	357	107	156	92	687	173	189	103	89	75	0	0,77			
UAZ	3	4	10	29	17	5	3	6	1	25	12	5	7	2	4	4	13	4	9	2	14	3	5	2	2	0	0	0	0,71		
UFO	0	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1,77			
VAZ (LADA)	989	296	1487	1750	2580	558	526	1429	472	1106	1236	862	963	466	718	905	1527	353	982	508	1899	561	778	769	716	465	0	0,43			
VOLKSWAGEN	123	25	108	269	300	41	85	179	77	1735	156	55	187	175	96	245	108	23	44	43	328	57	74	70	21	94	0	0,84			
VOLVO	2	5	1	19	7	1	1	5	2	105	17	4	2	21	4	10	10	5	1	1	10	15	1	1	1	1	0	0	1,00		
ZAZ	440	181	672	1313	1381	385	179	895	222	1635	913	377	548	505	386	531	783	192	377	298	913	311	503	534	325	101	0	0,53			
У**	1,47	1,41	1,37	1,34	1,35	1,47	1,40	1,41	1,42	1,24	1,37	1,43	1,36	1,30	1,38	1,29	1,44	1,43	1,46	1,42	1,33	1,39	1,45	1,43	1,48	1,47	×	×	×	×	×

Продовження табл. 1

кількість проданих легкових у 2011 році																											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
VAZ (LADA)	1284	325	2028	1966	3882	676	576	1598	429	1313	1462	993	1060	476	717	974	1540	390	1076	482	2043	699	777	988	898	373	0,49
HYUNDAI	468	193	811	1867	3262	282	319	929	174	4523	1268	307	826	427	395	1472	664	268	358	215	1954	458	440	395	382	117	0,80
ZAZ	668	254	1178	1925	2416	501	225	1217	297	1962	1354	421	674	626	466	638	861	200	517	261	1429	446	586	670	382	206	0,60
TOYOTA	276	130	450	1217	1363	213	174	510	196	3502	568	239	613	376	211	807	416	160	210	168	968	266	242	179	168	109	0,78
RENAULT	172	111	722	1172	1329	102	190	577	194	1895	664	362	532	475	248	340	395	199	219	155	809	163	276	317	200	126	0,68
CHEVROLET	316	96	627	978	1455	188	159	548	128	1710	898	228	521	390	244	453	398	117	321	129	688	169	208	282	224	69	0,67
SKODA	171	91	249	871	1303	139	209	343	110	3516	663	156	329	365	195	307	274	93	159	96	771	120	198	178	154	52	0,90
VOLKSWAGEN	265	48	323	747	980	133	207	395	219	3142	429	146	365	344	209	524	365	76	166	140	771	221	200	191	95	227	0,75
FORD	194	28	444	878	1206	306	148	318	98	2665	584	99	521	341	193	414	322	91	165	141	658	327	221	275	164	24	0,75
NISSAN	188	31	703	877	1275	175	107	367	136	2119	466	170	609	381	150	662	243	51	155	57	476	51	216	133	81	56	0,83
KIA	195	98	326	756	1450	156	93	460	83	1894	735	119	528	362	143	486	276	78	145	58	667	200	174	206	166	38	0,80
MITSUBISHI	172	62	279	728	883	72	95	282	114	1798	335	194	364	224	231	350	184	102	65	77	519	157	133	163	101	109	0,74
DAEWOO	152	19	349	903	674	184	111	145	49	1050	347	134	558	155	150	343	206	16	138	69	398	81	61	199	141	42	0,77
GEELY	128	41	376	850	1489	114	67	364	60	589	229	199	358	122	108	257	196	47	127	42	315	120	59	203	136	55	0,77
CHEVY	106	39	325	468	648	122	64	179	66	514	334	91	271	109	129	282	155	41	108	47	313	91	66	132	91	20	0,70
PEUGEOT	58	38	110	237	261	11	47	156	23	958	124	17	214	188	46	215	53	65	55	33	286	83	50	24	15	16	0,87
HONDA	50	17	145	247	396	17	65	116	53	836	138	34	184	105	68	215	89	25	15	31	235	57	44	49	26	27	0,84
SSANG YONG	38	16	124	337	342	49	13	112	33	519	150	47	162	75	60	194	78	18	49	27	126	35	37	58	41	28	0,80
LEXUS	15	19	72	223	278	4	9	47	12	655	64	12	55	32	24	117	41	8	12	8	213	20	17	23	8	10	1,10
SUZUKI	5	2	97	142	221	34	6	13	14	487	63	11	246	98	46	99	19	5	6	23	139	10	27	8	11	3	1,05
MAZDA	24	6	89	126	220	17	21	85	19	432	97	30	131	73	49	66	24	16	15	5	153	35	16	39	10	22	0,85
MERCEDES-																											
BENZ	23	31	39	156	173	9	44	60	20	574	40	16	84	67	33	146	26	15	13	10	169	15	12	10	4	7	0,99
BMW	21	10	57	124	210	10	16	57	8	628	62	7	101	46	23	112	31	12	3	4	135	19	18	17	8	12	1,03
CITROEN	7	6	86	82	130	27	3	87	14	427	102	56	60	63	32	122	45	4	10	11	66	25	41	44	8	14	0,79
AUDI	18	11	34	124	155	6	15	73	16	631	51	7	39	49	14	90	34	8	8	11	72	17	38	14	11	7	1,01
SUBARU	8	4	25	139	140	15	9	46	15	493	70	16	38	51	29	68	15	9	40	10	111	28	39	25	16	5	0,93
FIAT	13	2	32	74	141	18	9	33	12	383	79	57	124	54	43	49	40	13	52	33	41	73	16	18	43	3	0,74
OPEL	15	21	60	47	136	26	25	27	34	301	146	32	48	92	37	40	32	15	48	16	37	16	29	42	15	1	0,71
LAND ROVER	3	7	34	80	107	8	3	15	5	412	48	16	19	29	10	65	2	5	2	1	47	3	3	4	3	0	1,17
SEAT	7	2	38	30	121	6	12	61	16	278	65	13	14	40	9	13	23	17	9	8	70	9	11	42	8	2	0,93
BOGDAN	13	7	59	76	142	2	2	44	4	19	21	26	22	1	3	4	62	5	79	1	55	24	1	25	52	6	0,89
PORSCHE	2	0	20	74	69	5	7	8	1	244	13	2	13	6	4	53	7	0	1	2	74	3	0	7	3	1	1,28
VOLVO	2	4	3	29	45	4	2	6	6	244	30	0	16	29	8	23	21	8	3	1	37	44	7	3	1	4	1,04
INFINITI	1	1	11	24	75	1	4	11	1	203	20	1	10	11	8	53	2	4	1	1	14	7	2	1	2	2	1,21
LIFAN	8	0	48	30	89	1	4	7	0	24	9	1	81	1	2	1	3	0	2	5	34	9	0	3	3	1	1,21
JEEP	8	2	5	12	30	5	1	21	0	109	17	1	17	14	2	27	4	2	1	1	9	1	2	1	6	0	1,04
UAZ	7	4	13	43	19	6	11	11	7	17	6	6	13	14	6	13	19	4	10	7	20	7	6	6	12	6	0,48
DAIHATSU	0	0	1	13	19	2	1	4	2	90	11	0	8	2	1	30	1	2	3	0	12	0	2	1	2	1	1,22
SAMAND	3	1	31	6	16	0	0	4	0	7	0	2	2	1	0	2	0	0	1	0	99	1	1	9	1	0	1,35
CHANGHE	1		11	92	14	0	0	6	1	3	2	6	3	4	2	1	2	1	7	1	3	5	1	5	0	6	1,08
GREAT WALL	1	0	13	8	38	1	1	7	0	19	7	0	17	8	2	6	2	2	0	0	19	7	0	0	4	0	1,00
MINI	2	1	1	14	9	0	1	5	0	45	3	1	6	3	1	24	0	0	1	1	8	1	2	1	0	1	1,16

Продовження табл. 1

<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
BYD	1	0	5	7	13	0	0	2	1	1	0	2	0	1	1	21	1	0	1	0	5	1	2	0	0	1	1,16	
HAFEI	0	0	0	34	15	0	0	0	0	1	0	2	0	0	1	1	5	0	0	0	0	0	0	2	0	0	1,54	
ACURA	1	0	2	4	9	0	0	3	0	22	3	1	2	1	0	5	1	0	0	0	3	0	0	1	0	0	1,15	
DODGE	0	0	0	3	4	0	1	3	0	15	2	0	7	0	0	6	0	1	1	2	2	0	0	1	0	0	1,14	
ALFA-ROMEO	1	0	0	7	2	0	0	1	0	17	2	0	4	2	1	1	0	2	1	0	3	3	0	0	0	0	1,09	
JAGUAR	2	0	3	2	1	0	0	1	0	25	4	0	0	0	1	2	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1,31	
MG	1	1	0	1	7	2	0	1	0	13	1	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1,24	
BENTLEY	0	0	0	5	3	0	0	0	0	15	2	1	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,55	
GROZ	0	0	3	3	2	1	0	1	1	2	3	0	0	0	0	1	1	1	1	0	5	1	0	2	0	0	0,89	
CADILLAC	0	0	0	1	1	0	0	0	0	11	2	0	0	2	1	1	0	0	0	0	0	2	0	1	0	0	1,31	
LANCIA	0	0	0	1	0	0	0	0	1	3	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	1	2	1	0	1	0	1,31	
ROLLS-ROYCE	0	1	1	0	1	0	0	0	0	6	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,54	
MASERATI	0	0	0	2	1	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1,62	
ASTON MARTIN	0	0	0	0	1	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85	
BRILLIANCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
CHRYSLER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1,77	
SMART	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1,62	
FAW	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
FERRARI	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,77	
SMA	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,77	
BIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
LINCOLN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1,85	
SOUEAST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85	
BUICK	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85	
GMC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
LAMBORGHINI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
LOTUS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
MAYBACH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
MORGAN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
SAAB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
TATA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
В**	1,45	1,37	1,35	1,31	1,32	1,43	1,39	1,35	1,36	1,19	1,34	1,39	1,29	1,26	1,33	1,26	1,40	1,39	1,39	1,38	1,30	1,34	1,39	1,39	1,42	1,39	х	
кількість проданих легковиків у 2012 році																												
ACURA	0	0	0	3	4	0	0	2	1	10	1	0	1	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,31
ALFA-ROMEO	0	0	0	0	7	0	0	4	1	33	2	0	3	0	2	6	0	1	0	0	2	1	0	0	0	0	0	1,33
ASTON MARTIN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1,84
AUDI	32	11	52	189	207	13	21	97	12	1040	95	17	61	78	12	153	61	14	11	15	153	11	38	32	9	11	1,04	
BENTLEY	0	0	0	4	9	0	0	0	0	21	2	0	2	0	0	2	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1,40
BMW	24	19	52	165	260	19	16	77	14	790	75	18	132	71	33	197	43	19	12	5	176	13	44	20	9	12	1,02	
CADILLAC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,77	
CHEVROLET	188	54	372	757	1133	119	83	370	79	1809	645	149	437	299	155	293	280	77	212	65	598	126	102	215	144	48	0,77	
CHRYSLER	1	0	2	1	1	0	0	0	0	5	2	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1,15
CITROEN	47	11	115	201	230	67	37	223	83	982	170	82	242	189	69	225	140	55	14	57	219	70	49	77	20	27	0,76	
DAEWOO	95	15	160	544	313	75	60	63	14	1023	219	71	390	105	99	183	138	7	56	46	194	53	45	99	69	9	0,84	

Продовження табл. 1

I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
DAIHATSU	1	0	2	13	17	1	0	1	1	63	5	1	34	2	1	15	2	1	2	1	10	1	0	1	0	0	1,28
DODGE	0	0	0	2	3	0	0	3	0	17	1	0	3	1	1	2	2	0	0	0	2	0	2	0	0	0	1,15
FERRARI	0	0	0	2	2	0	0	0	0	10	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,69
FIAT	82	14	103	501	503	55	19	139	28	1246	233	99	180	132	103	95	170	55	105	95	217	117	63	113	81	31	0,80
FISKER	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
FORD	247	21	333	911	1207	218	155	276	124	2911	501	80	453	317	179	337	332	94	135	212	615	307	184	253	137	65	0,78
GMC	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1,62
HONDA	58	20	123	263	416	31	44	112	63	851	108	18	237	125	72	253	75	34	25	31	268	49	36	39	14	50	0,88
HYUNDAI	387	164	821	1760	3074	209	314	752	168	4391	1014	253	752	443	320	1369	718	244	346	178	1726	354	352	353	285	101	0,82
INFINITI	3	2	7	30	80	4	2	13	4	224	34	7	13	7	5	51	7	3	4	2	22	8	1	3	3	1	1,17
ISUZU	8	0	2	0	0	0	0	0	0	1	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,69
IVECO	0	0	0	0	2	0	0	0	0	5	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,69
JAGUAR	0	0	1	14	3	1	1	4	1	63	4	0	2	2	1	4	0	0	0	0	3	3	0	2	0	1	1,25
JEEP	7	2	5	17	31	0	3	19	2	192	20	5	15	20	3	32	6	4	1	3	14	1	1	2	2	0	1,09
KIA	354	108	502	1200	2081	184	148	726	130	3155	999	155	806	486	350	696	450	160	262	75	1017	262	220	300	217	57	0,80
LAMBORGHINI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
LANCIA	0	1	0	17	10	2	2	9	0	56	8	3	7	7	1	8	0	0	2	4	6	5	0	3	0	3	0,97
LAND ROVER	10	8	24	98	131	5	6	18	5	556	55	9	41	35	12	105	15	8	3	5	90	10	7	18	7	8	1,14
LEXUS	13	10	48	196	213	7	1	26	7	556	72	15	38	25	14	88	30	7	8	7	176	4	6	18	8	6	1,17
LINCOLN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
MASERATI	0	0	0	3	0	0	0	1	0	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,69
MAZDA	24	4	53	103	136	6	21	54	11	494	51	17	106	64	40	66	19	14	12	8	151	34	30	38	10	15	0,88
MERCEDES-BENZ	36	39	56	232	263	14	68	83	34	939	94	21	107	120	48	216	56	33	15	9	269	27	31	19	10	27	0,96
MG	0	0	21	57	67	1	0	22	0	94	22	2	19	0	15	17	11	0	1	0	35	2	0	1	1	1	1,13
MINI	0	0	3	12	11	0	0	2	0	62	4	0	7	1	0	14	2	0	0	0	6	0	0	0	0	1	1,33
MINISUBISHI	104	35	106	468	567	28	71	179	55	1197	183	155	256	154	139	224	130	50	45	60	341	91	69	106	52	80	0,77
NISSAN	245	49	644	1021	1295	134	115	433	141	2538	381	170	721	410	179	662	374	83	235	100	861	147	277	144	131	59	0,80
OPEL	41	28	86	95	225	41	34	62	30	650	247	34	89	142	82	75	50	42	81	19	99	35	42	49	33	10	0,74
PEUGEOT	37	36	76	369	259	46	64	192	34	1270	177	22	239	215	77	230	74	110	85	64	344	94	67	24	16	41	0,85
PORSCHE	1	6	13	119	92	2	3	24	3	292	18	4	7	9	7	70	13	3	2	1	91	6	1	7	4	0	1,28
RENAULT	315	121	643	1121	1285	154	168	495	178	2851	698	382	671	635	236	506	464	207	259	154	1067	162	334	378	269	121	0,68
ROLLS-ROYCE	0	0	1	0	3	0	0	0	0	5	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,62
SEAT	2	2	2	8	28	3	4	17	9	131	21	2	3	9	0	1	3	6	1	0	28	1	9	15	1	0	1,11
SKODA	255	94	299	1113	1712	169	276	390	154	4037	649	238	429	405	230	384	336	77	201	104	785	120	205	239	118	46	0,89
SSANG YONG	40	17	118	253	330	59	22	102	28	591	135	48	220	76	30	204	82	26	51	12	129	45	41	46	41	19	0,82
SUBARU	13	1	11	98	79	6	2	32	12	400	61	9	25	31	19	48	15	7	23	9	55	15	34	27	4	4	0,96
SUZUKI	8	1	66	128	189	13	0	20	20	417	86	4	176	72	34	100	15	2	9	13	124	6	7	16	10	2	1,07
TATA	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
TOYOTA	310	150	332	1321	1330	188	138	506	186	4042	546	234	584	393	195	835	436	130	182	143	1047	212	208	205	181	102	0,83
VOLKSWAGEN	431	74	456	1089	1393	163	259	582	273	5398	752	213	577	492	311	666	524	117	232	238	1167	242	291	303	188	238	0,79
VOLVO	4	2	3	71	77	8	3	9	6	386	50	5	8	35	16	42	32	21	6	9	62	54	7	7	10	3	1,05
∅**	1,29	1,24	1,22	1,17	1,20	1,26	1,28	1,21	1,25	1,08	1,18	1,29	1,17	1,15	1,19	1,11	1,26	1,22	1,31	1,29	1,16	1,22	1,23	1,26	1,34	1,25	∅

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28		
кількість проданих легковиків у 2013 році																													
ACURA	0	0	0	1	5	2	0	0	2	10	2	0	0	2	0	2	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1,13	
ALFA-ROMEO	0	0	2	4	13	1	0	0	0	37	1	0	3	1	1	4	2	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1,31	
ASTON MARTIN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
AUDI	21	11	56	151	172	12	38	99	19	1037	64	11	71	93	19	134	45	7	22	12	208	13	42	21	11	5	5	1,04	
BENTLEY	0	0	0	5	4	0	1	1	0	26	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1,44	
BMW	24	21	38	142	184	10	11	59	14	725	52	13	100	45	22	193	47	21	9	3	146	9	20	13	11	7	7	1,08	
BOGDAN	47	13	170	600	187	35	18	83	20	1686	51	122	42	8	51	14	137	10	103	16	158	49	29	82	71	12	12	1,08	
BRILLIANCE	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
BYD	1	1	173	237	539	1	1	44	11	128	18	37	74	4	4	25	42	3	19	135	1	6	15	20	1	1	1	1,19	
CADILLAC	0	0	1	0	7	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1,69	
CHEVY	17	16	120	126	271	40	32	53	6	250	135	41	135	53	54	82	47	10	66	9	163	40	23	58	42	6	6	0,74	
CHEVROLET	99	26	257	311	588	58	52	166	46	1061	406	98	208	196	70	158	124	40	148	37	337	81	59	133	68	28	28	0,77	
CHRYSLER	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1,54	
CITROEN	108	14	161	173	307	86	42	254	76	896	145	69	292	159	58	211	105	76	21	42	260	50	42	71	13	41	41	0,75	
DAEWOO	60	9	143	524	200	43	25	68	9	548	125	97	291	41	78	129	132	8	66	57	143	33	47	65	50	8	8	0,80	
DAIHATSU	1	0	2	3	2	0	0	0	0	30	3	0	6	1	1	2	1	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1,22
DODGE	0	0	2	8	2	0	0	0	0	14	1	0	0	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	2	1,42	
FAW	0	0	24	0	58	0	0	18	0	8	5	14	116	0	8	2	19	0	12	0	0	16	0	11	0	0	0	1,17	
FERRARI	0	0	0	2	2	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,69	
FIAT	22	7	26	287	153	26	9	34	6	475	62	62	83	31	46	54	45	11	45	25	60	66	7	36	29	11	11	0,85	
FISKER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
FORD	221	25	353	898	1288	194	158	263	113	1959	475	133	507	317	317	382	296	85	140	98	554	226	217	208	121	29	29	0,73	
GEELY	417	95	1020	1573	2729	253	125	819	151	2259	504	377	890	208	254	356	632	94	316	86	848	230	143	317	279	109	109	0,81	
GMC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
GREAT WALL	19	11	79	53	266	20	2	61	6	342	56	23	62	16	34	26	24	7	27	10	103	20	2	3	37	5	5	0,94	
GUANSHENG	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85	
HONDA	70	16	122	274	366	41	41	91	34	810	90	41	228	118	59	252	86	20	22	32	298	40	44	39	18	56	56	0,89	
HYUNDAI	309	112	782	1562	2343	203	279	555	160	3158	776	250	605	362	387	1137	483	197	272	95	1424	305	280	262	227	85	85	0,81	
INFINITI	4	1	5	27	68	3	2	11	7	247	20	5	10	5	1	64	7	2	1	2	13	6	6	1	5	5	5	1,23	
JAC	0	0	22	1	3	0	1	0	0	55	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	5	0	0	0	0	1,47	
JAGUAR	0	0	0	11	12	0	1	3	0	57	10	0	0	1	1	5	2	0	0	0	4	3	0	0	2	0	0	1,31	
JEEP	3	1	6	12	30	3	3	13	2	171	15	4	10	17	4	33	2	2	2	0	19	0	5	5	5	2	2	1,08	
KIA	284	108	479	855	1758	136	136	526	68	2463	853	154	577	465	340	531	306	96	257	76	817	165	231	257	156	66	66	0,76	
LAMBORGHINI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
LANCIA	0	0	1	3	10	2	0	5	0	34	3	3	12	4	2	6	0	1	0	4	7	5	2	0	0	1	1	0,92	
LAND ROVER	7	11	25	118	158	13	15	19	4	819	86	7	55	43	15	134	20	3	4	16	88	6	6	21	7	4	4	1,19	
LEXUS	20	10	38	137	149	8	5	19	6	545	53	16	23	31	14	100	16	4	3	1	191	6	8	18	4	6	6	1,18	
LIFAN	3	5	37	137	70	4	5	23	1	107	15	10	15	3	3	14	6	3	5	2	17	7	0	7	4	0	0	1,10	
LINCOLN	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85	
MASERATI	0	0	0	1	2	0	0	0	0	9	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,69	
MAYBACH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
MAZDA	40	6	94	155	320	27	26	110	20	733	100	18	195	96	64	117	34	28	34	6	233	35	28	64	19	18	18	0,88	
MERCEDES-BENZ	34	38	64	267	301	17	46	76	32	983	77	24	112	147	46	268	66	33	26	11	320	23	28	24	8	17	17	1,02	

Продовження табл. 1

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
MG		17	1	77	136	140	1	8	62	9	201	39	21	33	8	26	48	19	0	0	4	33	20	2	3	3	1	1,00	
MINI		2	0	0	12	12	0	1	4	2	56	3	1	2	3	0	34	2	1	0	1	8	1	1	1	1	1	1,25	
MITSUBISHI		114	40	125	448	429	50	105	130	58	1228	249	154	226	158	172	221	146	80	62	54	321	93	74	85	61	100	0,71	
NISSAN		272	104	620	866	1023	143	101	277	113	2417	373	140	658	366	170	576	413	145	131	86	1043	188	298	194	118	77	0,78	
OPEL		39	30	90	90	210	26	23	46	27	473	161	29	81	155	36	57	45	24	61	8	83	31	42	47	22	5	0,77	
PEUGEOT		50	44	110	462	441	52	17	221	71	1132	115	40	249	271	74	266	80	79	80	44	351	86	76	24	12	37	0,90	
PORSCHE		8	3	17	108	67	0	3	25	1	281	20	5	10	9	7	77	16	1	3	3	91	5	1	13	3	3	7,22	
RENAULT		244	106	577	961	950	165	161	428	162	2012	505	292	520	359	164	457	346	157	154	127	890	128	293	205	181	113	0,68	
ROLLS-ROYCE		0	1	0	1	1	0	0	0	0	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,62	
SAAB		0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85	
SAIPA		0	0	37	4	16	0	0	16	0	16	3	4	0	0	1	0	13	0	0	0	53	1	—	4	3	3	7,26	
SAMAND		0	0	22	1	1	1	0	0	0	6	1	0	1	0	0	0	8	0	1	0	40	0	1	2	0	0	1,48	
SEAT		4	1	13	28	20	2	5	17	9	325	12	0	11	10	2	4	1	6	1	0	53	7	9	2	5	1	1,25	
SKODA		245	98	278	999	1478	182	259	289	157	3462	622	191	427	351	168	283	304	113	152	101	856	96	172	159	128	27	0,89	
SMART		0	0	0	1	1	0	0	2	2	46	1	0	2	0	1	2	1	0	0	0	3	0	0	0	0	0	1,43	
SSANG YONG		60	12	143	257	417	72	17	94	37	911	154	40	184	81	41	232	61	22	55	10	125	45	49	60	38	20	0,88	
SUBARU		11	5	12	164	118	10	2	26	15	662	87	8	34	57	9	74	18	9	29	11	101	22	39	26	4	1	1,09	
SUZUKI		8	2	65	173	161	23	4	29	20	526	86	3	203	89	29	89	16	5	7	12	177	8	26	26	10	6	1,05	
TATA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1,77	
TOYOTA		280	171	427	1163	1271	180	173	548	214	4048	520	254	561	364	180	815	433	166	229	152	1104	236	284	165	187	150	0,79	
UAZ		1	0	8	12	14	2	0	2	1	15	0	1	4	4	1	1	3	2	6	0	7	0	1	0	3	0	0,98	
VAZ (LADA)		353	65	657	474	1373	215	151	375	125	486	362	384	210	86	165	303	375	97	314	62	641	150	276	208	273	65	0,56	
VOLKSWAGEN		284	47	324	773	954	127	184	385	190	4033	532	142	364	354	316	504	337	87	132	134	810	183	227	196	84	226	0,81	
VOLVO		5	7	8	65	59	10	4	11	13	361	53	5	8	45	20	46	29	21	8	5	57	63	7	9	3	1	1,01	
ZAZ		488	155	1315	1588	2196	453	200	981	156	2013	1019	453	572	517	439	458	823	158	671	189	1370	355	398	593	399	119	0,64	
∅**		1,31	1,27	1,21	1,15	1,18	1,27	1,30	1,23	1,25	1,07	1,20	1,27	1,17	1,20	1,22	1,13	1,26	1,29	1,27	1,28	1,16	1,21	1,28	1,24	1,31	1,32	∅	
кількість проданих легкових у 2014 році																													
ACURA		1	0	0	3	3	1	0	0	1	31	7	0	0	3	0	1	2	1	1	1	0	7	1	1	1	0	1	1,17
ALFA-ROMEO		1	1	0	5	0	1	0	0	0	6	2	0	1	1	1	6	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1,10	
ASTON		0	0	0	0	1	0	0	0	0	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,77	
MARTIN		20	8	21	98	84	15	19	55	11	642	72	16	13	76	13	118	42	12	10	9	132	10	39	13	4	4	1,03	
AUDI		0	0	0	2	2	0	0	1	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,62	
BENTLEY		0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85	
BIO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,01	
BMW		14	9	14	98	62	13	15	50	6	445	51	7	20	73	15	147	28	16	5	9	102	17	15	10	11	11	1,01	
BOGDAN		67	8	79	439	121	39	29	77	52	67	51	73	10	6	27	29	81	14	89	10	98	27	40	55	54	8	0,67	
BUICK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,85	
BYD		0	0	40	194	130	1	1	34	7	29	10	16	11	6	12	9	29	7	23	1	66	4	4	19	11	0	1,03	
CADILLAC		0	0	0	1	1	0	0	0	0	3	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,54	
CHEV		13	13	69	98	107	31	22	26	6	120	85	30	7	51	22	53	28	5	66	5	107	40	25	45	33	1	0,68	
CHEVROLET		34	8	33	126	110	28	26	58	17	334	115	28	17	83	15	68	40	18	55	15	100	27	23	59	31	13	0,73	
CITROEN		61	8	28	164	88	45	31	116	41	339	100	35	47	88	44	87	56	39	39	22	115	24	36	32	19	14	0,66	
DAEWOO		50	12	73	209	212	43	38	74	25	291	112	67	81	47	79	80	124	17	66	44	148	28	48	94	44	14	0,58	
DODGE		0	0	0	2	2	0	0	1	0	3	0	0	0	0	0	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,54	
ELECTRON		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	
FAW		1	2	6	8	18	0	0	5	0	5	2	18	24	1	6	5	23	2	1	0	3	9	2	8	0	0	0,92	
FERRARI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92	

Продовження табл. 1

<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
FIAT	44	14	26	202	98	35	13	44	6	443	95	51	21	83	50	50	74	23	32	28	101	65	19	50	30	6	0,75
FISKER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
FORD	125	19	89	410	351	118	89	118	71	1058	288	81	88	219	163	226	153	60	78	49	288	112	123	141	77	53	0,68
GAZ	22	8	33	77	138	13	3	30	9	124	45	45	6	23	5	28	37	10	35	2	53	18	9	15	14	3	0,77
GEELY	227	64	506	1172	1195	233	95	499	108	868	418	242	281	193	157	256	459	78	207	75	601	154	112	309	227	77	0,68
GMC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1,92
GREAT WALL	15	15	35	99	104	13	6	22	10	86	43	25	4	14	17	23	24	6	22	7	73	23	10	16	39	10	0,72
HONDA	39	14	39	152	91	22	26	40	14	309	75	21	37	48	40	89	37	23	8	18	125	17	11	30	9	21	0,78
HYUNDAI	109	56	147	493	473	58	116	176	65	1029	288	94	79	128	162	575	193	89	77	38	518	148	126	98	98	35	0,77
INFINITI	3	1	2	25	21	3	0	10	3	167	17	5	0	7	3	45	3	2	4	1	32	5	2	3	4	1	1,20
ISUZU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11	9	1	0	3	0	5	1	0	0	0	0	0	0	4	0	0	1,50
IVECO	0	1	0	1	0	0	0	0	0	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,54
JAC	2	3	61	193	42	3	1	28	5	49	16	24	1	1	3	1	11	1	7	1	41	12	4	7	5	1	1,14
JAGUAR	1	0	0	3	1	1	2	1	1	20	6	2	0	0	0	5	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	1,22
JEEP	2	0	0	5	9	2	1	1	1	70	12	3	2	6	0	16	3	3	1	4	8	6	3	3	1	0	1,03
KIA	135	53	85	252	352	44	55	189	44	668	252	34	58	195	124	189	127	55	88	37	220	80	81	87	53	23	0,68
LAMBORGHINI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
LANCIA	0	0	1	1	3	0	0	0	0	8	1	0	0	3	0	2	0	0	0	1	1	2	1	0	0	0	1,15
LAND ROVER	10	5	13	61	57	10	12	5	6	481	61	9	11	23	20	65	16	8	4	7	61	6	5	7	1	4	1,16
LEXUS	14	5	7	90	33	8	7	19	7	342	35	7	3	22	5	53	16	1	4	4	107	6	4	14	4	5	1,14
LIFAN	7	6	38	26	51	5	7	14	4	25	18	14	2	2	4	12	4	4	6	6	8	3	1	21	6	1	0,79
LINCOLN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,85
MASERATI	1	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,62
MAZDA	52	13	51	169	153	34	57	93	30	616	121	23	48	101	66	105	47	33	22	5	212	77	32	67	11	23	0,77
MERCEDES-BENZ	27	21	24	146	105	10	41	41	31	625	75	12	30	79	15	155	36	13	21	5	181	11	17	18	7	16	1,01
MG	9	2	27	94	68	5	5	27	6	106	41	10	16	15	11	21	36	2	2	2	20	10	2	2	2	0	0,94
MINI	1	1	0	5	4	0	1	1	2	21	2	0	1	3	0	25	3	1	1	0	5	0	1	0	0	0	1,15
NISSAN	60	38	34	152	99	25	49	73	33	484	97	69	36	65	93	158	76	37	24	29	172	38	32	29	26	55	0,67
OPEL	136	46	153	370	277	85	45	78	72	1000	226	73	112	184	73	311	172	53	54	66	449	99	160	140	43	37	0,71
PEUGEOT	7	8	10	26	29	5	7	10	5	84	35	5	4	35	0	19	6	5	14	2	9	4	9	10	5	4	0,82
PORSCHE	0	0	3	78	13	1	4	14	2	120	28	5	8	6	6	34	8	0	0	2	32	1	1	3	2	0	1,19
RENAULT	165	93	203	510	341	144	102	241	109	985	316	177	95	248	111	275	202	116	89	108	395	86	192	148	127	93	0,55
ROLLS-ROYCE	0	0	0	1	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,77
RUTA	1	0	3	7	17	8	1	4	0	34	22	1	0	0	0	11	19	0	15	0	1	0	0	0	5	0	1,17
SAIPA	2	0	1	3	2	0	0	4	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	22	0	0	1	1	0	1,27
SAMAND	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	10	0	0	1	1	0	1,69
SEAT	5	1	6	20	12	2	5	13	7	116	27	1	3	29	8	8	4	7	2	1	27	7	8	1	3	1	0,97
SKODA	116	57	87	494	436	85	126	154	69	1588	318	104	54	163	56	163	174	64	94	66	441	41	107	66	63	27	0,87
SMART	0	0	0	1	2	0	0	0	0	12	2	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,54
SSANG YONG	34	4	68	144	189	40	17	51	36	294	85	20	39	54	25	132	37	12	40	7	58	25	14	26	26	12	0,76
SUBARU	13	2	14	148	68	5	2	14	8	416	67	13	5	39	7	70	16	6	21	4	111	17	29	24	12	3	1,09
SUZUKI	11	2	31	126	61	15	5	25	17	346	68	14	41	83	28	110	17	12	10	17	146	24	28	36	9	3	0,92
TESLA	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,62
TOYOTA	276	133	219	837	545	181	153	309	189	2526	452	204	131	335	200	590	306	189	159	126	753	196	201	173	152	126	0,72
UAZ	14	0	15	11	15	5	3	2	1	27	10	5	3	2	4	6	12	4	9	0	8	0	11	1	7	2	0,72
VAZ (LADA)	133	23	153	132	272	75	79	115	28	175	85	124	10	29	46	109	120	36	114	22	219	49	103	73	104	17	0,53
VOLKSWAGEN	120	69	97	402	287	112	126	163	98	1987	344	122	66	220	150	310	156	115	65	88	323	140	198	102	67	115	0,75
VOLVO	2	7	3	19	19	8	1	1	3	141	23	1	0	21	9	13	14	7	4	1	21	17	1	7	1	1	0,98
ZAZ	229	90	381	732	655	232	95	438	108	826	547	224	99	242	182	236	373	96	286	105	617	143	191	374	194	67	0,58
∑**	1,22	1,22	1,15	1,05	1,10	1,20	1,23	1,16	1,21	1,10	1,07	1,17	1,21	1,14	1,21	1,10	1,16	1,22	1,18	1,27	1,08	1,15	1,24	1,19	1,24	1,27	∑

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
кількість проданих легковиків у 2015 році																												
ACURA	1	0	1	4	2	1	2	7	0	48	9	1	н/д	3	2	7	6	1	0	0	2	13	2	2	5	0	0	1,04
ALFA-ROMEO	0	0	0	2	0	0	0	0	0	1	1	0	н/д	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1,42
AUDI	17	8	5	48	18	10	8	48	7	359	43	5	н/д	49	12	91	25	12	15	9	49	5	24	16	4	9	0,97	
BENTLEY	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	1	0	н/д	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,68
BIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	н/д	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
BMW	33	15	7	143	34	14	13	73	18	648	69	10	н/д	110	34	188	32	20	12	12	180	45	29	17	8	9	1,03	
BOGDAN	1	0	2	1	3	1	1	1	0	2	3	3	н/д	1	0	0	2	0	5	0	3	1	3	1	1	0	0	0,75
BYD	1	0	3	40	21	3	1	21	3	34	8	12	н/д	3	12	6	24	3	20	0	30	12	6	13	5	0	0	0,82
CADILLAC	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	н/д	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,76
CHEVY	19	9	17	47	14	21	18	33	7	73	63	27	н/д	31	16	57	35	6	36	8	79	16	18	29	19	3	0,58	
CHEVROLET	39	9	24	78	47	35	22	67	26	232	80	43	н/д	90	34	99	60	23	95	15	102	33	24	55	38	13	0,59	
CITROEN	27	5	3	43	13	14	13	47	10	223	25	11	н/д	41	18	49	15	17	9	3	49	6	10	14	13	8	0,84	
DAEWOO	13	2	8	52	15	9	14	15	2	127	26	9	н/д	5	11	15	14	8	20	12	38	7	16	17	13	3	0,72	
DATSUN	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	н/д	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1,68
DODGE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	н/д	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	1,68
FAW	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	н/д	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1,76
FERRARI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	н/д	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
FIAT	8	3	3	29	12	13	2	19	1	116	21	10	н/д	33	17	24	8	9	2	2	20	18	4	7	4	6	0,80	
FORD	83	19	21	235	89	54	45	38	36	832	180	31	н/д	116	113	149	72	29	43	22	153	79	65	50	31	17	0,81	
GEELY	60	21	38	195	91	45	25	119	15	188	88	68	н/д	49	36	50	113	18	42	15	116	65	23	72	41	26	0,58	
GMC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	н/д	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
GREAT WALL	4	5	1	36	25	3	7	19	3	22	13	12	н/д	7	8	14	11	4	5	2	25	10	3	14	9	1	0	0,65
HONDA	30	2	5	48	13	3	10	8	5	109	16	5	н/д	22	12	44	18	7	3	2	34	8	2	6	4	3	0,90	
HYUNDAI	57	45	35	192	84	42	42	78	39	694	178	53	н/д	75	67	367	64	33	51	20	213	100	42	62	55	10	0,82	
INFINITI	4	1	1	10	4	2	5	2	0	88	21	4	н/д	3	3	29	5	0	2	3	21	2	1	1	1	0	0	1,19
ISUZU	0	38	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	н/д	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
JAC	2	2	8	27	12	0	0	18	8	35	13	6	н/д	3	2	6	6	6	9	6	11	7	3	5	2	1	0	0,70
JAGUAR	0	0	0	2	0	0	0	0	1	27	7	1	н/д	1	0	1	0	1	0	0	4	0	1	0	0	1	0	1,38
JEEP	0	4	0	1	2	0	2	1	0	36	6	2	н/д	4	2	15	0	1	1	1	2	2	0	3	2	3	1,04	
KIA	89	30	18	133	54	25	42	104	24	472	129	28	н/д	137	90	141	62	44	46	30	127	88	45	71	33	18	0,65	
LANCIA	0	0	0	1	0	0	0	0	0	5	1	0	н/д	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,68
LAND ROVER	4	10	1	32	15	7	6	10	6	290	55	10	н/д	13	5	48	9	13	2	0	39	7	4	5	6	3	1,15	
LEXUS	6	4	6	54	4	1	1	4	5	188	36	8	н/д	33	8	30	10	6	3	2	44	5	0	3	6	5	1,15	
LIFAN	1	0	3	1	1	1	0	0	1	0	0	0	н/д	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	1,52
MASERATI	1	0	0	0	0	0	0	0	0	10	2	0	н/д	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,68
MAZDA	51	15	12	188	76	31	50	82	33	603	114	12	н/д	118	66	164	53	21	24	12	241	89	37	61	29	33	0,81	
MERCEDES-BENZ	23	27	8	73	25	23	21	33	11	415	53	22	н/д	72	11	118	27	14	17	7	117	11	15	13	6	11	0,97	
MG	1	0	0	2	2	3	2	3	0	11	5	2	н/д	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0,94
MINI	0	0	0	4	2	0	1	1	1	30	2	1	н/д	4	0	25	3	0	1	0	7	0	0	2	0	0	0	1,27
MITSUBISHI	23	8	8	50	17	9	18	34	6	184	28	42	н/д	29	45	63	19	13	9	11	82	24	9	17	16	14	0,73	
MORATTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	н/д	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,92
NISSAN	97	20	16	205	56	42	17	110	37	672	150	39	н/д	133	55	290	68	36	20	37	249	78	85	67	39	23	0,81	
OPEL	1	6	0	6	1	3	5	3	4	65	14	3	н/д	17	0	13	5	2	4	1	8	3	6	6	3	1	0	0,90

Продовження табл. 1

<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
PEUGEOT	12	8	3	63	29	17	2	37	19	380	33	9	н/д	71	15	52	22	16	3	12	71	19	12	4	7	4	<i>0,99</i>
POLARIS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	н/д	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<i>1,92</i>
PORSCHE	1	1	3	21	8	2	3	12	1	80	25	2	н/д	12	4	28	3	0	0	2	23	2	0	2	0	1	<i>1,14</i>
RENAULT	141	49	53	236	88	66	59	186	109	1349	231	84	н/д	217	82	272	112	71	53	69	272	65	117	93	57	62	<i>0,76</i>
ROLLS-ROYCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	н/д	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<i>1,84</i>
SAIPA	2	4	0	12	0	0	0	2	1	8	1	7	н/д	0	0	0	5	4	6	1	3	0	1	1	5	2	<i>0,94</i>
SAMAND	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	н/д	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	<i>1,92</i>
SEAT	0	0	1	12	3	1	2	6	3	75	17	1	н/д	4	4	8	0	3	3	1	11	1	2	1	0	3	<i>1,12</i>
SKODA	28	23	12	142	87	22	39	35	29	1111	79	41	н/д	57	25	78	47	21	28	11	116	17	26	33	12	3	<i>1,05</i>
SMART	0	0	0	1	0	0	0	1	0	9	1	0	н/д	0	0	4	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	<i>1,44</i>
SSANGYONG	13	5	3	48	21	15	8	20	6	103	24	10	н/д	14	13	56	17	4	13	2	9	20	7	16	15	4	<i>0,69</i>
SUBARU	14	1	2	53	14	6	1	12	1	187	23	4	н/д	20	6	48	4	1	10	6	31	19	8	6	0	3	<i>1,03</i>
SUZUKI	9	3	11	113	24	15	4	12	25	340	50	16	н/д	100	35	138	29	9	9	24	124	29	29	43	6	4	<i>0,96</i>
TESLA	1	1	0	3	0	0	1	0	2	8	0	1	н/д	3	1	4	0	0	0	0	6	0	0	1	0	0	<i>1,15</i>
TOYOTA	130	58	31	332	89	70	59	148	53	1532	204	114	н/д	225	131	398	124	61	76	48	533	120	74	73	55	51	<i>0,87</i>
UAZ	0	0	0	1	1	1	1	0	5	0	4	0	н/д	1	1	1	2	2	3	1	3	0	0	0	3	1	<i>0,86</i>
VAZ (LADA)	52	7	30	57	33	33	27	54	10	78	79	57	н/д	15	26	36	78	23	77	8	81	18	33	52	41	11	<i>0,51</i>
VOLKSWAGEN	45	21	11	145	48	26	34	66	22	843	113	44	н/д	96	54	117	51	27	46	48	110	65	53	33	9	53	<i>0,83</i>
VOLVO	1	0	0	29	3	0	1	5	6	178	35	1	н/д	10	6	16	18	7	2	1	19	29	1	7	2	1	<i>1,15</i>
ZAZ	80	47	44	213	77	56	51	188	26	444	220	112	н/д	135	102	110	120	73	124	41	257	52	84	129	84	24	<i>0,55</i>
ZOTYE	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	н/д	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<i>1,68</i>
<i>U**</i>	<i>1,21</i>	<i>1,17</i>	<i>1,17</i>	<i>1,05</i>	<i>1,09</i>	<i>1,17</i>	<i>1,19</i>	<i>1,14</i>	<i>1,18</i>	<i>1,12</i>	<i>1,08</i>	<i>1,17</i>	<i>н/д</i>	<i>1,17</i>	<i>1,18</i>	<i>1,11</i>	<i>1,11</i>	<i>1,11</i>	<i>1,19</i>	<i>1,20</i>	<i>1,13</i>	<i>1,16</i>	<i>1,22</i>	<i>1,16</i>	<i>1,18</i>	<i>1,22</i>	<i>x</i>

Таблиця 2

Динаміка коефіцієнтів варіації міжрегіональної диференціації розвитку ринку продажу легкових автомобілів в Україні в період 2010-2015 рр.
[складено автором]

Роки	регіони України																											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
2010	1,47	1,41	1,37	1,34	1,35	1,47	1,40	1,41	1,42	1,24	1,37	1,43	1,36	1,30	1,38	1,29	1,44	1,43	1,46	1,42	1,33	1,39	1,45	1,43	1,48	1,48	1,47	
2011	1,45	1,37	1,35	1,31	1,32	1,43	1,39	1,35	1,36	1,19	1,34	1,39	1,29	1,26	1,33	1,26	1,40	1,39	1,39	1,38	1,30	1,34	1,39	1,39	1,42	1,39	1,42	
2011/10	-0,02	-0,04	-0,02	-0,03	-0,03	-0,04	-0,01	-0,06	-0,06	-0,05	-0,03	-0,04	-0,07	-0,04	-0,05	-0,03	-0,04	-0,04	-0,07	-0,04	-0,03	-0,05	-0,06	-0,04	-0,06	-0,06	-0,08	
2012	1,29	1,24	1,22	1,17	1,20	1,26	1,28	1,21	1,25	1,08	1,18	1,29	1,17	1,15	1,19	1,11	1,26	1,22	1,31	1,29	1,16	1,22	1,23	1,26	1,34	1,25		
2012/11	-0,16	-0,13	-0,13	-0,14	-0,12	-0,17	-0,11	-0,14	-0,11	-0,11	-0,16	-0,10	-0,12	-0,11	-0,14	-0,15	-0,14	-0,17	-0,08	-0,09	-0,14	-0,12	-0,16	-0,13	-0,08	-0,14		
2013	1,31	1,27	1,21	1,15	1,18	1,27	1,30	1,23	1,25	1,07	1,20	1,27	1,17	1,20	1,22	1,13	1,26	1,29	1,27	1,28	1,16	1,21	1,28	1,24	1,31	1,32		
2013/12	0,02	0,03	-0,01	-0,02	-0,02	0,01	0,02	0,02	0,00	-0,01	0,02	-0,02	0,00	0,05	0,03	0,02	0,00	0,07	-0,04	-0,04	0,00	-0,01	0,05	-0,02	-0,03	0,07		
2014	1,22	1,22	1,15	1,05	1,10	1,20	1,23	1,16	1,21	1,10	1,07	1,17	1,21	1,14	1,21	1,10	1,16	1,22	1,18	1,27	1,08	1,15	1,24	1,19	1,24	1,27		
2014/13	-0,09	-0,05	-0,06	-0,10	-0,08	-0,07	-0,07	-0,07	-0,04	0,03	-0,13	-0,10	0,04	-0,06	-0,01	-0,03	-0,10	-0,10	-0,07	-0,09	-0,08	-0,06	-0,04	-0,05	-0,07	-0,05		
2015	1,21	1,17	1,17	1,05	1,09	1,17	1,19	1,14	1,18	1,12	1,08	1,17	н/д	1,17	1,18	1,11	1,11	1,11	1,19	1,20	1,13	1,16	1,22	1,16	1,18	1,22		
2015/14	-0,01	-0,05	0,02	0,00	-0,01	-0,03	-0,04	-0,02	-0,03	0,02	0,01	0,00	н/д	0,03	-0,03	0,01	-0,05	-0,11	0,01	-0,07	0,05	0,01	-0,02	-0,03	-0,06	-0,06	-0,05	

У табл. 1 і табл. 2: 1 – Вінницька область, 2 – Волинська область, 3 – Луганська область, 4 – Дніпропетровська область, 5 – Донецька область, 6 – Житомирська область, 7 – Закарпатська область, 8 – Запорізька область, 9 – Івано-Франківська область, 10 – м. Київ, 11 – Київська область, 12 – Кіровоградська область, 13 – АР Крим, 14 – Львівська область, 15 – Миколаївська область, 16 – Одеська область, 17 – Полтавська область, 18 – Рівненська область, 19 – Сумська область, 20 – Тернопільська область, 21 – Харківська область, 22 – Херсонська область, 23 – Хмельницька область, 24 – Черкаська область, 25 – Чернігівська область, 26 – Чернівецька область.

ВИСНОВКИ

Як бачимо з даних табл. 1 і табл. 2, у досліджуваній період для ринку продажу легкових автомобілів в Україні була характерна значна міжрегіональна диференціація розвитку за всіма марками легкових (значення відповідних коефіцієнтів варіації є більшими за 0,25).

При цьому, рівень міжрегіональної диференціації розвитку ринку продажу легкових автомобілів в Україні в період 2010-2015 рр. характеризувався нестабільністю, почергово демонструючи тенденції зростання та зменшення.

Результати дослідження дають змогу зробити висновок про те, що в умовах такої значної та нестабільної міжрегіональної диференціації, доцільною є реалізація регіоналістичного підходу до управління розвитком вітчизняного ринку продажу легкових автомобілів, чим визначаються перспективи подальших досліджень автора.

Список використаних джерел

1. Кривоконь О.Г. Особливості та проблеми функціонування автомобільного ринку в Україні / О.Г. Кривоконь, А.І. Бондаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/15669/1/vesnik_NPI_2011_58_Kryvokon_Osoblyvosti.pdf.
2. Герасимyak Н.В. Особливості маркетингової товарної політики автомобілебудівних підприємств на ринку легкових автомобілів України / Н.В. Герасимyak [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/gerasimyak-nv-osoblivosti-marketingovoyi-tovarnoyi-politiki-avtomobilebudivnih-pidpriemstv-na-rinku-legkovih-avtomobiliv-ukrayini>.
3. Златова І.О. Дослідження споживчих уподобань на ринку нових автомобілів України в умовах кризи / І.О. Златова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 5. – С. 160-166.
4. Окландер М.А. Фактори конкурентоспроможності автомобілебудівних підприємств / М.А. Окландер, І.О. Златова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_05/97.pdf.
5. Коломієць І.Ф. Ринок автомобілів в Україні: особливості функціонування і розвитку / І.Ф. Коломієць, Р.Р. Риф'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ird.gov.ua/sep/sep20131\(99\)/sep20131\(99\)_546_KolomietsIF,RyfyakRR.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20131(99)/sep20131(99)_546_KolomietsIF,RyfyakRR.pdf).
6. Савич О.П. Інтернет-маркетинг на глобальному ринку легкових автомобілів / О.П. Савич // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6. – С. 77-81.
7. Савич О.П. Особливості позиціонування брендів легкових автомобілів у відповідності з життєвим циклом товарів / О.П. Савич // Молодий вчений. – 2015. – № 10. – Ч. 2. – С. 73-76.
8. Шевченко І.Ю. Тенденції та закономірності розвитку ринку продажу автомобілів в Україні / І.Ю. Шевченко // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2014. – № 90. – С. 120-127.
9. Шевченко І.Ю. Зовнішньоекономічні аспекти функціонування вітчизняного ринку продажу автомобілів / І.Ю. Шевченко // Культура народів Причорномор'я. – Симферополь: Межвузовский центр «Крым». – 2014. – № 278. – С. 111-115.
10. Чайченко Ю.В. Огляд автомобільного ринку України та тенденції його розвитку / Ю.В. Чайченко, С.С. Яременко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIV_2013/Economics/6_131535.doc.htm.
11. Янковий О.Г. Маркетингове дослідження ринків збуту автомобілебудівних підприємств України / О.Г. Янковий, О.І. Яшкіна // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 5. – С. 70-75.
12. Статистика – 2010. Статистичні дані Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2010>.
13. Статистика – 2011. Статистичні дані Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2011>.
14. Статистика – 2012. Статистичні дані Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2012>.
15. Статистика – 2013. Статистичні дані Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2013>.
16. Статистика – 2014. Статистичні дані Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2014>.
17. Статистика – 2015. Статистичні дані Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2014-2>.

РОМАНОВА

Тетяна Володимирівна
tands_r@mail.ru

УДК 330.341

ІНТЕГРАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ
ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУTHE INTEGRATION TOOLS IMPLEMENTATION OF STRUCTURAL
POLICY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена дослідженню інструментів у механізмі реалізації структурної політики в контексті інтеграційних перетворень. Визначено групи таких інструментів у системі структурної трансформації. Виділено інтеграційний блок інструментів та розкрито його сутність.

Статья посвящена исследованию инструментов в механизме реализации структурной политики в контексте интеграционных преобразований. Определены группы таких инструментов в системе структурной трансформации. Выделен интеграционный блок инструментов и раскрыта его сущность.

The article is devoted to the tools in the implementation mechanism of structural policy in the context of integration processes. The groups of such instruments in the system of structural transformations had identified. Integration unit tools and analysis its essence had determined.

Ключові слова: структурна політика, інструменти реалізації, інтеграція, економічний розвиток

Ключевые слова: структурная политика, инструменты реализации, интеграция, экономическое развитие

Keywords: structural policy, implementation tools, integration, economic development

ВСТУП

Структурна політика являється складним багатоаспектним економічним явищем, що зумовлює складність та розгалуженість системи її інструментів. Це обумовлено не тільки широким спектром задач, які можливо вирішити використовуючи оптимальну стратегію структурної політики, але й співвідношенням її сутності та завдань інших напрямів економічної політики. Оскільки регулювання структури економіки та перебігу структурних зрушень пов'язано зі впливом на функціонування всіх її елементів у прямому чи непрямому відношенні, можна сказати, що інструментарій структурної політики розширюється в залежності від спектру об'єктів її регулювання. Таким чином, інші напрями економічної політики при реалізації структурного її типу, утворюють агрегаційну систему, яка передбачає синергетичне об'єднання інструментарію цих напрямів, за визначеною схемою, яка застосовується для досягнення цілей стратегії структурної трансформації економіки. Реалізація стратегії структурної політики такого типу, на нашу думку, доцільно розглядати як інтегральну структурну політику, адже вона об'єднує найважливіші напрями та інструменти оптимізації структури національної економіки. Причому метою такої оптимізації являється не тільки формування конкурентоспроможної стійкої системи національного господарства, але й його ефективне включення до системи світового поділу праці.

Серед вітчизняних науковців проблемі формування ефективної структурної політики приділяли увагу такі вчені: О. Амоша, Ю. Бажал, С. Біла, А. Гальчинський, В. Гесць, А. Гриценко, О. Дацій, С. Єрохін, П. Єщенко, О. Крихтін, І. Лукинов, О. Луцків, О. Мельник, О. Мельниченко, В. Онищенко, Л. Федулова, А. Філіпенко, М. Хвесик, С. Чистов, М. Чумаченко, А. Чухно, Л. Шаблиста, Л. Шинкарук, Т. Шинкоренко, М. Якубовський, Л. Яковенко та інші науковці. Разом з тим, чимало аспектів даної тематики є недостатньо розкритими. До них відносяться й питання, пов'язані з розробленням ефективного механізму формування структурної політики та забезпечення його реалізації.

МЕТА РОБОТИ полягає в дослідженні інструментів структурної політики в процесі інтеграції національної економіки до глобального економічного простору.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є система законів та категорій економічної теорії, фундаментальні положення теорії економічного розвитку. При проведенні дослідження використано методи системного аналізу, синтезу, аналізу порівняльних переваг, структурно-логічного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Інструментарій інтегральної структурної політики диференціюється за групами, які відповідають за

регулювання функціонування елементів різних рівнів та організаційних блоків національної економіки. Вважаємо, що система інструментів структурної політики має бути представлена такими їх групами:

- макроекономічна;
- селективна;
- регіональна;
- інноваційно-інвестиційна;
- інституційна;
- інтеграційна група інструментів.

Серед інструментів структурної політики особливо місце займає інтеграційний блок. Це зумовлено необхідністю ефективного включення національної економіки України у світовий поділ праці, що можливо реалізувати у вигляді посилення активності її інтеграційних векторів. Найбільш актуальним та ефективним вектором інтеграційного розвитку для України являється європейська інтеграція, що зумовлено багатьма чинниками ендегенної та екзогенної природи. Інтеграційна група інструментів структурної політики направлена на підвищення адаптаційних та конвергентних можливостей структури національної економіки й системи управління цими процесами відповідно до реалізації та розвитку її інтеграційних напрямів. Інтеграційний блок характеризується двоелементною системою інструментів, яка складається з імплементаційної та регуляторної складової.

Імплементаційний інструментарій реалізовується шляхом впровадження норм та положень міжнародних договорів, заключених Україною з метою включення до глобальних економічних процесів. Для ефективної інтеграції у світовий економічний простір, а також створення необхідного підґрунтя для активізації європейського інтеграційного вектору, використання імплементаційного інструментарію необхідно в напрямі узгодження нормативно-правової бази та методів державного регулювання відповідно до: Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі; Угоди про заснування Світової організації торгівлі СОТ; Генеральної угоди з тарифів і торгівлі; Генеральної угоди про торгівлю послугами СОТ. В Україні реалізація імплементаційної складової інтеграційних інструментів має бути здійснена за такими напрямками: виконання зобов'язань щодо регулювання процесів зниження та фіксації тарифних ставок; державна підтримка сільськогосподарського сектору та сприяння відкритості сільськогосподарського ринку; впровадження відкритості ринку послуг; інформатизація щодо процесів приватизації; дотримання недискримінаційних умов при функціонуванні природних монополій; прозорість регулювання тарифних квот; нівелювання кількісних обмежень для імпорту; запровадження та дотримання антидемпінгових режимів; приведення системи субсидювання та системи державних закупівель згідно положень збереження вільної конкуренції; впровадження технічних регламентів міжнародного зразка; запровадження системи санітарних та фітосанітарних заходів згідно міжнародної стандартизації.

Наступним напрямом реалізації імплементаційної складової інтеграційної групи інструментів в системі структурної політики являється запровадження норм та положень договорів України з Європейським Союзом. Переговорний процес України та Європейського Союзу є досить тривалим, у руслі актуалізації необхідно розглянути найбільш суттєві його прояви. Так, у поточному періоді імплементаційні інструменти використовуються для впровадження норм і положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом від 27.06.2014 року. Основними напрямками застосування даної групи інструментів у цьому контексті являються: запровадження системи координації процесів європейської інтеграції (утворено Урядовий офіс з питань європейської інтеграції при секретаріаті КМУ; створено посади заступників міністрів з європейської інтеграції та посаду прем'єр міністра з питань європейської інтеграції; проведено узгодження системи взаємодії державних виконавчих органів у процесах євроінтеграції); утворення Ради асоціації, створення Парламентського комітету асоціації, створення Комітету асоціації та його відомчої структури [1; 2, с. 417]. За об'єктною структурою економічного спрямування імплементаційний механізм використовується за такими напрямками:

- поглиблення економічного та секторального співробітництва України та ЄС (макроекономічне регулювання, енергетика, транспорт, система управління публічними фінансами, система оподаткування, видобувний та металургійний сектор, корпоративне управління, соціальна політика, участь у проектах ЄС, фінансовий сектор, сфера застосування промислової політики);
- приведення у відповідність законодавства України до норм і положень законодавства ЄС у пріоритетних сферах;
- суттєве скорочення та скасування ввізних мит обсягом у 95% тарифних позицій;
- контроль за додержанням умови щодо обмеження застосування експортних субсидій;
- підготовка до скасування національних стандартів (ГОСТ) та додержання графіку впровадження системи стандартів, метрології, технічних регламентів, ринкового нагляду та акредитації відповідно до європейської практики (закріплено нормами ACQUIS EC);
- імплементація положень додаткової Угоди АССА на горизонтальному та секторальному рівні;
- збільшення прозорості торгівельного та митного законодавства;
- лібералізація процесів реєстрації та здійснення підприємницької діяльності, розширення транскордонного надання послуг;
- забезпечення умов вільного руху транскордонного капіталу між Україною та ЄС;
- збільшення прозорості ринку державних закупівель та приведення їх у відповідність до загальних норм і Директив ЄС;
- удосконалення системи захисту прав інтелектуальної власності, стимулювання процесів

створення та комерціалізації інноваційних товарів і винаходів;

- контроль за додержанням умов вільної конкуренції: попередження укладання угод між підприємствами, наслідком яких є послаблення конкуренції, попередження концентрації підприємств з наслідками монополізації ринку;

- запровадження державної допомоги, яка не порушує умов вільної конкуренції;

- забезпечення високого рівня транспарентності нормативно-правового регулювання та рівного доступу до інформації для всіх суб'єктів економічної діяльності [1; 3];

- забезпечення високого рівня соціального та екологічного спрямування економічної політики.

Регуляторна група інтеграційних інструментів направлена на підвищення умов конвергентності національної економіки з метою реалізації її інтеграційних можливостей. Даний інструментарій має забезпечити:

- збільшення параметрів конвергентності національної економіки відповідно до положень Копенгагенських критеріїв, вимог Договору про Європейський Союз та Договору про Функціонування Європейського Союзу;

- створення умов для збільшення витрат на наукові дослідження та розробки до границі у 3% від ВВП;

- скорочення системи селективної підтримки секторів, приведення у відповідність з економічними нормами законодавства ЄС діючих селективних програм;

- розширення системи горизонтальної державної допомоги;

- оптимізація та вдосконалення системи боротьби з корупцією;

- розширення системи моніторингу використання коштів державної допомоги за економічними проектами;

- оптимізація системи моніторингу використання фінансової допомоги ЄС;

- розширення техніко-економічного співробітництва України та ЄС;

- сприяння інтеграції національних інфраструктурних мереж в європейські (транспортна, енергетична, телекомунікаційна);

- звуження сфер діяльності, які не змогли підвищити ефективність виробництва в процесі використання державної допомоги;

- державна підтримка підвищення екологізації виробничих процесів;

- стимулювання розвитку сектору МСП;

- розширення системи державної інформатизації євроінтеграційних процесів: надання економічним суб'єктам інформації щодо особливостей

кон'юнктури європейських ринків, збільшення прозорості процесів імплементації норм Угоди про Асоціацію України та ЄС, стимулювання розвитку фахового навчання спеціалістів із торгівельного права ЄС [1-5].

ВИСНОВКИ

Отже, формування ефективної структури економіки України та посилення впливу структурних чинників на процеси її технологічного оновлення зумовлюють необхідність реалізації таких основних напрямів структурної політики, які забезпечать зростання конкурентоспроможності національної економіки:

- державна підтримка функціонування високо-технологічного сектору економіки;

- стимулювання інноваційного розвитку та інноваційних видів економічної діяльності;

- розвиток системи взаємодії між науково-дослідницькими організаціями та підприємницькими структурами;

- стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;

- активізація розвитку виробництв повного циклу;

- підтримка розвитку високотехнологічних експорторієнтованих та імпортозаміщувальних виробництв;

- підвищення екологічності виробництва.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським

Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27 червня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011

2. Сушко О. Угода про асоціацію Україна – ЄС: дороговказ реформ // К.: Інститут Євроатлантик співробіт. – 2012. – 55 с.

3. Хьольцлер Х. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні [Електронний ресурс] // Harmonisation of public procurement system of Ukraine with EU standards. – 2015. – 211 с. – Режим доступу: http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/04/STATE-SUPPORT-STUDY_UKR_20_ – 2015. – Т. 4.

4. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.

5. Доповідь до щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році» // К.: НІСД. – 2015. – 684 с.

ШЕВЧЕНКО

Інна Юріївна
shevchenko.khnadu@gmail.com

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Харківський національний автомобільно-дорожній університет

УДК 378.14

СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЗІ СТРАХУВАННЯ

MODERN REQUIREMENTS FOR THE INSURERS TRAINING

У статті із застосуванням методу експертних оцінок, базуючись на основних положеннях факторних теорій рис особистості Г.Ю. Айзенка та Р.Б. Кеттела, а також на типових посадових інструкціях фахівців зі страхування, було виявлено основні особистісні та професійні якості, якими має володіти фахівець зі страхування в сучасних умовах. Сформовано типові профілі керівного та виконуючого фахівців зі страхування.

В статье с применением метода экспертных оценок, основываясь на основных положениях факторных теорий черт личности Г.Ю. Айзенка и Р.Б. Кеттела, а также на типичных должностных инструкциях специалистов по страхованию, были выявлены основные личностные и профессиональные качества, которыми должен обладать специалист по страхованию в современных условиях. Сформировано типичные профили руководящего и исполняющего специалистов по страхованию.

In the article with using of the peer review method, based on the main provisions of the factor theories of the personality traits of G.U. Eysenck and R.B. Cattell, based on the typical job descriptions of the insurance professionals the main personal and professional qualities that insurer should be have in the modern world were founded. The typical profiles of the insurance managers and insurance professionals were performed.

Ключові слова: страхування, підготовка фахівців

Ключевые слова: страхование, подготовка специалистов

Keywords: insurance, training

ВСТУП

Страхування є відносно новим, але дуже важливим і перспективним видом економічної діяльності в Україні. З кожним роком збільшується кількість суб'єктів страхової діяльності, виникають нові страхові продукти, ускладнюються функції страхових компаній. В умовах динамічного розвитку страхування в Україні зростає потреба у фахівцях відповідних спеціальностей і кваліфікацій. Закономірно, що в таких умовах зростає увага вчених до дослідження теоретичних, методичних і прикладних аспектів забезпечення інтенсивного розвитку страхування як перспективного виду економічної діяльності.

Так, в останні роки страхування є об'єктом дослідження таких науковців як А.О. Вольська [1], О.О. Гаманкова [2], Н.М. Зеленко [3], Г.В. Кравчук [4], С.С. Кучерівська [5], Л.В. Рибальченко [6], Н.В. Ткаченко [7], О.Ф. Філонюк [8] та інших дослідників. Нажаль, у наукових працях вищезазначених учених-економістів не приділено уваги розвитку кадрової складової економічного потенціалу страхових

компаній, зокрема, не розглянуто аспекти забезпечення якісної підготовки фахівців зі страхування.

МЕТА РОБОТИ полягає у виявленні сучасних вимог до підготовки фахівців зі страхування.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною основою роботи є статистичні дані, наукові праці учених, результати експертного опитування. При проведенні дослідження використано метод аналізу та синтезу, метод індукції та дедукції, метод експертного опитування, графічний метод.

РЕЗУЛЬТАТИ

Якісна підготовка фахівця є багатогранним поняттям, що включає в себе безліч аспектів і критеріїв, серед яких одним з найважливіших є відповідність особистісних і професійно-кваліфікаційних характеристик фахівця вимогам практичної діяльності. З огляду на зазначене, актуальності набуває виявлення практичних вимог до підготовки фахівців зі страхування.

Нині лідерами страхового ринку та ключовими флагманами провадження страхової діяльності в Україні (за критерієм чистих премій) є такі страхові компанії: «АХА Страхування», «Провідна», «Інгосстрах», «Уніка», «Українська страхова група», «ТАС СГ», «Арсенал Страхування», «Інго Україна», «Альфа Страхування», «РЗУ Україна», «Оранта», «Універсальна», «UPSK», «Княжа» і «Нефтегазстрах» [9].

Відповідно, для ідентифікації сучасних вимог до підготовки фахівців зі страхування слід, у першу чергу, орієнтуватися на вимоги вище перелічених ключових суб'єктів страхового ринку України.

Виходячи з зазначеного, у липні 2016 року автором було проведено експертне опитування фахівців у сфері страхування з метою виявлення особистісних і професійних якостей, якими у сучасних умовах має володіти спеціаліст зі страхування. З метою забезпечення виконання критерію Райхмана-Азгальдова експертна група була сформована з 15 провідних фахівців у сфері страхування (керівних працівників вище перелічених страхових компаній), яким було запропоновано виявити особистісні та професійні якості фахівця-

управління та фахівця-виконавця у сфері страхування (табл. 1-4).

При цьому, перелік особистісних якостей було сформовано автором із використанням основних положень теорії типів особистості Г.Ю. Айзенка [10] та структурної теорії рис особистості Р.Б. Кеттелла [11], перелік професійних якостей – із використанням положень посадових інструкцій страхового агента [12] та керівника відділу департаменту страхування [13].

Результати опитування експертної групи узагальнено, перевірено на рівень узгодженості та достовірність відповідно до положень проведення математично-статистичного аналізу (з використанням коефіцієнта конкордації та критерію Пірсона, відповідно). За значеннями коефіцієнта конкордації та критерію Пірсона, зроблено висновок про те, що результати опитування експертної групи можна вважати достовірними. Наглядно результати опитування експертної групи представлено в табл. 1-4.

Таблиця 1

Особисті якості фахівця-управління у сфері страхування
(узагальнено результати експертного опитування)

Розподілення відповідей експертів, %						
Шифри та назви якостей	Бальна оцінка					Шифри та назви якостей
	5 балів	4 бали	3 бали	4 бали	5 балів	
1	2	3	4	5	6	7
<i>категорії особистостей за теорією Г.Ю. Айзенка</i>						
CI (стабільний інтроверт)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	HI (невротичний інтроверт)
або						
CE (стабільний екстраверт)	22,31	46,15	23,98	6,84	0,72	HE (невротичний екстраверт)
<i>16 PF за теорією Р.Б. Кеттелла</i>						
A+ (чуйність)	0,52	5,36	33,70	51,13	9,29	A- (відчуженість)
B+ (розум)	60,18	23,99	15,83	0,00	0,00	B- (безглуздя)
C+ (емоційна стійкість)	62,01	17,24	15,81	4,31	0,63	C- (емоційна нестабільність)
E+ (домінантність)	24,68	40,12	19,53	5,48	1,19	E- (підлеглість)
F+ (розсудливість)	38,62	33,55	15,89	11,94	0,00	F- (безтурботність)
G+ (свідомість)	58,71	29,13	11,78	0,38	0,00	G- (безвідповідальність)
H+ (сміливість)	37,31	40,53	18,64	3,52	0,00	H- (боязкість)
I+ (жорсткість)	24,18	44,19	21,75	9,88	0,00	I- (м'якість)
L+ (довірливість)	0,41	5,27	42,17	36,82	15,33	L- (підозріливість)
M+ (мрійливість)	0,09	1,41	27,99	27,35	43,16	M- (практичність)

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
N+ (дипломати-чність)	38,56	25,76	14,33	16,51	4,84	N- (прямо-лінійність)
O+ (схильність до побоювань)	8,59	11,62	20,38	47,57	11,84	O- (спокій)
Q1+ (радикалізм)	5,36	26,52	32,51	28,43	7,18	Q1- (консерватизм)
Q2+ (само-достатність)	23,73	48,61	12,25	12,14	3,27	Q2- (конформізм)
Q3+ (недисциплінованість)	0,11	13,16	29,62	42,82	14,29	Q3- (контрольованість)
Q4+ (розслаб-леність)	1,62	8,54	43,18	34,76	11,90	Q4- (напруженість)

Таблиця 2

Особисті якості фахівця-виконавця у сфері страхування
(узагальнено результати експертного опитування)

Розподілення відповідей експертів, %						
Шифри та назви якостей	Бальна оцінка					Шифри та назви якостей
	5 балів	4 бали	3 бали	4 бали	5 балів	
1	2	3	4	5	6	7
<i>категорії особистостей за теорією Г.Ю. Айзенка</i>						
CI (стабільний інтроверт)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	HI (невротичний інтроверт)
або						
CE (стабільний екстраверт)	13,61	32,67	38,15	13,89	1,68	HE (невротичний екстраверт)
<i>16 PF за теорією Р.Б. Кеттла</i>						
A+ (чуйність)	3,34	18,36	46,82	24,17	7,31	A- (відчуженість)
B+ (розум)	29,11	43,52	21,71	4,79	0,87	B- (безглуздя)
C+ (емоційна стійкість)	44,83	26,34	18,45	6,97	3,41	C- (емоційна нестабільність)
E+ (домінантність)	5,31	12,57	22,05	42,64	17,43	E- (підлеглість)
F+ (розсудливість)	16,53	42,67	34,71	5,88	0,21	F- (безтурботність)
G+ (свідомість)	34,95	42,66	20,97	1,42	0,00	G- (безвідповідальність)
H+ (сміливість)	19,62	32,57	27,31	14,19	6,31	H- (боязкість)
I+ (жорсткість)	17,58	26,60	34,71	16,93	4,18	I- (м'якість)
L+ (довірливість)	0,68	11,68	29,56	33,84	24,24	L- (підозріливість)
M+ (мрійливість)	0,12	2,84	26,23	39,65	31,16	M- (практичність)
N+ (дипломати-чність)	13,41	30,63	27,59	18,32	10,05	N- (прямо-лінійність)
O+ (схильність до побоювань)	5,95	29,54	33,18	21,61	9,72	O- (спокій)
Q1+ (радикалізм)	2,45	12,68	49,16	24,31	11,40	Q1- (консерватизм)

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Q2+ (само-достатність)	8,52	15,39	38,67	26,19	11,23	Q2- (конформізм)
Q3+ (недисциплінованість)	0,08	2,61	27,72	31,18	38,41	Q3- (контрольованість)
Q4+ (розслабленість)	3,75	20,63	44,19	21,31	10,12	Q4- (напруженість)

Таблиця 3

Професійні якості фахівця-управління у сфері страхування
(узагальнено результати експертного опитування)

Шифри та назви якостей	Розподілення відповідей експертів, %				
	1 бал	2 бали	3 бали	4 бали	5 балів
П1 (знання нормативно-правової бази провадження страхової діяльності)	0,00	0,00	4,82	40,72	54,46
П2 (знання видів страхування та страхових продуктів)	0,00	0,00	2,97	57,51	39,52
П3 (уміння оцінювати конкурентне середовище на ринку)	0,00	0,00	1,63	31,08	67,29
П4 (уміння формувати оптимальний «портфель» страхових послуг компанії)	0,00	0,51	3,12	40,05	56,32
П5 (уміння розробляти нові страхові продукти)	0,00	1,28	5,50	48,63	44,59
П6 (знання та уміння застосовувати методи продажу страхових продуктів)	0,00	0,00	13,08	44,38	42,54
П7 (уміння прогнозувати рівень ризику при укладенні договору страхування)	0,00	0,00	1,82	51,22	46,96
П8 (знання документообігу (вхідної та вихідної інформації, інформації для внутрішнього користування) страхової компанії)	0,00	0,00	3,79	46,58	49,63
П9 (знання кадрової роботи)	0,00	0,00	0,00	46,84	53,16
П10 (уміння аналізувати ефективність діяльності страхової компанії)	0,00	0,00	4,74	49,41	45,85
П11 (уміння планувати та прогнозувати показники діяльності страхової компанії)	0,00	0,00	0,00	47,61	52,39
П12 (уміння здійснювати фінансові операції)	0,00	0,68	4,51	50,38	44,43
П13 (уміння вести ділові перемовини)	0,00	0,00	0,00	40,67	59,33

Таблиця 4

Професійні якості фахівця-виконавця у сфері страхування
(узагальнено результати експертного опитування)

Шифри та назви якостей	Розподілення відповідей експертів, %				
	1 бал	2 бали	3 бали	4 бали	5 балів
1	2	3	4	5	6
П1 (знання нормативно-правової бази провадження страхової діяльності)	0,00	0,00	15,12	53,72	31,16
П2 (знання видів страхування та страхових продуктів)	0,00	0,00	0,00	30,62	69,38
П3 (уміння оцінювати конкурентне середовище на ринку)	0,00	2,38	33,91	39,17	24,54
П4 (уміння формувати оптимальний «портфель» страхових послуг компанії)	0,00	4,51	28,58	40,29	26,62
П5 (уміння розробляти нові страхові продукти)	0,00	0,00	0,00	37,82	62,18

Продовження табл. 4

1	2	3	4	5	6
П6 (знання та уміння застосовувати методи продажу страхових продуктів)	0,00	0,00	0,00	29,63	70,37
П7 (уміння прогнозувати рівень ризику при укладенні договору страхування)	0,00	0,00	0,00	30,33	69,67
П8 (знання документообігу (вхідної та вихідної інформації, інформації для внутрішнього користування) страхової компанії)	0,00	3,72	28,31	37,68	30,29
П9 (знання кадрової роботи)	0,00	9,68	48,91	21,15	20,26
П10 (уміння аналізувати ефективність діяльності страхової компанії)	0,00	4,81	29,57	29,46	36,16
П11 (уміння планувати та прогнозувати показники діяльності страхової компанії)	0,00	0,56	21,63	38,29	39,52
П12 (уміння здійснювати фінансові операції)	0,00	0,00	4,95	43,22	51,83
П13 (уміння вести ділові перемовини)	0,00	0,00	5,63	52,94	41,43

На основі узагальнених даних опитування експертної групи, представлених у табл. 1-4, можна скласти такі особистісні та професійні профілі страховика-управління та страховика-підлеглого (рис. 1 і рис. 2).

Детальний аналіз співставлення особистісних і професійних профілів страховика-управління та страховика-підлеглого дозволяє сформулювати загальні висновки проведеного наукового дослідження.

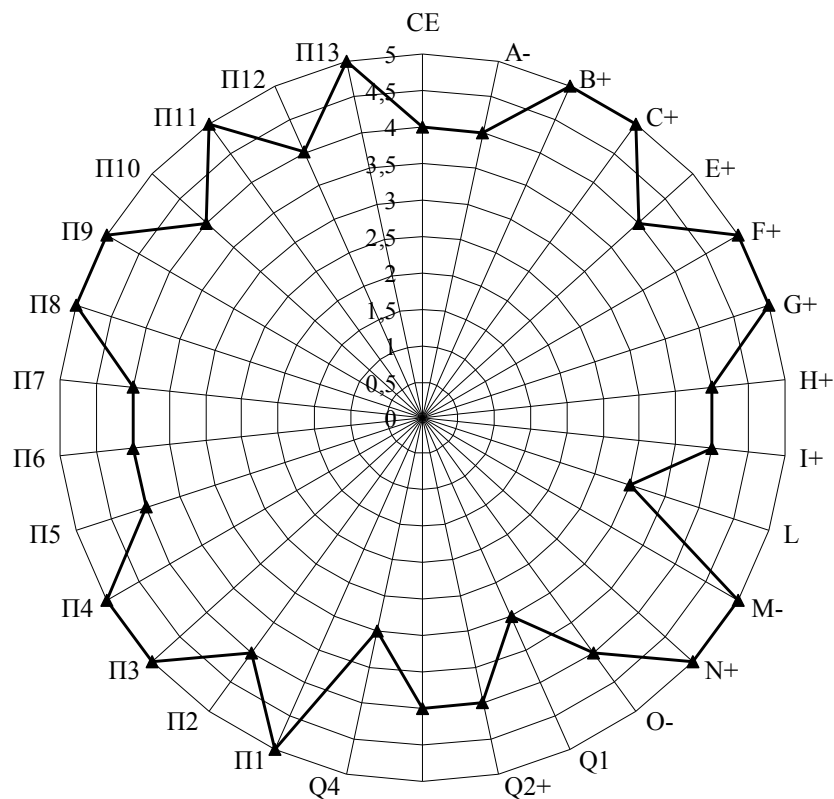


Рис. 1. Особистісний і професійний профіль страховика-управління

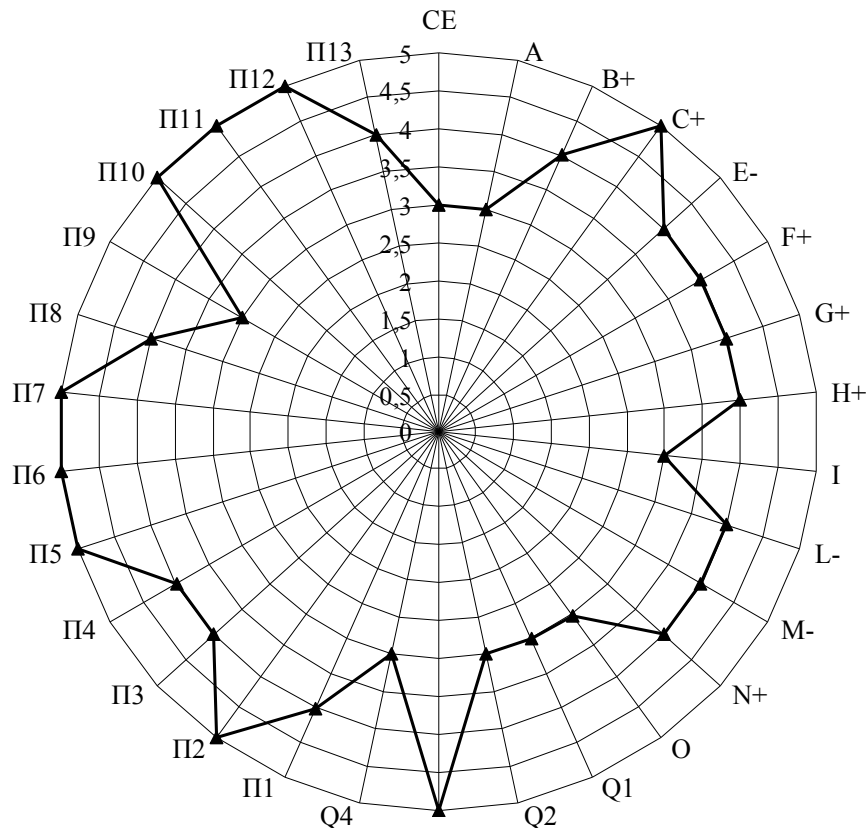


Рис. 2. Особистісний і професійний профіль страхувика-підлеглого

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати наукового дослідження, можна зробити наступні висновки щодо диференціації особистісних і професійних профілів страхувика-управління та страхувика-підлеглого:

- ідентичними є профілі страхувика-управління та страхувика-підлеглого за такими особистісними та професійними якостями: C+ (емоційна стійкість) (максимальне значення), H+ (сміливість) (помірне значення), Q1 (радикалізм чи консерватизм) (нейтральне значення), Q4 (розслабленість чи напруженість) (нейтральне значення), P11 (уміння планувати та прогнозувати показники діяльності страхової компанії) (максимальне значення);

- профіль страхувика-управління є складнішим за такими особистісними та професійними якостями: тип темпераменту (тип темпераменту «стабільний екстраверт» (CE) з помірною бальною оцінкою є характерним для особистісного профілю страхувика-управління, а для особистісного профілю страхувика-підлеглого є характерною нейтральна бальна оцінка типів CE і CI («стабільний інтроверт»)), A (чуйність чи відчуженість) (для особистісного профілю страхувика-управління є характерною риса «відчуженість» з помірною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-підлеглого – нейтральна бальна оцінка даних особистісних якостей), B (розум чи безглуздя) (для особистісного профілю страхувика-управління є характерною риса «розум» з максимальною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-підлеглого – з

помірною бальною оцінкою), F (розсудливість чи безтурботність) (для особистісного профілю страхувика-управління є характерною риса «розсудливість» з максимальною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-підлеглого – з помірною бальною оцінкою), G (свідомість чи безвідповідальність) (для особистісного профілю страхувика-управління є характерною риса «свідомість» з максимальною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-підлеглого – з помірною бальною оцінкою), I (жорсткість чи м'якість) (для особистісного профілю страхувика-управління є характерною риса «жорсткість» з помірною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-підлеглого є характерною нейтральна бальна оцінка даних особистісних якостей), M (мрійливість чи практичність) (для особистісного профілю страхувика-управління є характерною риса «практичність» з максимальною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-підлеглого – з помірною бальною оцінкою), N (дипломатичність чи прямолінійність) (для особистісного профілю страхувика-управління є характерною риса «дипломатичність» з максимальною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-підлеглого – з помірною бальною оцінкою), O (схильність до побоювань чи спокій) (для особистісного профілю страхувика-управління є характерною риса «схильність до побоювань» з помірною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-підлеглого є характерною нейтральна бальна оцінка даних

особистісних якостей), Q2 (самодостатність чи конформізм) (для особистісного профілю страхувика-управлінця є характерною риса «самодостатність» з помірною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-підлеглого є характерною нейтральна бальна оцінка даних особистісних якостей), П1 (знання нормативно-правової бази провадження страхової діяльності), П3 (уміння оцінювати конкурентне середовище на ринку), П4 (уміння формувати оптимальний «портфель» страхових послуг компанії), П8 (знання документообігу страхової компанії) і П13 (уміння вести ділові перемовини) (для професійного профілю страхувика-управлінця є характерною максимальна бальна оцінка даних професійних якостей, для професійного профілю страхувика-підлеглого – помірна бальна оцінка даних професійних якостей), П9 (знання кадрової роботи) (для професійного профілю страхувика-управлінця є характерною максимальна бальна оцінка даної професійної якості, для професійного профілю страхувика-підлеглого – нейтральна бальна оцінка даної професійної якості);

- профіль страхувика-підлеглого є складнішим за такими особистісними та професійними якостями: L (довірливість чи підозріливість) (для особистісного профілю страхувика-підлеглого характерна риса «підозріливість» з помірною бальною оцінкою, для особистісного профілю страхувика-управлінця – нейтральна бальна оцінка даних особистісних якостей), Q3 (недисциплінованість чи контрольованість), П2 (знання видів страхування та страхових продуктів), П5 (уміння розробляти нові страхові продукти), П6 (знання та уміння застосовувати методи продажу страхових продуктів), П7 (уміння прогнозувати рівень ризику при укладенні договору страхування), П10 (уміння аналізувати ефективність діяльності страхової компанії), П12 (уміння здійснювати фінансові операції) (для особистісного та професійного профілю страхувика-підлеглого характерна максимальна оцінка даних якостей, для особистісного та професійного профілю страхувика-управлінця – помірна оцінка даних якостей).

Список використаних джерел

1. Вольська А.О. Соціальне страхування в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / А.О. Вольська ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». – К., 2011. – 21 с.
2. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку:

автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08 / О.О. Гаманкова ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2010. – 33 с.

3. Зеленко Н.М. Формування фінансового механізму соціального страхування в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Н.М. Зеленко ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2011. – 20 с.

4. Кравчук Г.В. Методологічні засади управління конкурентоспроможністю страхових компаній: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / Г.В. Кравчук; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2010. – 40 с.

5. Кучерівська С.С. Фінансова стійкість страхових компаній: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / С.С. Кучерівська; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2010. – 20 с.

6. Рибальченко Л.В. Моделювання розвитку страхового ринку в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.11 / Л.В. Рибальченко; Клас. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2010. – 20 с.

7. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній (методологія оцінки та механізми забезпечення): автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.08 / Н.В. Ткаченко ; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2011. – 33 с.

8. Філонюк О.Ф. Державне регулювання страхової справи в Україні: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / О.Ф. Філонюк; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – К., 2010. – 20 с.

9. Чистые страховые премии. Рейтинг страховых компаний Украины за 3 месяца 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/16/3/80>.

10. Айзенк Г. Теория типов личности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/hjelz01/txt16.htm>.

11. Кеттел Р. Структурная теория черт личности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/hjelz01/txt15.htm>.

12. Должностная инструкция страхового агента личности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.work.ua/documents/job-descriptions/lawyers-insurance/247>.

13. Должностная инструкция руководителя отделения департамента страхования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profi.ua/job-descriptions/view/908>.