

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 22. Issue 2(55). 2017 Том 22. Випуск 2(55). 2017
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 22. Issue 2(55). 2017

Odesa
2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 22. Випуск 2(55). 2017

Одеса
2017

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, канд. юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **Л. А. Родіонова**, канд. екон. наук (НДУ «Вища школа економіки», м. Москва, Росія), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 29.18)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 6 від 28.02.2017 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,09.
Підписано до друку 15.03.2017 р. Замов. № 1503/18. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ВІТРЕНКО А. О.

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ВИМІРЮВАННЯ
ПРОДУКТИВНОСТІ СФЕРИ ПОСЛУГ 8

КАТАРАНЧУК Г. Г.

СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА ТА ДОБРОБУТ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ.....12

КВАК М. В.

ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ
В УПРАВЛІННІ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ.....18

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЛИЗУН М. В.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ВАЛЮТНИХ СОЮЗІВ..... 22

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ГЛУБИШ А. Я.

СИМБІОЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ ЯК БАЗИС ОПТИМІЗАЦІЇ
ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН РИНКОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ..... 27

ГРИГОР'ЄВ Г. С.

ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 32

ЗАЙЦЕВ О. В.

ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЦІ ТА ФІНАНСАХ ПОКАЗНИКІВ,
ЩО ВИМІРЮЮТЬСЯ ВИТРАТАМИ ПРАЦІ 37

ЗАТОНАЦЬКА Т. Г., ВОЗНЕНКО А. А.

ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ
ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ.....43

КАПКАНЕЦЬ В. С.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ
ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ..... 48

KOVALENKO S. I.

TO A PROBLEM OF CROSS-BORDER CLUSTER SYSTEM SOCIAL
EFFICIENCY EVALUATION.....52

КОЛУПАЄВА І. В.

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ
В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН.....56

КРИНИЦЬКА О. О.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
У СФЕРІ ЗЕМЕЛЬНО-РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ..... 61

МАСЛЕННИКОВ Є. І., ЯКУБОВСЬКИЙ С. О., БЕЛЯКОВА В. В.

ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....65

ПЕТРУШЕНКО К. І., ГРИГОР'ЄВ Є. О., ПАВЛЕНКО Г. М.

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РЕЗЕРВНИХ ФОНДІВ ЗЕРНА ТА ПРОДОВОЛЬСТВА.....69

САФОНОВ Ю. М., ЖЕБРИЧУК А. В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....74

РОЗДІЛ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БАЗАЛІЙСЬКА Н. П. ДІАГНОСТИКА ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	79
ГРАБЧУК І. Ф., БУГАЙЧУК В. В., БРОДСЬКИЙ Ю. Б. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРМОВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....	84
ГРЕБЕНЮК Г. М. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	89
DERYKOLENKO O. M. CONCEPTUAL MODEL OF UKRAINIAN INDUSTRIAL FACILITIES FUNDING WITH VENTURE CAPITAL	93
ЄПІФАНОВА І. Ю., ДЗЮБКО М. Ю. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	99
ЗАХАРЧИН Г. М., СОБОЛЬ І. Б. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	104
ЛАВРИНЕНКО С. О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	108

РОЗДІЛ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

БЕЛІНСЬКА Я. В., ЧАПЛИГІН О. В. ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	113
ГЕРАСИМЧУК В. В., КУЗЬМЕНКО О. Ю. ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ.....	116
ИМАШЕВ Э. Ж., ИСКАЛИЕВ Д. Ж. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	121
КОНЄВА Т. А., ШПАКОВСЬКА Є. О. ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ НА ПРИКЛАДІ М. МИКОЛАЄВА.....	125

РОЗДІЛ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ВИННИЧУК Р. О. ОСОБЛИВОСТІ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	130
ВЛАСЕНКО О. С., ЮНУСОВА Е. Ф. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДБОРУ ПЛАВСКЛАДУ ДЛЯ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ.....	134
ГНАТЮК Т. О. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	138
ЛУЧИК С. Д., ЛУЧИК М. В. МОЛОДЬ ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	142

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ВЕРСАЛЬ Н. І. ФІНАНСОВІ ШОКИ В КОНТЕКСТІ РІВНЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА КРАЇН СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	147
--	-----

ГРЧЕНКО Т. Д., СТОРОЖЕНКО О. О., ШЕЙКО О. П.
**ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНИ
ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**.....151

**РОЗДІЛ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

ЄРШОВА Н. Ю.
**РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ ПАРАДИГМ**.....156

ЗАСАДНИЙ Б. А.
**ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ТА ДОХОДІВ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ
ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**.....162

КЕМАРСЬКА А. Г.
**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ
В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ НА НАЦІОНАЛЬНІ СТАНДАРТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**.....168

КОРЯГІН М. В., ПЛОТНІЧЕНКО І. Б.
**ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПІДПРИЄМСТВ ІНТЕРАКТИВНОЇ ТОРГІВЛІ:
СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ**.....172

**РОЗДІЛ 9
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

ГОРБАЧУК В. М., СИРКУ А. А., СУЛЕЙМАНОВ С.-Б.
ОСНОВИ АНАЛІЗУ ОХОПЛЕННЯ ДАНИХ.....178

КРАВЧЕНКО В. Г., КРАВЧЕНКО Т. В.
**МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ
В РИНКОВИХ УМОВАХ**.....182

НАШІ АВТОРИ.....188

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.8

Вітренко А. О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ВИМІРЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ СФЕРИ ПОСЛУГ

Процеси структурної трансформації світової економіки вимагають проведення нових економічних досліджень, які зможуть пояснити природу таких змін. У статті проведено ґрунтовний аналіз еволюції наукових поглядів на проблему вимірювання продуктивності сфери послуг. Визначено особливості методологічних поглядів класичної та неокласичної економічних теорій, посткейнсіанства та ін. Розглянута критика основних положень теорії У. Баумола, які впливають на механізм визначення продуктивності сфери послуг.

Ключові слова: продуктивність, сфера послуг, економічна хвороба, структурні зміни, вимірювання.

Постановка проблеми. Історія розвитку сучасних розвинутих економік засвідчує той факт, що сфера послуг постійно розвивається протягом останніх 30-ти років, змінюючи структуру зайнятості та складові частини доданої вартості всередині переважної кількості національних економік. Нині підприємства сфери послуг генерують приблизно 60–70% доданої вартості, рівень зайнятості у цій сфері також досягає таких показників у більшості країн світу, особливо в тих, які визначаються за кількісними та якісними показниками економічного розвитку як постіндустріальні. Незважаючи на свої переваги, сфера послуг недостатньо досліджена науковцями та отримує незначну увагу з боку підприємців та органів державної влади. Традиційне сприйняття послуг як непродуктивної діяльності все ще зберігається в суспільній свідомості. Навіть сьогодні, коли суспільна та наукова увага концентрується на знаннях, інформації та нематеріальних активах, багато вчених розглядають послуги як вторинну економічну діяльність та вторинний фактор економічного зростання. Ця ідея, на нашу думку, успадковується дослідниками від класичної економічної теорії та філософії матеріалізму, які сьогодні не можуть пояснити оточуючу нас реальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні погляди автора статті в дослідженні визначеної актуальної проблеми економічної теорії, яка стосується теоретичних та методологічних підходів до визначення продуктивності третинної сфери економічної системи, ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних учених-економістів, серед яких: В. Базилевич, О. Горняк, А. Гриценко, Н. Дучинська, А. Ігнатюк, В. Кириленко, А. Чухно, Ю. Уманців, Ф. Бастіа, А. Сміт, К. Гронрус, К. Ловлок, Т. Хілл, Р. Щеткат та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи нові ознаки сучасної постіндустріальної економіки, виникає необхідність дослідження проблематики продуктивності сфери послуг, яка зумовлена такими причинами:

1) послуги являють собою основну частину сучасних розвинутих постіндустріальних економік та все активніше інтегруються до матеріального виробництва, також зростають роль та значення послуг у процесах ринкової інтеграції та глобалізації;

2) фактором створення робочих місць, доданої вартості та сукупного доходу все частіше стає зростаюча продуктивність сфери послуг;

3) в останні десятиріччя спостерігається тенденція до активізації конкурентної боротьби в галузях послуг, які були захищені державними монополіями та політикою протекціонізму.

Мета статті полягає у дослідженні низки специфічних проблем, пов'язаних із роллю та значенням сфери послуг, її продуктивності в процесах економічного зростання. Потребують чіткого визначення та обґрунтування методи їх вирішення відповідно до реальних викликів, які ставить перед науковцями провідна сфери сучасної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ХХ ст. концепція продуктивності ускладнилася, вчені-економісти почали розглядати цю категорію як взаємовідносини між випуском та витратами, що необхідні для його виробництва. Таке визначення було незмінним незалежно від політичної чи економічної системи та ґрунтувалося на ефективності використання факторів виробництва.

Однак сучасні економічні процеси (ринкова лібералізація, глобалізація, постійна зміна споживчих потреб та уподобань, зміна характеру праці та структури виробництва) вимагають переосмислення категорії «продуктивність праці». Оскільки традиційна концепція продуктивності зосереджується на коефіцієнті корисної дії, нині її необхідно розглядати як концепцію ефективності та водночас дієвості, тобто як дієво й ефективно організація задовольняє динамічні потреби та уподобання споживачів. Продуктивність розглядається як вартість товарів та послуг, їх корисність, унікальність, якість, зручність, доступність та ефективність, з якою вони виробляються та доставляються споживачам [27]. Відповідно до розширення концепції продуктивності в умовах постіндустріального розвитку, необхідно розширити набір показників для адекватного відображення в економічному аналізі нових елементів та параметрів.

Деякі з цих нових параметрів є процесами або методами, які використовуються для зростання рівня продуктивності праці, забезпечення сталого розвитку, покращення ефективності функціонування виробничо-збутових мереж та ланцюгів, а ключовим фактором стає людина з її знаннями, навичками та вміннями. Розглянувши зміну концепції продуктивності в умовах постіндустрі-

лізму, звернемо увагу на теоретико-методологічні основи дослідження взаємозв'язку між продуктивністю та структурними змінами в економіці.

На нашу думку, структурні зміни в економіці означають, що деякі галузі економічної активності господарських суб'єктів показують швидкі темпи зростання в довгостроковій перспективі порівняно з іншими, призводячи до зростання їх частин у загальній економіці. Представники різних економічних шкіл відзначають, що велика різниця в розвитку продуктивності праці в різних галузях економіки підкреслює не лише той факт, що структурні зміни є довгостроковим явищем, але й те, що процеси зростання продуктивності є особливо актуальними для розвитку економіки в довгостроковому періоді [11]. Крім того, різниця в продуктивності широко досліджувалася в наукових теоріях життєвого циклу організації та значення продуктивності у цьому процесі [9].

Зазначимо, що темою структурних змін та продуктивності часто нехтують, незважаючи на її велике значення для дослідження проблематики економічного зростання, теорії ділового циклу, теорії ринку праці, розбудови ефективної державної економічної політики, тому в нашому дослідженні необхідно розглянути та проаналізувати широкий спектр наукової літератури, яка пов'язана з питаннями продуктивності та структурних змін на різних рівнях агрегації. Відповідно до теорії трьох секторів економіки, їх розвиток досліджений на високому теоретичному рівні. Згідно із цією теорією, існує систематична послідовність розвитку трьох основних секторів. Така модель розвитку була вперше описана А. Фішером [13], потім були систематичні економіметричні дослідження С. Кузнеца для економіки США [17]. Ширше міжнародне визнання тенденції зростаючого розвитку третинного сектору економіки, особливо з погляду категорії зайнятості, досліджувалося в роботах У. Баумола [11], Р. Нельсона, Г. Райта [20].

Перші наукові дослідження теорії трьох секторів економіки були присвячені різноманітними критеріями класифікації цих секторів, які призводять до потенційно різних пояснень та обґрунтувань процесів їх розвитку. Серед них відзначимо дослідження Дж. Фурастьє, який визначив одним з основних критеріїв рівня розвитку трьох секторів економіки темпи зростання рівня продуктивності праці [14]. Це питання аналізував і У. Баумол, який фокусувався на ситуації економічної нерівноваги у фазі трансформації економічної системи [11]. Емпіричні дані цього дослідження можна сприйняти як формальну підтримку теорії Дж. Фурастьє, який стверджував, що різні темпи зростання продуктивності праці пов'язані з великомасштабним перерозподілом трудових ресурсів у бік третинного сектору. Проте в науковій літературі були представлені дослідження, які суперечили цій теорії. Так, той самий У. Баумол у 1986 р. визнав, що низький рівень продуктивності праці притаманний не всім галузям сфери послуг. Дж. Уільямсон відзначав, що частина досліджень використовувала недосконалу методику вимірювання продуктивності, крім того, більшість видів послуг, які аналізувалися, є не ринковими та не реалізуються через механізми купівлі-продажу. Е. Гундлах у 1994 р. у своїх статтях стверджував, що така ситуація характерна лише для тих послуг, попит на які є еластичним за рівнем доходу [15]. Більше того, Н. Оултон у своїх дослідженнях показав, що результати У. Баумола справедливі,

вирішальним чином, для галузей, що виробляють послуги для кінцевого продукту [22].

Неокласична теорія економічного зростання також розглядає структурні зміни в економічній системі. Всі неокласичні моделі можна розподілити на декілька груп:

1) спрямовані на безпосереднє пояснення економічного розвитку трьох секторів економіки (моделі К. Егіварріа, П. Конгсамута, Дж. Лайтнера);

2) група моделей, що не обмежуються трьома секторами та аналізують економічний розвиток у нескінченно великій кількості економічних секторів та визначеному часовому проміжку; ці моделі аналізують сектори економіки як симетричні (Д. Гросман, Х. Хельпман, П. Ромер);

3) група моделей, що поєднує концепцію кількісного зростання секторів економіки з концепцією поліпшення якості виробництва в них (П. Хоувітт, К. Джонс).

Окрему увагу звернемо й на інші неокласичні моделі, зокрема модель Т. Клетта та С. Кортума, згідно з якою гетерогенні фірми забезпечують сукупні результати економічного зростання за рахунок інноваційної діяльності.

Теорія структурних змін, яка використовує наукові елементи посткейнсіанства та класичної політичної економії, була представлена в роботах Л. Пасінетті [24]. Вирішальним фактором структурних змін є попит домогосподарств та інших господарюючих суб'єктів. У. Солтер розробив наукову теорію, згідно з якою відмінності в темпах зростання продуктивності праці в різних галузях економіки змінює відносний рівень цін та призводить до значних відмінностей в темпах зростання обсягів виробництва [26]. Більш детальний аналіз впливу виникнення нових секторів економіки представлений у роботах П. Савіотті та А. Піки. Вони визначили основним драйвером структурних змін розвиток технологій та науковий прогрес, посилений впливом внутрішньогалузевої та міжгалузевої конкуренції [27].

Ще одним напрямом можна вважати наукові дослідження, спрямовані на визначення ефекту від перерозподілу економічних ресурсів між галузями виробництва та його вплив на зростання продуктивності. Ці дослідження походять з мікроекономічного аналізу ринкової поведінки окремих господарюючих організацій та індивідів. Емпіричний аналіз А. Байлі та ін. [8] використовує методологію альтернативного опису розкладу зв'язаних часток у міру зростання середнього рівня продуктивності. Даний метод був запропонований для зменшення похибок у процесі вимірювання рівня продуктивності. Своєю чергою, Г. Оллей та А. Пейкс визначили середній рівень продуктивності як середньозважений та умову, яка викликає ефект перерозподілу ресурсів із галузей із низькою продуктивністю на користь галузей із високою продуктивністю [21].

На мезорівні дослідження продуктивності в роботах Дж. Фагерберга [12], М. Пенедера [25], Ж. Крюгера [17] використовують методологію подібну до А. Байлі, але з іншою інтерпретацією міжгалузевих ефектів. Ж. Халтівангер у своїх дослідженнях доводить, що структурні зміни є більш інтенсивними всередині галузей, аніж між ними. Нарешті, А. Марото та Ж. Куадрао приділяли особливу увагу сфері послуг у своїх дослідженнях структурних змін та загального зростання продуктивності праці на прикладі країни ОЕСР [19].

Як уже було визначено в попередніх частинах нашого дослідження, в економічній науці переважає думка щодо низької відносності продуктивності послуг як основної причини зростання цієї економічної сфери. Що стосується цього взаємозв'язку, то найбільш удалими дослідженнями можна вважати роботи У. Баумола. Вчений визначав головну причину різниці в продуктивності праці у сфері послуг різною роллю людської праці в різних видах економічної активності людини. Вже описана нами наукова концепція «Економічної хвороби» У. Баумола виявила зниження темпів економічного зростання, спричинене низьким рівнем продуктивності праці у сфері послуг, навіть незважаючи на виявлений факт зростання середнього рівня цін у сфері послуг. Тобто результатом впливу є сума тенденції до зменшення темпів економічного зростання та сукупної продуктивності праці в розвинених економіках. Ураховуючи зростаюче значення сфери послуг у цих країнах, сукупне зростання продуктивності праці буде сповільнюватися через менші темпи зростання продуктивності в третинному секторі та еволюцію їхнього впливу до сукупної продуктивності факторів виробництва. Численні сучасні емпіричні дослідження намагалися спростувати або доповнити цей взаємозв'язок, аналізуючи сферу послуг. Н. Оултон досліджував внесок сфери послуг у сукупні показники зростання продуктивності в США та Великобританії в 1970–2000-х роках [22]. А. Вульф досліджував взаємозв'язок між питомою вагою сфери послуг та темпами зростання продуктивності на прикладі країн ОЕСР. А. Марото та Дж. Куардао посилили його роботу, провівши аналіз ринків багатьох країн [29]. Проте в усіх дослідженнях відзначався

негативний взаємозв'язок між сукупним зростанням продуктивності в економіці та питомою вагою сфери послуг, як із погляду доданої вартості, так і рівня зайнятості.

Очевидно, що різноманітність шляхів та методів включення послуг до виробничих процесів у постіндустріальній економіці могла значно вплинути на результати цих досліджень. Останнім часом велика кількість учених критикувала теорію У. Баумола або навіть стверджувала, що в сучасному суспільстві вона є помилковою. Навіть сам У. Баумол у 1989 р. скорегував та переосмислив свою наукову концепцію, визначивши різницю між видами послуг [10].

У тому ж напрямі наукового пошуку вчені відзначають, що лише одна третина галузей сфери послуг може мати низькі темпи зростання продуктивності, тоді як інші галузі мають аналогічні показники або навіть вищі, ніж у сфері матеріального виробництва. В останніх дослідженнях сам У. Баумол визнає необхідність послуг та їх інноваційність для забезпечення високих темпів економічного зростання. Аналіз основних наукових поглядів на взаємозв'язок між сферою послуг та продуктивністю в економіці проведений нами в табл. 1.

Розглянувши та проаналізувавши дану таблицю, відзначимо, що критика теорії У. Баумола ґрунтується на таких теоретичних положеннях:

1) необхідність урахування непрямих ефектів розвитку сфери послуг, проблем методології вимірювання продуктивності в ній;

2) необхідність обмеження застосування теорії У. Баумола виключно послугами кінцевого споживання, адже багато послуг споживаються у сфері промислового виробництва, а перерозподіл

Таблиця 1

Теоретико-методологічний аналіз наукових поглядів на питання продуктивності у сфері послуг

Часовий проміжок	Провідні дослідження	Теоретичні погляди	Науковий висновок
Перша половина ХХ ст.	А. Фішер, С. Кузнець, К. Кларк, В. Фукс, Дж. Фураст'є	1. Перші згадки послуг у теорії довгострокового економічного зростання. 2. Відносна низька продуктивність праці як пояснення зростання сфери в структурі економіки. 3. Перші спроби розкрити сутність продуктивності у сфері послуг.	Перші спроби визначення сутності продуктивності у сфері послуг, її ролі та значення в економіці
1960–1990-ті роки	У. Баумол	Формування концепції «економічної хвороби» та її пояснення	Послуги є основною причиною низького рівня продуктивності в економіці. Традиційні теорії.
1990-ті роки дотепер	Л. Фостер	Вплив перерозподілу економічних ресурсів на користь сфери послуг на зростання продуктивності	Зміна теоретичних підходів до теорії сфери послуг: послуги не є непродуктивними за своєю природою, а рівень продуктивності залежить від галузі сфери послуг
	У. Баумол, Дж. Тріплетт, Б. Босворс	Порівняння дуалістичної природи та гетерогенності послуги, порівняння послуг на основі їх трудомісткості	
	Дж. Гадрі	Вплив інновацій та знання на зростання продуктивності в деяких галузях послуг	
	А. Вульф	Необхідність розрахунку непрямого впливу на рівень продуктивності, ґрунтуючись на явищах аутсортингу та проміжного споживання послуг	
	Д. Пілат, Х. Кокс	Визначення ролі інших факторів продуктивності у сфері послуг – сутність та природа послуги, взаємозаміщення факторів виробництва, сегментація ринку	
	Б. Ван Арк, О. Махоні	Визначення ролі інформаційно-комп'ютерних технологій та інформаційного суспільства в динаміці розвитку деяких галузей сфери послуг	
	З. Грільгес, Дж. Хартвіч, М. Тіммер Р. Інклар	Розроблення сутності категорії та методологій визначення продуктивності сфери послуг	

Джерело: розроблено автором

ресурсів на їх користь скоріше свідчить про зростання продуктивності праці в них та ефективність їх економічної діяльності;

3) сучасні емпіричні дослідження підкреслюють високий рівень продуктивності в галузях послуг, які активно використовують інформаційні комп'ютерні технології. Парадоксальним, окрім того, є той факт, що значний рівень фінансових інвестицій у галузі інформаційно-комп'ютерних технологій не синхронізується з результатами, досягнутими з погляду продуктивності. Цей парадокс відомий як «парадокс продуктивності». Відсутність узгодженості між цими двома змінними пояснюється особливими ознаками сфери послуг та її ринкової структури;

4) неузгодженість показників вимірювання показників продуктивності праці у сфері послуг з потребами постіндустріальної економіки;

5) необхідність активізації економічних досліджень продуктивності праці у сфері послуг на макrorівні.

Висновки. Аналіз наукових поглядів на проблему продуктивності призвів до формулювання низки висновків. Зокрема, існує широка наукова дискусія щодо продуктивності сфери послуг, основним предметом цієї дискусії є визначення категорії «продуктивність» та методологія її вимі-

рювання. Головним питанням, окрім того, стає вплив низького рівня продуктивності у сфері послуг на уповільнення темпів економічного зростання, спричинене провідною роллю та значенням цієї сфери в економіці постіндустріального суспільства. В останні роки класичні дослідження У. Баумола та теорія «економічної хвороби» стали об'єктом критичного аналізу. Основні зміни у цій науковій концепції були спричинені посиленням міжгалузевих зв'язків, зростанням ролі інформаційно-комп'ютерних технологій, визначенням основних проблем із вимірюванням рівня продуктивності послуги. Таким чином, рівень продуктивності послуги стає лише одним з аспектів загального зростання цієї сфери.

Теоретико-методологічні дослідження є лише стартовою точкою. Вплив помилок у визначенні сутності категорії «продуктивність» та методології її вимірювання у сфері послуг на темпи сукупного економічного зростання одночасно з неоднорідністю рівня продуктивності всередині сфери послуг між її галузями потребує подальших наукових досліджень. Ця проблематика може стати цікавою не лише для політекономічних досліджень, адже суб'єкти сфери послуг самі мають велику кількість передумов та можливостей для зростання рівня та темпів власної продуктивності.

Список використаних джерел:

1. Історія економічних учень : [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
2. Вітренко А.О. Становлення та розвиток сервісної економіки / А.О. Вітренко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Випуск 3(03). – С. 8–17.
3. Горняк О.В. Структурні зрушення в економіці та розвиток сучасних підприємств / О.В. Горняк // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2014. – Вип. 2(3). – С. 63–67.
4. Дучинська Н.І. Закономірності розвитку структури економіки України за видами економічної діяльності / Н.І. Дучинська // Економічний простір. – 2010. – № 43. – С. 54–61.
5. Ігнатюк А. Теоретико-методологічні підходи до дослідження мережевої економіки / А. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 128. – С. 16–19.
6. Кириленко В.І. Соціалізація національної економічної політики в сучасних умовах / В.І. Кириленко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – К. : КНЕУ, 2015. – № 1(9). – С. 84–91.
7. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України : [монографія] / А.А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 632 с.
8. Bailly, A.S., Coffey, W., Paelinck, J.H.P., & Polese, M. (1992). Spatial econometrics of services. Aldershot: Avebury.
9. Bartelsman, E.J., & Doms, M. (2000). Understanding productivity: Lessons from longitudinal microdata. *Journal of Economic Literature*, 38. – P. 569–594.
10. Baumol, W. (1989). *Productivity and American leadership. The long view*. London: MIT Press.
11. Baumol, W., Blackman, S.A., & Wolff, E.N. (1989). *Productivity and American leadership. The long view*. Cambridge, MA: MIT Press.
12. Fagerberg, J. (2000). Technological progress, structural change and productivity growth: A comparative study. *Structural Change & Economic Dynamics*, 11. – P. 393–411.
13. Fisher, A.G.B. (1952). A note on tertiary production. *Economic Journal*, 62. – P. 820–834.
14. Fourastie, J. (1949). *Le grand espoir du XXe siecle*. Paris: Presses Universitaires de France.
15. Gundlach, E. (1994). Demand bias as an explanation for structural change. *Kyklos*, 47. – P. 249–267.
16. Haltiwanger, J.C. (2000). Aggregate growth: What have we learned from microeconomic evidence? (OECD Economics Department Working Paper, 267). Paris: OECD.
17. Kruger, J.J. (2006). Using the manufacturing productivity distribution to evaluate growth theories. *Structural Change and Economic Dynamics*, 17. – P. 248–258.
18. Kuznets, S. (1957). Quantitative aspects of the economic growth of nations III. Industrial distribution of income and labour force by States, 1919–21 to 1955. *Economic Development and Cultural Change*, 7. – P. 150–160.
19. Maroto, A., & Cuadrado, J.R. (2007). Productivity and tertiarization in industrialized countries: A comparative analysis (Efficiency Working Series). Oviedo: University of Oviedo.
20. Maroto, A., & Cuadrado, J.R. (2009). *Structural Change and Economic Dynamics*. 20(4). – P. 254–265.
21. Olley, G.S., & Pakes, A. (1996). The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry. *Econometrica*, 64. – P. 1263–1297.
22. Oulton, N. (2001). Must the growth rate decline? Baumols unbalanced growth revisited. *Oxford Economic Papers*, 53. – P. 605–627.
23. Pasinetti, L. (1996). *Structural economic dynamics: A theory of the economic consequences of human learning*. Cambridge: Cambridge University Press.
24. Peneder, M. (2003). Industrial structure and aggregate growth. *Structural Change and Economic Dynamics*, 14. – P. 427–448.
25. Salter, W. (1960). *Productivity and technical change*. Cambridge: Cambridge University Press.
26. Saviotti, P., & Pyka, A. (2004). Economic development by the creation of new sectors. *Journal of Evolutionary Economics*, 14(1). – P. 1–35.
27. Tolentini, A. (2004). New concepts of productivity and its improvement. Paper presented at the European productivity network seminar, Budapest, 13–14 May.
28. Wolf, A. (2006). Business services & Baumols cost disease. In L. Rubalcaba & H. Kox (Eds.), *Business services in European economic growth*. London: MacMillan/Palgrave.

Витренко А. А.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ИЗМЕРЕНИЮ ПРОДУКТИВНОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ

Резюме

Процессы структурной трансформации мировой экономики требуют проведения новых экономических исследований, которые смогут объяснить природу таких изменений. В статье проведен подробный анализ эволюции научных взглядов на проблему измерения производительности сферы услуг. Определены особенности методологических подходов классической и неоклассической экономических теорий, посткейнсианства и других. Рассмотрена критика основных положений теории В. Баумола, которые влияют на механизм определения производительности сферы услуг.

Ключевые слова: продуктивность, сфера услуг, экономическая болезнь, структурные изменения, измерение.

Vitrenko A. O.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE REVIEW OF ECONOMIC RESEARCH IN THE FIELD OF SERVICE PRODUCTIVITY MEASURING

Summary

The processes of global economy structural transformation require new economic researches that will explain the nature of those changes. The paper conducted a thorough analysis of the evolution of scientific research in the field of measuring the services productivity. The features of methodological views of classical and neoclassical economic theories, post Keynesianism and others. Considered the main criticism of the William Baumol theory that affect the mechanism for determining the services productivity.

Key words: productivity, services sphere, economic disease, structural changes, measuring.

УДК 330.13

Катаранчук Г. Г.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА ТА ДОБРОБУТ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено взаємозв'язок та взаємний вплив доходів домогосподарств, їх добробуту та споживчої поведінки в сучасних умовах в Україні. Охарактеризовано показники динаміки розміру та структури сукупних ресурсів домогосподарств. Визначено особливості споживчої поведінки домогосподарств із різними за розміром доходами. Виявлено можливості зростання добробуту споживачів під впливом зростання доходів та зміни моделей споживчої поведінки.

Ключові слова: добробут домашніх господарств, споживча поведінка, динаміка реальних доходів, індекси цін, тенденції у споживанні.

Постановка проблеми. Споживча поведінка домогосподарств найбільше залежить від рівня доходів і цін. Доходи домогосподарства формуються як факторні – отримані пропорціонально вкладу/продажу ресурсів домогосподарства у виробництво товарів та послуг. Окрім того, доходи можуть бути тінювими. Значну частину доходів домогосподарства отримують у вигляді трансфертних платежів. Розмір доходу є головним під час визначення добробуту домогосподарств. Доходи визначають не просто багатство чи бідність, вони детермінують можливості задоволення різноманітних потреб домогосподарств, їх бажання інвестувати, займатися підприємницькою діяльністю, вкладати кошти в культурний розвиток, в освіту, розширювати можливості для примноження інтелектуального і людського капіталу. Зростання доходів – це умова зростання добробуту.

Разом із тим має значення, як використовуються доходи. Відповідь на це питання визначається тими принципами, як лежать в основі споживчої поведінки. Чинники, що їх визначають, поділять на: ті, що характеризують конкретне

домогосподарство та його споживчу поведінку, й ті, що визначають специфіку суспільних відносин та умови функціонування домогосподарства як суб'єкта ринкових відносин: економічні, культурно-етичні; політико-правові; соціальні чинники. У взаємодії ці чинники формують умови, за яких домогосподарства приймають економічні рішення, прагнучи підвищити свій добробут.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженні поведінки домогосподарств як мікроекономічних суб'єктів визначна роль належить представникам маржиналізму (Г. Госсену, К. Менгеру, В. Джевонсу). На макрорівні їх поведінку у сферах споживання, заощадження та інвестування досліджували Дж. Кейнс, І. Фішер, Ф. Модільяні, М. Фрідман та інші вчені. Представники нової економічної школи (Г. Бекер, Дж. Мінсер, К. Ланкастер, Т. Шульц) та трансакційного підходу (Р. Полак, Е. Гіденс) значну увагу приділили виробничим функціям та характеристиці внутрішньої структури домогосподарств. Представники інституційного напрямку (Т. Веблен, У. Мітчел, А. Тверські, Дж. Комонс,

Витренко А. А.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ИЗМЕРЕНИЮ ПРОДУКТИВНОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ

Резюме

Процессы структурной трансформации мировой экономики требуют проведения новых экономических исследований, которые смогут объяснить природу таких изменений. В статье проведен подробный анализ эволюции научных взглядов на проблему измерения производительности сферы услуг. Определены особенности методологических подходов классической и неоклассической экономических теорий, посткейнсианства и других. Рассмотрена критика основных положений теории В. Баумола, которые влияют на механизм определения производительности сферы услуг.

Ключевые слова: продуктивность, сфера услуг, экономическая болезнь, структурные изменения, измерение.

Vitrenko A. O.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE REVIEW OF ECONOMIC RESEARCH IN THE FIELD OF SERVICE PRODUCTIVITY MEASURING

Summary

The processes of global economy structural transformation require new economic researches that will explain the nature of those changes. The paper conducted a thorough analysis of the evolution of scientific research in the field of measuring the services productivity. The features of methodological views of classical and neoclassical economic theories, post Keynesianism and others. Considered the main criticism of the William Baumol theory that affect the mechanism for determining the services productivity.

Key words: productivity, services sphere, economic disease, structural changes, measuring.

УДК 330.13

Катаранчук Г. Г.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА ТА ДОБРОБУТ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено взаємозв'язок та взаємний вплив доходів домогосподарств, їх добробуту та споживчої поведінки в сучасних умовах в Україні. Охарактеризовано показники динаміки розміру та структури сукупних ресурсів домогосподарств. Визначено особливості споживчої поведінки домогосподарств із різними за розміром доходами. Виявлено можливості зростання добробуту споживачів під впливом зростання доходів та зміни моделей споживчої поведінки.

Ключові слова: добробут домашніх господарств, споживча поведінка, динаміка реальних доходів, індекси цін, тенденції у споживанні.

Постановка проблеми. Споживча поведінка домогосподарств найбільше залежить від рівня доходів і цін. Доходи домогосподарства формуються як факторні – отримані пропорціонально вкладу/продажу ресурсів домогосподарства у виробництво товарів та послуг. Окрім того, доходи можуть бути тінювими. Значну частину доходів домогосподарства отримують у вигляді трансфертних платежів. Розмір доходу є головним під час визначення добробуту домогосподарств. Доходи визначають не просто багатство чи бідність, вони детермінують можливості задоволення різноманітних потреб домогосподарств, їх бажання інвестувати, займатися підприємницькою діяльністю, вкладати кошти в культурний розвиток, в освіту, розширювати можливості для примноження інтелектуального і людського капіталу. Зростання доходів – це умова зростання добробуту.

Разом із тим має значення, як використовуються доходи. Відповідь на це питання визначається тими принципами, як лежать в основі споживчої поведінки. Чинники, що їх визначають, поділять на: ті, що характеризують конкретне

домогосподарство та його споживчу поведінку, й ті, що визначають специфіку суспільних відносин та умови функціонування домогосподарства як суб'єкта ринкових відносин: економічні, культурно-етичні; політико-правові; соціальні чинники. У взаємодії ці чинники формують умови, за яких домогосподарства приймають економічні рішення, прагнучи підвищити свій добробут.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженні поведінки домогосподарств як мікроекономічних суб'єктів визначна роль належить представникам маржиналізму (Г. Госсену, К. Менгеру, В. Джемону). На макрорівні їх поведінку у сферах споживання, заощадження та інвестування досліджували Дж. Кейнс, І. Фішер, Ф. Модільяні, М. Фрідман та інші вчені. Представники нової економічної школи (Г. Бекер, Дж. Мінсер, К. Ланкастер, Т. Шульц) та трансакційного підходу (Р. Полак, Е. Гіденс) значну увагу приділили виробничим функціям та характеристиці внутрішньої структури домогосподарств. Представники інституційного напрямку (Т. Веблен, У. Мітчел, А. Тверські, Дж. Комонс,

Д. Норт, У. Гамільтон, Дж. Ходжсон, Дж. Тойнбі) зосередили увагу на дослідженні ролі соціальних норм, суспільних цінностей, господарського менталітету у поведінці домогосподарств. Основоположником поведінкової економіки вважається Д. Канеман, лауреат Нобелівської премії 2002 р. за «включення даних психологічних досліджень в економічну науку, особливо тих, що стосуються суджень людини і прийняття рішення в ситуації невизначеності», який довів, що найчастіше вчинки людей йдуть урозріз прогнозам економічної теорії. Його ідеї схожі з думками також лауреатів Нобелівської премії М. Алле і Г. Саймона.

В Україні теоретичним та прикладним аспектам функціонування домогосподарств приділяють значну увагу такі вчені: Л. Батюк, В. Геєць, З. Галушка, Н. Деєва, Н. Дучинська, О. Зухба, В. Кириленко, А. Кудинова, О. Кузик, Е. Лібанова, М. Литвак, Є. Майовець, Ю. Станкевич, С. Тютюнникова, Н. Холод та ін. Разом із тим поведінкові аспекти функціонування домогосподарств розкриваються недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність дослідження споживчої поведінки та її ролі і значення для підвищення добробуту домогосподарств насамперед пов'язується з потребою у поясненні причин бідного становища значної частини домогосподарств, можливостей впливу на їх економічну поведінку для забезпечення добробуту; необхідністю розроблення принципів ефективної політики розподілу доходів, обґрунтування підходів для інституціонального регулювання; осмислення функцій, місця та ролі домогосподарств для формування стратегії поведінки домогосподарств в умовах соціально-економічної нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища.

Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку та взаємного впливу доходів домогосподарств, їх добробуту та споживчої поведінки в сучасних умовах в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Добробут домогосподарств насамперед залежить від розміру, структури та динаміки їх реальних доходів. Специфіка поведінки домогосподарств із малими доходами окреслена мінімальними споживчими стандартами, боротьбою за підтримання

мінімального рівня життя в умовах серйозних ресурсних обмежень і суворо регламентованого вибору. Домогосподарства з більшими доходами можуть дозволити собі покращувати структуру й якість споживання, заощаджувати кошти, інвестувати їх у цінні папери, використовувати для придбання житла, автомобілів, предметів розкоші тощо.

Споживча поведінка більшості українських домогосподарств в останні роки характеризується спрямованістю на виживання. Кількісну характеристику доходів українських домогосподарств подано в табл. 1.

Як бачимо з табл. 1, близько 90% усіх доходів домогосподарства отримують у вигляді грошей, решту – як вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель; пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива; пільги на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку та ін. У структурі доходів домогосподарств оплата праці становить недостатню частку (45–51%), тоді як у соціально розвинених країнах ця частка становить 60–80%. Разом із тим доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості становили лише 4–6%, вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, – 5,1%. Пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою, пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива, а також пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку становили в 2015 р. 26,9% від грошових доходів. Зростає частка грошової допомоги від родичів, інших осіб та інші грошові доходи (з 6,2% до 8,1%).

Домогосподарства з різними доходами по-різному поводять себе як споживачі: заощадження робили лише 6,2% домогосподарств; у 45,7% домогосподарств коштів було достатньо, але вони не робили заощаджень; 43,2% постійно відмовлялися у найнеобхіднішому, крім харчування; відмовлялися собі навіть у харчуванні ще

Таблиця 1

Динаміка розміру та структури сукупних ресурсів домогосподарств України в 2010–2015 рр.

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7
Структура сукупних ресурсів домогосподарств	відсотків					
Грошові доходи	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4
- оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,2
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	8,1
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	5,1
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Інші надходження	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8

¹Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено на основі [1]

4,9% домогосподарств. Під час зростання доходів 48,1% домогосподарств готові були витратити ці додаткові доходи на лікування, 26,2% – на їжу, 37,9% – на одяг та взуття, 51,5% – на відпочинок, 39% – на житло і т. д. Серед тих, хто отримує більш високі доходи, частка витрат на відпочинок, лікування, автомобіль була б відносно більшою.

Із розміром доходів домогосподарства пов'язують самооцінку свого соціального становища. Розподіл домогосподарств за розміром середньодушового грошового доходу (грн.), який домогосподарство вважає достатнім, щоб не відчувати себе бідними, такий: майже 30% домогосподарств уважали, що цей дохід може бути в межах 2-4 тис. грн., ще 24,2% – 4-5 тис. грн. Так думали ті, у кого доходи найнижчі. Приблизно 30% домогосподарств із середньодушовими доходами, що перевищують 3 720 грн., уважали, що для цього необхідно мати дохід, що перевищує 9-10 тис. грн. Розподіл домогосподарств за розміром середньодушового грошового доходу (грн.), який за оцінкою домогосподарств відповідає майновому становищу середнього класу, такий: 21,4% уважають, що дохід має бути не менше 8-10 тис. грн., але майже 20% уважали, що він має перевищувати 22 тис. грн. 73% домогосподарств у 2015 р. відносили себе до бідних. Головними цінностями домогосподарства вважають здоров'я, сім'ю, дітей, матеріальний добробут.

Отже, приналежність домогосподарств до різних доходних груп (матеріальне становище вище за середнє, середнє та нижче за середнє) тісно пов'язана із соціально-професійним статусом працюючого населення, масштабами власності, структурою і розміром нетрудових доходів. Це значною мірою визначає вірогідність різних типів економічної поведінки, а тому й стилів життя. Як зазначають фахівці, у разі переходу від низькодоходних груп до високодоходних зростає вагомість фактора ризикованої поведінки, особистого успіху, досягальної мотивації у сфері праці [2]. В Україні майже 30% домогосподарств (як із малими, так і з більшими доходами) вважають, що за їх добробут має нести відповідальність повністю або переважно держава, 60% – держава і вони самі; виключно вони – близько 2% домогосподарств. Більшість домогосподарств вважає, що їх матеріальний стан за 2015 р. не покращився. З погляду споживачів, 2016 р. був також несприятливим. У липні 2016 р. індекс споживчих настроїв становив 50,1, що вже на 2,6 п. нижче від червневого показника. Індекс поточного становища зменшився на 3,1 п. – до рівня 46,6. Складники цього індексу змінилися так: індекс поточного особистого матеріального становища становив 42,7, що на 1,5 п. більше, ніж у червні; індекс доцільності великих покупок зменшився, встановившись на позначці 50,5, що на 7,8 п. менше, ніж минулого місяця [3].

В Україні за період 2014–2015 рр. реальні доходи населення скоротилися більш ніж на 40%. Це найгірший показник серед усіх країн, як зазначено у звіті Global Wealth Report (2015 р.), опублікованому в жовтні швейцарським банком Credit Suisse. За даними дослідження, поряд з Україною по темпу збіднення домогосподарств розташувалися Росія, Бразилія і Колумбія. При цьому реальні доходи жителів останніх двох країн скоротилися в межах 25%. Офіційні доходи українців у разі поступаються зарплатам в інших країнах СНД. Згідно з даними Міждержавного статистичного комітету країн СНД, Україна знаходиться

аж на восьмому місці за рівнем доходів своїх громадян. За підсумками 2015 р. середня зарплата в Україні становила близько \$193. Перше місце в рейтингу зайняв Казахстан (\$565). За ним ідуть Росія (\$560), Азербайджан (\$453), Білорусь (\$413) і Вірменія (\$386), на шостому місці – Молдова із середньомісячною зарплатою в \$245, далі йде Киргизстан (\$206) [4].

За 2015 р. офіційна зарплата в Україні «просіла» в іноземній валюті на \$100 (показник 2014 р. – \$293). Незважаючи на те що офіційно заробітна плата в гривнях зростає, у доларовому еквіваленті вона постійно зменшується. Згідно з даними Держстату України, у червні 2016 р. середня заробітна плата в країні становила близько \$215 за нинішнім курсом, що порівняно з аналогічним періодом червня 2015 р. більше на 17,3%. Проте варто зазначити, що три роки тому в доларовому еквіваленті середня зарплата українців становила \$421 за курсом тих років. Мінімальна заробітна плата в 2016 р. в Україні, за даними Мінфіну, становила 1 550 грн. Динаміка індексу реальної зарплати характеризує її значне падіння починаючи з 2013 р. (рис. 1).

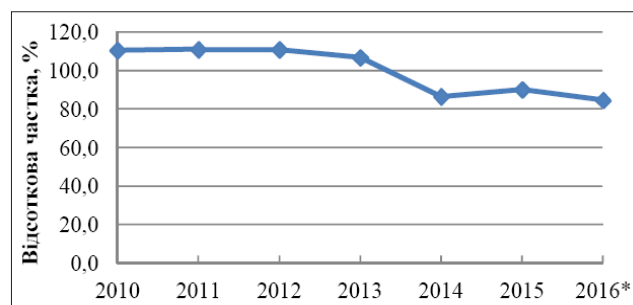


Рис. 1. Динаміка індексу реальної заробітної плати в Україні, розрахованої за 2010–2016 рр. (значення за I квартал)

Джерело: складено на основі [1]

Причини зменшення реальних доходів населення: періодичні економічні спади, девальвація гривні, зростання темпів інфляції, дефіцит державного бюджету, різке зростання цін на паливно-мастильні матеріали, підвищення тарифів за комунальні послуги тощо [5].

Рівень бідності в 2015 р. стрімко зріс. Найвні доходи суттєво зменшилися внаслідок глибокого економічного спаду, причому реальне скорочення в 2015 р. відбулося в розрізі як трудових, так і нетрудових доходів. Це призвело до підвищення рівня бідності (менше 5 доларів на день у цінах 2005 р. за паритетом купівельної спроможності) з 3,3% у 2014 р. до 5,8% у 2015 р., тоді як помірна бідність (визначена за національною методологією Світового банку для України), за оцінками, зросла з 15,2% у 2014 р. до 22,2% у 2015 р. Умови на ринку праці погіршилися: реальна заробітна плата знизилась у грудні 2015 р. на 13% порівняно з минулим роком. Негативно на незаможних верствах населення у 2015 році позначилося і масштабне підвищення цін на енергозабезпечення, хоча нова програма субсидій на оплату житлово-комунальних послуг за результатами оцінки нужденності дещо послабила його ефект [6].

За значного скорочення витрат і необхідності оплачувати житлово-комунальні витрати, які зросли за рік у 2,15 рази, населення, у міру можливостей, домогосподарства прагнуть не скорочувати передусім витрати на охорону здоров'я та продукти харчування. Але це не вдається. Реальні витрати на

охорону здоров'я скоротилися на 7,4%, а на покупні продукти харчування – на 14,7%. А по більшості не першочергових витрат по всіх домогосподарствах реальне зниження ще більше: по транспорту – на 21,6%, культурі та відпочинку – на 25,6%, поточному утриманню житла та придбанню побутової техніки – на 30,0%. Особливо відчутно по бюджетах громадян України вдарило вимушене підвищення житлово-комунальних витрат. Номінально вони зросли за рік у півтора рази – з 383 грн. на місяць на домогосподарство в 2014 р. до 576 грн. у 2015 р., або на 193 грн. на місяць. А субсидії та пільги покривають лише дуже невелику частину цих витрат: 19 грн. на місяць у 2014 р. та 69 грн. у 2015 р. І поки що, за даними обстежень, їх одержувала лише п'ята частина домогосподарств – 21,0% у 2014 р. у розмірі 90 грн. і 21,7% – у 2015 р., збільшившись до 281 грн. А по кварталах у домогосподарствах, які одержували ці субсидії та пільги, вони становили: у першому кварталі – 205 грн., другому – 140, третьому – 102, а в четвертому – уже 678 грн. на місяць.

Отже, споживча поведінка сьогоденного українського споживача обмежена мінімальними споживчими стандартами, прагненням підтримати мінімальний рівень життя в умовах посилення ресурсних обмежень. Така тенденція свідчить про поглиблення економічної кризи та зміну споживчої поведінки, пов'язану, зокрема, із політичною ситуацією в Україні. У складних кризових умовах споживачі змінюють споживчу поведінку, раціонально витрачаючи кошти на блага першої необхідності: продукти харчування, ліки, квартплату. У 2016 р. середня номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ та організацій у грудні 2016 р. становила 6 475 грн., що в чотири рази вище рівня мінімальної заробітної плати (1 600 грн.). Порівняно з листопадом розмір заробітної плати збільшився на 19,8%, а за останні 12 місяців (відносно грудня 2015 р.) – на 23,8% (рис. 2).

Починаючи з 2017 р. суттєво збільшуються ціни і тарифи. На споживчому ринку в січні ціни

на продукти харчування та безалкогольні напої зросли на 1,9%. Найбільше (на 14,5%) подорожчали овочі. На 3,9–2,2% підвищилися ціни на фрукти, молоко, сметану, кисломолочну продукцію, яловичину, сири, масло. Послуги освіти подорожчали на 1,1%, головним чином, за рахунок підвищення на 8,8% плати за утримання дітей у дошкільних закладах. Також відбулося підвищення цін на транспорт у цілому на 2,7%, що спричинено переважно подорожчанням проїзду в автотранспортному транспорті на 4,5%, палива та мастил – на 2,8%, автомобілів – на 2,1% [1].

Окрім рівня і динаміки доходів, на споживчу поведінку домогосподарств здійснює вплив ще низка чинників. Найвагомими детермінантами впливу на споживчі витрати домогосподарств у сучасних умовах виступають: 1) політико-економічний фактор, пов'язаний із політичною та економічною ситуацією в країні, а також із процесами у світовій економіці; 2) фактор «матеріальних можливостей і споживчого вибору», в основі якого закладено дохід домогосподарства та національно-економічні орієнтації його членів [7].

Це підтверджується тим, що в період ринкової трансформації економіки відбулася різка диференціація населення України за масштабами власності, за доходами, статусами, соціальним становищем. Поведінка представників домогосподарств була диференційована (залежно від масштабів) у використанні ресурсів, отриманих від офіційної, неформальної та кримінальної зайнятості та рентних платежів. Споживання стало символом багатства та інструментом для демонстрування свого соціального статусу. Значний вплив на поведінку домогосподарств у цей період здійснила гіперінфляція. Це зумовило певний перехід від грошового до бартерного обміну, повністю знецінилося заощадження. У той час, коли більшість населення виявилася бідною і не могла собі дозволити задоволення навіть найнагальніших потреб, у представників найбагатших верств швидко сформувалися нові підходи до споживання та виявилися стимули до пошуку нового статусу, харак-

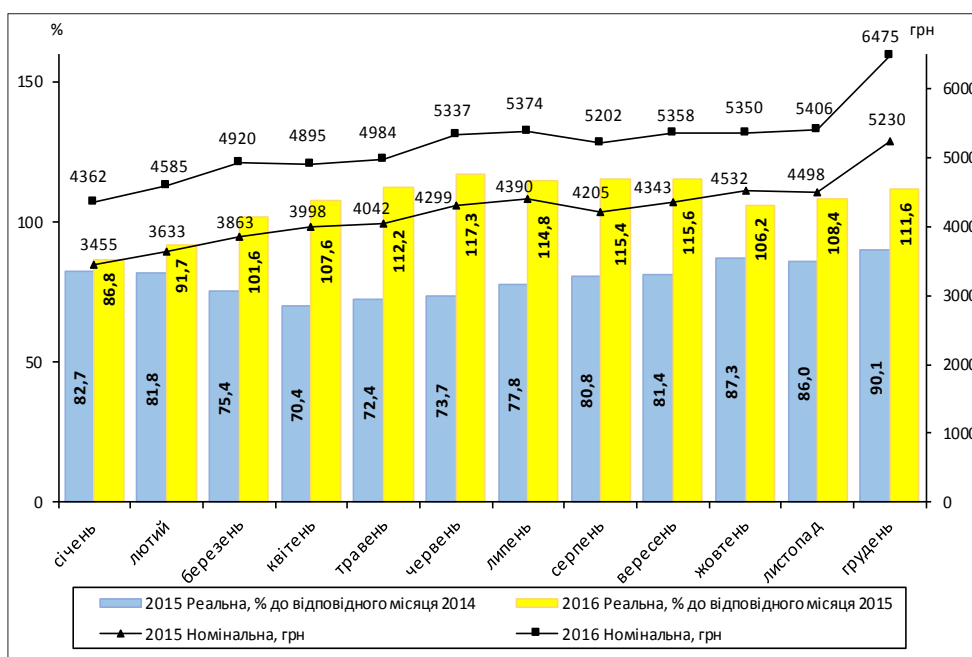


Рис. 2. Динаміка середньої заробітної плати в Україні в 2016 р.

Джерело: складено на основі [1]

терного для ринкових умов. Певним чином це пов'язувалося із виявленням престижу чи соціального статусу через споживання. Отже, «...споживання речей, окрім функціонального смислу, має ще й престижний характер, тепер споживання є символом багатства та інструментом для демонстрування свого соціального статусу» [8].

У сучасних споживчих практиках домогосподарств фахівці-соціологи визначають декілька поведінкових типів: «консервативний» (представники домогосподарств керуються звичками під час вибору та віддають перевагу добре відомим, перевіреним ними товарам); «ощадливий» (характеризуються прагненням заощадити кошти при купівлі товарів); «новаторський» (віддають перевагу новинкам, активно використовують новітні технології для пошуку та купівлі продукції); «естетичний» (купують товари, які є привабливими та естетичними, звертають увагу передусім на їхній зовнішній вигляд, дизайн); «демонстративний» (купують товари відомих брендів та торгових марок і не завжди зважають на ціну під час їх вибору) [9].

Під впливом динамічних змін у технологіях виробництва та ще більшого пристосування споживчих благ до потреб споживачів змінюється ставлення до них: речі сучасного виробництва забезпечують комфорт. Але, як зауважує Ф. Джеймсон, їх не треба більше накопичувати, тому що постійно з'являються нові речі масового виробництва і все більш сучасні, без яких існування людини досить утруднене [10]. У споживанні спостерігаються різноспрямовані тенденції: копіювання моделі споживання західного суспільства; «гедонізм» – прагнення отримати від життя задоволення, незважаючи на такі чинники, як ціна та наскільки необхідним є товар; дотримання консюмеристської культури мають змогу лише забезпечені мешканці великих міст, де більш високі середні доходи поєднуються з розвинутою торговельною інфраструктурою [11, с. 69]; спостерігаються приклади нерациональної споживчої поведінки. Наприклад, домогосподарство з низьким поточним доходом потрапляє у боргову яму задля організації гучного святкування якоїсь події; прагнення батьків будь-що дати своїй дитині вищу освіту заради підтвердження соціального статусу, а не здобуття корисної, затребуваної кваліфікації; купівля непотрібних або навіть шкідливих товарів (дорогих мобільних телефонів, ювелірних прикрас для школярів, зайвих хатніх речей тощо) [12, с. 141]; обережність у витратах під впливом нестабільності зовнішнього середовища; більше уваги приділяється традиційним цінностям, зокрема сім'ї, родині, релігії, суспільним цінностям та традиціям [11, с. 71].

Сьогодні споживча поведінка піддається впливу загальносвітових закономірностей. Як пише А.В. Кудінова, економічна поведінка споживачів в умовах постіндустріальної економіки характеризується поєднанням рис попередніх типів – доіндустріального та індустріального (стандартизованість, концентрованість, традиційність) та новітніми властивостями (уніфікованість, індивідуалізованість, урбанізованість). Проте принципово відмінним є притаманні такому типу споживання свідоме самообмеження, розумна раціональність, оптимальна ресурсоемність, а головне – оновлена структура потреб, яка органічно поєднує індивідуальні та суспільні інтереси. В епоху кардинальних трансформацій економічних систем споживання демонструє все збільшу-

ваний вплив на швидкість та безконфліктність адаптації національних економік до постіндустріальних життєвих стандартів. Спеціалізованість, креативність та уніфікованість глобального за характером, локального за проявами споживання надають розширені можливості для розвитку людини й суспільства, пом'якшують суперечності між збільшуваними потребами та обмеженими ресурсами, помітно зменшують тиск на виробничі можливості суспільства [13].

Психологічні фактори, такі як мотивація, сприйняття, засвоєння інформації, вироблення певних переконань та ставлення до покупки, визначають специфічні вимоги конкретного споживача до товару чи послуги. Культура визначає потреби і поведінку людей – цінності, які панують у суспільстві у сфері споживання, звичаї, традиції, норми та інститути споживання. Соціальне становище пояснює наявність у людей схожих ціннісних уявлень, інтересів та принципів поведінки. Сімейні цінності, настанови про релігію, політику, економіку, чесноту, самоповагу, любов також здійснюють значний вплив на поведінку домогосподарств. Мають специфічне значення також ролі і статуси індивідів, коли приналежність до них передбачає певні купівельні переваги. Сучасні домогосподарства демонструють розширене розуміння доброякісних товарів від вузькоекономічного (що враховує лише грошові доходи) до широкого еколого-соціо-економічного трактування. Споживання починає виконувати нові функції: зміщує стратифікаційні параметри у сферу стилю життя та стилю споживання; надає символічного змісту споживчим благам; конструює соціальну ідентичність [12, с. 23].

Варто також зауважити, що в сучасних умовах ієрархія потреб значною мірою формується безпосередніми виробниками продукції, цілі яких далеко не співпадають з інтересами споживачів. У формуванні потреб усе більшого значення набуває поінформованість споживачів. Сучасні стратегії комплексу маркетингових комунікацій підприємства мають суттєвий вплив на споживача та здатні ефективно формувати нові бажання, моду, тренди, коло інтересів споживачів, норми його поведінки, соціальні й духовні цінності. Реклама як найефективніший елемент цього комплексу керує поведінкою споживачів, стимулюючи їхні потреби та спрямовує на шлях розвитку їхньої мотивації.

Висновки. Сукупність наведених чинників дає можливість виділити типові характеристики моделей споживчої поведінки: заощадлива та недемонстративна поведінка, характерна для переважної більшості домогосподарств із низькими доходами; дотримання консюмеристської культури мають змогу лише забезпечені мешканці мегаполісів; моделі функціонального споживання, задовольняючи лише свої основні потреби; спрямованість споживчої поведінки індивіда на недемонстративне споживання; конформна та індивідуалістична орієнтація виявилася залежною (хоча й слабкій) від віку респондентів; засвоєння нових, консюмеристських моделей споживання найбільш активно спостерігається серед молоді. Отже, споживча поведінка значною мірою визначає умови для зростання добробуту домогосподарств і сама є результатом досягнутого рівня добробуту. Мета споживача головним чином спрямована на зростання добробуту. Однак низькі доходи, безробіття, відсутність заощаджень, погане здоров'я та інші чинники його низького рівня зумовлюють поведінку, орієнтовану на виживання у складних

умовах. Більш високий рівень досягнутого добробуту зумовлює диверсифікацію споживання, підносить його на новий рівень, дає змогу включати в структуру споживання нові, якісніші, технологічно досконаліші блага, більше коштів виділяти на самовдосконалення, відпочинок, освіту. Вищий

рівень добробуту гарантує умови для того, щоб переймати принципи поведінки домогосподарств розвинених країн, формувати заощадження, страхувати життя і майно, більше коштів витратити на підтримання домогосподарства, розвивати власну справу і тим підтримувати свій добробут.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Ноур А.М. Соціальне самопочуття та економічна поведінка населення України: вплив соціально-трудоного статусу та нерівності за доходами / А.М. Ноур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/usoc/2010_1/51-64.pdf.
3. Споживчі настрої в Україні, липень 2016: індекс склав 50,1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gfk.com/uk-ua/rishennja/press-release/consumer-confidence-index-ukraine-july-2016/>.
4. Доходи населення України – одні з найнижчих в СНД (статистика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.businessz.com.ua/news/events/1406>.
5. Гончарова С.Ю. Причини і тенденції зміни рівня доходів населення за регіонами України / С.Ю. Гончарова, А.В. Семенченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 125–127.
6. Україна Економічний огляд 1 квітня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.un.org.ua/images/documents/3810/UkraineMacro economicUpdate April2016UKR\(1\).pdf](http://www.un.org.ua/images/documents/3810/UkraineMacro%20economicUpdate%20April2016UKR(1).pdf).
7. Максименко А.О. Особливості споживчої поведінки в сучасному домогосподарстві: соціологічний вимір : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 22.00.04 / А.О. Максименко. – Львів, 2012. – 20 с.
8. Іващенко М.В. Інституціональні характеристики споживчої поведінки домогосподарств на українському ринку в умовах кризових явищ в економіці / М.В. Іващенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3(12). – С. 70–73.
9. Джеймисон Ф. Постмодернизм и общество потребления / Ф. Джеймисон // Логос. – 2000. – № 4(25). – С. 63–77.
10. Кузьмук О.М. Особливості інституціоналізації споживацької поведінки в українському суспільстві / О.М. Кузьмук // Соціологія. – 2015. – № 3(119). – С. 68–71.
11. Максименко А. Споживча поведінка: концептуалізація поняття та чинники, що її детермінують / А. Максименко // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; ред. кол.: О.Л. Скідін (гол. ред.) [та ін.]. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – Вип. 44. – С. 140–146.
12. Кудінова А.В. Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії : дис. д. е. н. : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / А.В. Кудінова ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2016. – 38 с.

Катаранчук А. Г.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье исследуются взаимосвязь и взаимное влияние доходов домохозяйств, их благополучия и потребительского поведения в современных условиях в Украине. Охарактеризованы показатели динамики размера и структуры совокупных ресурсов домохозяйств. Определены особенности потребительского поведения домохозяйств с разными доходами. Выявлены возможности роста благосостояния потребителей под влиянием роста доходов и изменения моделей потребительского поведения.

Ключевые слова: благосостояние домашних хозяйств, потребительское поведение, динамика реальных доходов, индексы цен, тенденции в потреблении.

Kataranchuk G. G.

Yuri Fedkovych National University of Chernivtsi

CONSUMER BEHAVIOR AND WELFARE OF UKRAINIAN HOUSEHOLDS

Summary

In this paper we examine the relationship and mutual influence of household incomes, their welfare and consumer behavior under current conditions in Ukraine. We characterize the indicators of the dynamics of size and structure of total household resources. The features of consumer behavior of households with different incomes are determined. We discover the possibilities of welfare growth of consumers influenced by rising incomes and changing consumer behavior patterns.

Key words: welfare of households, consumer behavior, dynamics of real incomes, price indexes, trends in consumption.

УДК 330.354:[338.24.26:005.22](477)

Квак М. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

**ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ
В УПРАВЛІННІ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ**

У статті досліджено роль програмно-цільового методу в управлінні національною економікою. Проаналізовано екзогенні та ендогенні чинники, що спричинили необхідність його застосування у цій сфері. Виокремлено переваги та результати впровадження даного інструменту в контексті реалізації політики сталого (збалансованого) соціального, економічного, екологічного розвитку України.

Ключові слова: програмно-цільовий метод, державні цільові програми, сталий розвиток, стратегічне планування, державна політика, ефективність програм.

Постановка проблеми. Поглиблення глобалізаційних та розширення інтеграційних процесів, загострення екологічних, соціальних та економічних проблем регламентують сучасні вектори виокремлення національних пріоритетів збалансованого розвитку нашої держави. У цьому контексті особливої актуальності набуває вдосконалення макроекономічного регулювання використання обмежених ресурсів країни, її національного багатства як важливого внутрішнього джерела держави, зокрема для фінансування програм виходу із кризових станів. Проте без ефективного стратегічного державного планування розвитку за допомогою застосування програмно-цільового методу це зробити вкрай складно, тому визначення ролі ефективного застосування програмно-цільового методу в управлінні національною економікою та її підвищення в контексті необхідності консолідації зусиль державних органів влади, науковців, громадських організацій, усіх зацікавлених сторін у напрямі реалізації пріоритетних цілей розвитку держави є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем застосування програмно-цільового методу в державному регулюванні присвячено багато праць вітчизняних науковців. Зокрема, окремі аспекти використання програмно-цільового методу висвітлено в працях таких науковців, як: О.І. Амоша [1], Т.В. Бугай [2], В.В. Войцехівська [3, с. 25–28; 8], А.А. Галюта [2], В.М. Геєць [1], І.В. Запатріна [4], Я.О. Заріцька [5], К.В. Павлюк [6], Д.Д. Рожко [7], В.Ю. Трайтлі [8], О.В. Файчук [9], О.М. Файчук [9], І.Я. Чугунов [4], І.Ф. Щербина [10], Н.Б. Ярошевич [11] та ін. У їхніх роботах висвітлено застосування програмно-цільового методу в контексті упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері, проблеми законодавчого регулювання його використання в сучасних умовах, обґрунтування актуальності та доцільності застосування аудиту ефективності державних цілевих програм на всіх стадіях бюджетного процесу, ефективне застосування програмно-цільового методу в контексті забезпечення фінансування програм екологічного спрямування, розвиток програмно-цільового методу планування бюджету, проблеми його використання в Україні, зарубіжний досвід реалізації програмно-цільового планування на державному рівні тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості наукових робіт роль програмно-цільового методу трактується вузько і передбачає вивчення насамперед програмного процесу в бюджетній сфері. Ми ж дотримуємося ширшого підходу, що стосується управління національною економікою. Для цього з'ясуємо екзогенні та ендогенні чинники, що спричинили

необхідність застосування програмно-цільового методу стратегічного планування в управлінні національною економікою, проаналізуємо результати його впровадження, дослідимо динаміку його використання, оцінимо ефективність національної політики щодо його застосування в 2015 р. і визначимо переваги та результати реалізації даного інструменту сучасної макроекономічної політики шляхом урахування зарубіжного досвіду та його адаптації до національних умов.

Мета статті полягає у визначенні ролі програмно-цільового методу в управлінні національною економікою та переваг і результатів застосування цього інструменту в контексті реалізації політики сталого (збалансованого) соціального, економічного, екологічного розвитку України на шляху до забезпечення вимог національної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах в основу подальшого розвитку держави, на нашу думку, потрібно покласти заощадження національного багатства, національну безпеку та її взаємозв'язки з природою, взяти до уваги основні ідеї і принципи, задекларовані на конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку. Так, Україна започаткує процес змін, які за характером та обсягом експлуатації ресурсів, інвестиційною політикою, спрямуванням освіти та науково-технічного прогресу, захищеністю життєдіяльності нації відповідатимуть сьогоденнішим і майбутнім потребам, створють сприятливі умови для розвитку нації та збереження навколишнього середовища і природно-ресурсної компоненти національного багатства держави, тобто започаткує перехід на шлях сталого розвитку.

У цьому контексті слід зазначити, що забезпеченню концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем сприяє застосування програмно-цільового методу стратегічного планування шляхом реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави [12].

З табл. 1 бачимо, що необхідність застосування програмно-цільового методу стратегічного планування в управлінні національною економікою викликана низкою екзогенних та ендогенних чинників.

До екзогенних чинників, на нашу думку, слід віднести глобалізаційні виробничі та технологічні процеси, світові зміни клімату та погіршення екологічної ситуації, фінансову кризу та інтеграційні процеси. До ендогенних чинників відносимо недосконалість державного законодавства, обмеженість фінансових ресурсів та необхідність залучення додаткових позабюджетних коштів, деструктивні

Екзогенні та ендогенні чинники, що спричинили необхідність застосування програмно-цільового методу стратегічного планування в управлінні національною економікою

Екзогенні чинники	Ендогенні чинники
Глобалізаційні виробничі та технологічні процеси	Недосконалість державного законодавства
Глобальні зміни клімату та погіршення екологічної ситуації	Жорстке обмеження фінансових ресурсів та необхідність залучення додаткових позабюджетних коштів
Глобальна фінансова криза	Деструктивні зміни в системі національного багатства України та необхідність його збереження і нагромадження
Інтеграційні процеси	Відсутність цільової спрямованості бюджетних видатків на цілі стратегії середньо- та довгострокового розвитку держави

Джерело: розробка автора

зміни в системі національного багатства України та необхідність його збереження і нагромадження, а також відсутність цільової спрямованості бюджетних видатків на цілі стратегії середньо- та довгострокового розвитку держави.

Важливу роль у процесі раціонального використання природно-ресурсного потенціалу країни відіграють загальнодержавні програми, які сприяють науково обґрунтованому застосуванню програмно-цільового методу стратегічного планування шляхом здійснення макроекономічної політики на пріоритетних напрямках державного соціального, економічного та екологічного розвитку. Водночас слід зазначити, що кількість затверджених державних цільових програм різного спрямування у 2015 р. становила 44 програми (рис. 1), що в 5,5 рази більше, ніж у 2007 р. Незважаючи на спадні тенденції в 2010–2011 рр. та 2013–2015 рр., які пов'язані з економіко-політичною нестабільністю та військовими діями, вже в 2016 р., за інформацією Кабінету Міністрів України, кількість прийнятих до виконання державних програм переважала 50 найменувань. Незважаючи на таку кількість програм, як свідчить практика, вони ще не стали ефективним інструментом управління національною економікою, тому, на нашу думку, необхідно оптимізувати їх кількість шляхом виокремлення першочергових (дуже важливих і термінових до виконання програм), стратегічних (дуже важливих, але не термінових), потенційних (не дуже важливих і не термінових) та другорядних програм щодо управління розвитком держави. Такий поділ дасть змогу конкретизувати національну стратегію в розрізі програм, підпрограм і видів діяльності та подальшого детальнішого їх групування за спрямуванням.



Рис. 1. Динаміка кількості затверджених державних цільових програм протягом 2007–2015 рр.

Джерело: [13]

На нашу думку, пріоритетними чинниками, які перешкоджають ефективній реалізації дер-

жавних цільових програм на пріоритетних напрямках розвитку, є:

- відсутність Закону України «Про державне стратегічне планування», проект якого відхилено та знято з розгляду ще в 2012 р.;
- відсутність ефективної системи прогнозування та планування у сфері національної безпеки, що не дає змоги охопити всю територію держави (наприклад, за допомогою реалізації державних цільових програм забезпечується розвиток близько 40% території Великобританії і до 90% – Норвегії [2, с. 205]);
- відсутність системи законодавчо закріпленого нормування стратегічного планування сфер і галузей національної економіки;
- відсутність механізму розроблення програм у межах Національної стратегії сталого розвитку держави за різним спрямуванням;
- відсутність узгодженості діючих програм між собою, дублювання їх цілей, а також невідповідність поставлених цілей засобам їх виконання;
- відсутність механізму блокування програм, кошти на які не будуть виділятися повною мірою, для недопущення розвитку корупційних схем;
- відсутність громадського контролю над процесами формування і реалізації державних цільових програм (необхідно впровадити публічні доповіді-виступи головних розпорядників фінансових ресурсів);
- відсутність конкретизації національної стратегії в розрізі програм, підпрограм і видів діяльності та подальшого їх групування за спрямуванням;
- наявність розпорошення (дублювання) повноважень міністерств на всіх етапах розроблення та реалізації державних цільових програм;
- відсутність діяльності щодо залучення позабюджетних коштів для реалізації державних цільових програм за допомогою міжнародних організацій, грантів через усевітні фонди тощо;
- відсутність оцінок релевантності програм;
- відсутність можливостей узагальнення результатів через відсутність уніфікованої методології розроблення програм;
- відсутність ефективного механізму залучення додаткових фінансових ресурсів для реалізації державних цільових програм та активізації внутрішніх інвесторів як ключової переваги програмно-цільового методу над іншими (балансовим, нормативним);
- відсутність повної та відкритої звітності про виконання програм на всіх етапах їх реалізації;
- відсутність громадського та державного оперативного моніторингу та контролю виконання державних цільових програм;
- відсутність системи реальних покарань державних замовників і керівників програм згідно з правовими нормами за невиконання своїх обов'язків повною мірою.

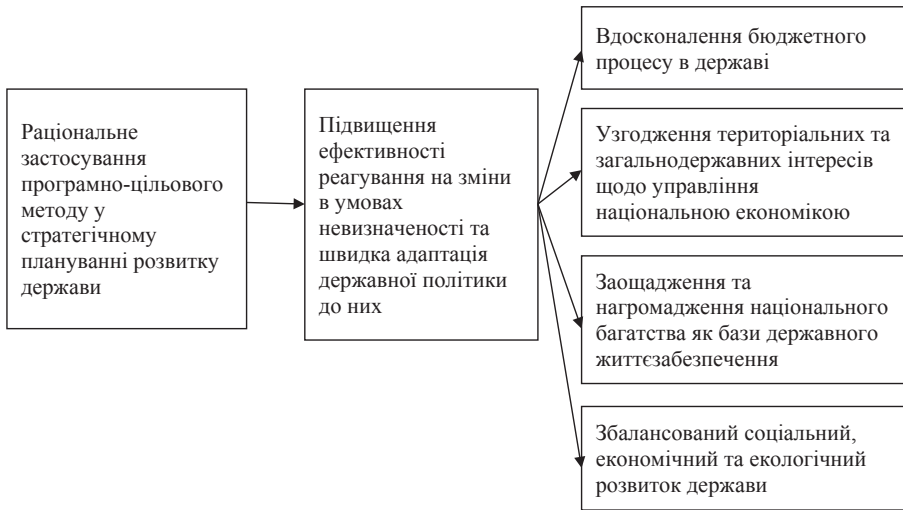


Рис. 2. Результати та переваги застосування програмно-цільового методу в державному управлінні

Джерело: розробка автора

Проте можна з упевненістю констатувати те, що роль програмно-цільового методу в управлінні національною економікою зростає, адже головними перевагами його застосування в державному стратегічному менеджменті є підвищення ефективності реагування на зміни в умовах невизначеності та швидка адаптація державної політики до них (рис. 2). Пріоритетними результатами його реалізації є заощадження та нагромадження національного багатства як бази державного життєзабезпечення та резерву для реалізації державних цільових програм її розвитку [14], зменшення диспропорцій у національній економіці, підвищення ефективності використання ресурсів, адже державні цільові програми є підґрунтям реалізації політики сталого розвитку в Україні та мають відображати ресурсну та фінансову сторони життєзабезпечення держави.

Однак сучасна орієнтація України на збалансований економічний, екологічний та соціальний розвиток має переважно декларативний характер. До цього часу не затверджено державну програму екологічного, економічного та соціального збалансованого розвитку та не створено ефективного механізму її реалізації у вітчизняній економіці. Отже, можна зробити висновок, що зараз відсутня ефективна система інформаційно-аналітичного забезпечення органів виконавчої влади всіх ієрархічних рівнів у розв'язанні питань екологічно збалансованого використання, збереження та нагромадження національного багатства; відсутня дієздатна система еколого-економічного моніторингу всіх компонентів національного багатства; відсутня нормативно-законодавча база застосування новітніх організаційних та інформаційних технологій до використання, збереження і нагромадження національного багатства.

Формулюючи напрями вдосконалення макроекономічного регулювання як умови заощадження та нагромадження національного багатства в Україні, треба констатувати, що необхідне одночасне вдосконалення інституційного, політичного, економічного, екологічного та соціального середовища. Вагомим напрямом розширення системи макроекономічного регулювання є структурна перебудова зовнішньоекономічного сектору національної економіки. У цьому контексті необхідно розширити формат експорту та збільшувати в

експортних потоках частку товарів із високою доданою вартістю. Для цього необхідна імплементація державних цільових програм ефективного використання, нагромадження та заощадження національного багатства. Однак пріоритетна частина таких документів зараз характеризується відсутністю дієвої системи моніторингу та оцінки ефективності їх реалізації, що сприяє втраті національного багатства. Поглиблення глобалізаційних процесів спричиняє необхідність застосування механізмів державного ризик-менеджменту для запобігання втраті національного багатства. У цьому контексті на нормативно-

правовому рівні мають бути вирішені проблеми:

- встановлення мораторію на природні території та їх ресурси;
- вдосконалення статистичної макроекономічної звітності про обсяг, структуру, втрати та нагромадження національного багатства за кожен календарний рік;
- забезпечення державного протекціонізму щодо збереження національного багатства через стимулювання капіталізації економіки;
- підтримки розвитку фондового ринку України для мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- зменшення тінізації та корумпованості української економіки.

Отже, методологічну основу макроекономічного аналізу стратегічного менеджменту держави необхідно доповнити теорією ризик-аналізу і застосуванням програмно-цільових методів управління системою національного багатства. Саме на етапі проведення макроекономічного ризик-аналізу в процесі ідентифікації ризиків виявляються джерела підвищеної небезпеки. А відсутність належної теоретико-методологічної бази обліку та оцінки національного багатства в сучасних умовах глобалізованої економіки зміщує можливі загрози державності України у формат національної економічної безпеки.

Тому необхідно затвердити стратегію збереження національного багатства в контексті забезпечення національної безпеки України та сформувати національну програму економічної безпеки. Лише в такому разі макроекономічна політика держави буде здійснюватися з урахуванням наявних загроз національній безпеці держави, відповідних науково обґрунтованих експертних оцінок та належного моніторингу.

Висновки. Найбільш поширеним та ефективним інструментом здійснення державної політики в контексті досягнення і підтримання сталого (збалансованого) розвитку країни в майбутньому та реалізації за допомогою застосування програмно-цільового методу стратегічного планування є державні цільові програми. Без сумніву, державні цільові програми можуть справляти значний вплив на ефективність державного регулювання щодо розв'язання найважливіших проблем сталого (збалансованого) розвитку країни. Департамент економічної стратегії та макроекономічного

прогнозування в межах Міністерства економічного розвитку і торгівлі України повинен здійснювати самостійний оперативний моніторинг результатів стратегічного державного планування за допомогою програмно-цільового методу, оприлюднювати його результати, залучати громадськість до ефективного здійснення стратегічного менеджменту для формування високого рівня конкурентоспроможності держави, адже конкурентоспроможна держава – це країна з ефективним стратегічним

менеджментом. У цьому контексті слід зазначити, що необхідно консолідувати державні органи влади, науковців, громадські організації, усі зацікавлені сторони в напрямі ефективного виконання завдань першочергових державних цільових програм, зменшення терміну їх виконання, у тому числі через пошук резервів оптимізації джерел їх фінансування. Подальшого дослідження потребує реалізація ідей Екологічної конституції Землі в державних програмах.

Список використаних джерел:

1. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / В.М. Геєць, О.І. Амоша, Т.І. Приходько [та ін.]. – К. : Наукова думка України, 2008. – 383 с.
2. Бугай Т.В., Галюта А.А. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі: зарубіжний досвід і можливості його використання в Україні / Т.В. Бугай, А.А. Галюта // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3(57). – С. 206–210.
3. Войцехівська В.В. Проблеми законодавчого регулювання державних цільових програм в сучасних умовах / В.В. Войцехівська // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 4. – С. 25–28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2013_4_9.
4. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І. Я. Чугунов, І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3–14.
5. Заріцька Я.О. Зарубіжний досвід реалізації програмно-цільового планування на державному рівні / Я.О. Заріцька // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 294–298;
6. Павлюк К.В. Проблеми розвитку програмно-цільового методу у бюджетному процесі / К.В. Павлюк // Наукові праці НДФІ. – 2005. – Вип. 4(33). – С. 42–54.
7. Рожко Д.Д. Особливості використання програмно-цільового методу бюджетного планування в Україні / Д.Д. Рожко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 250–256.
8. Трайтлі В.Ю. Державні цільові програми як об'єкт аудиту ефективності / В.Ю. Трайтлі // Вісник Ун-ту банківської справи НБУ. – 2014. – №1(19). – С. 203–207.
9. Ефективне фінансування державних цільових екологічних програм / О.В. Файчук, О.М. Файчук, В.В. Войцехівська // Економіст. – 2015. – № 7. – С. 31–33.
10. Щербина І. Практичні аспекти програмно-цільового методу програмно-цільового методу бюджетування. Зарубіжний досвід / І. Щербина, Т. Бабич, С. Козейчук [та ін.] // Проект «Реформа місцевих бюджетів України»: матеріали тренінгів. – К. : RTI International (USAID), 2006. – 260 с.
11. Ярошевич Н.Б. Проблеми запровадження програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів в Україні / Н.Б. Ярошевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. – С. 270–275.
12. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 № 1621-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>.
13. Стан виконання державних цільових програм у 2015 році / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2016. – 7 с.
14. Квак М.В. Стратегічне планування відтворення національного багатства як резерву для реалізації цільових програм розвитку держави та забезпечення національної економічної безпеки / М.В. Квак // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – Вип. 38. – С. 28–31.

Квак М. В.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В УПРАВЛЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Резюме

В статье исследована роль программно-целевого метода в управлении национальной экономикой. Проанализированы экзогенные и эндогенные факторы, повлекшие необходимость его применения в этой сфере. Выделены преимущества и результаты внедрения данного инструмента в контексте реализации политики устойчивого (сбалансированного) социального, экономического и экологического развития Украины.

Ключевые слова: программно-целевой метод, государственные целевые программы, устойчивое развитие, стратегическое планирование, государственная политика, эффективность программ.

Kvak M. V.

Ivan Franko National University of Lviv

ENHANCING THE ROLE OF PROGRAM-TARGET METHOD IN THE NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Summary

The role of program-target method in the national economy management has been investigated. The endogenous and exogenous factors that have resulted in its use in this sphere have been analyzed. The benefits and results of its implementation in the context of sustainable (balanced) social, economic and ecological development of Ukraine have been singled out.

Key words: program-target method, state targeted programs, sustainable development, strategic planning, public policy, program efficiency.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.738

Лизун М. В.

Тернопільський національний економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ВАЛЮТНИХ СОЮЗІВ

У статті досліджено процеси регіональної валютної інтеграції на сучасному етапі розвитку світової економіки. Висвітлено сучасні тенденції формування та розвитку валютних союзів. Виявлено умови, що сприяють успішному функціонуванню та розвитку валютних союзів.

Ключові слова: валютний союз, валютна інтеграція, монетарна політика, спільна валюта.

Постановка проблеми. Формування новітньої архітектури світової валютної системи є важливим завданням для світового суспільства, адже наявні на даному етапі розвитку міжнародних валютних відносин негативні тенденції, які проявляються через виникнення валютно-фінансових криз, підкреслюють необхідність реформування принципів наявної валютної системи. Валютна інтеграція є однією з основних тенденцій розвитку світової валютної системи на сучасному етапі глобалізації світової економіки. При цьому валютні відносини зазнають глибинних якісних змін поряд зі сферою міжнародного виробництва, надання послуг та інвестування. Валютна інтеграція та її форми найчастіше асоціюються з регіональною економічною інтеграцією та появою валютних союзів і регіональних валют. Найбільш повно тенденція регіоналізації у формі економічної і валютної інтеграції проявляється в процесі створення у Західній Європі Економічного і валютного союзу, а саме з часу введення єдиної європейської валюти – євро.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти регіональної валютної інтеграції, історичні причини формування валютних союзів досліджували такі вчені, як А. Бергсон, Р. Манделл, П. Мейсон, К. Паттілло, П. Кінен, Р. Огороднік, А. Роуз, Дж. Флемінг, Дж. Фрідман, В. Чаплигін, О. Шаров та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незначна частина наукових робіт присвячена проблематиці створення та функціонування регіональних валютних систем, зокрема питанням формування валютних союзів. Дані аспекти розглядаються лише в контексті функціонування світової валютної системи. Існує потреба в систематизації та комплексному дослідженні функціонування валютних союзів у світовій економіці.

Мета статті полягає у виявленні сучасних тенденцій розвитку валютних союзів, особливостей їх формування та функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси регіональної валютної інтеграції поступово призводять до формування валютних союзів. Ураховуючи відсутність єдиного трактування, у даній роботі ми будемо притримуватися підходу, запропонованого П. Алленом, який наводив такі критерії валютного союзу: одна або декілька повністю конвертованих валют із фіксованим курсом; спільна монетарна політика і формальний

монетарний суб'єкт; контроль союзу над валютними резервами країн-членів [1].

Усім зазначеним критеріям відповідають валютні союзи, наведені в табл. 1. Проте в літературі зустрічаються й інші приклади об'єднань, які не включають один із параметрів або є неформальними (союзи на основі австралійського долара, британського фунта, індійської рупії та ін.).

Розгляд наявних монетарних альянсів розпочнемо із країн на півдні Африки, де певні форми валютної інтеграції спостерігалися ще в 1920-х роках (процес створення детальніше описується в [2]). Спершу Ботсвана, Лесото, Намібія та Свазіленд починають використовувати фунт Південно-Африканської Республіки (пізніша назва валюти – ранд) як єдиний платіжний засіб.

Така «доларизація» сприяла розвитку торговельних відносин між державами, однак не давала сателітам ПАР жодного впливу на монетарну політику чи доходів від сеньйоражу. У 1974 р. у результаті підписання угоди між Лесото, ПАР, Свазілендом (а також, неформально, Намібією), був утворений союз, який сьогодні має назву «Єдина валютна зона» (*Common Monetary Area, CMA*). Намібія вийшла зі CMA в 1993 р. після введення національної валюти – намібійського долара, який, однак, жорстко прив'язаний до ранда.

На даний момент кожен член CMA має свій незалежний центральний банк, свою валюту (лоті в Лесото і лілангені у Свазіленді), фіксовану до ранда, та частку в доході від сеньйоражу в разі використання ранда (Лесото). Монетарну політику союзу визначає Південноафриканський резервний банк. Водночас у регіоні функціонує Південноафриканський митний союз, куди, крім членів CMA, входять також Намібія та Ботсвана.

Історія створення валютного союзу в Карибському регіоні нараховує понад 65 років (детальніше перебіг інтеграційних процесів у регіоні розкрито в [4]). У 1950 р. колонії Великої Британії на східних Карибах створили Валютну раду Британських Карибів (*British Caribbean Currency Board, BCCB*), яка стала емітентом вест-індійського долара, що був прив'язаний до фунта стерлінгів у співвідношенні 4,8:1. У 1965 р. на зміну Раді створили Східнокарибське валютне управління (*Eastern Caribbean Currency Authority, ECCA*) із східнокарибським долларом як спільної валюти, що також фіксувалася до фунта стерлінгів за незмінним паритетом [5]. На відміну від попереднього інституту вимоги до резервування депозитів зни-

Історичні та сучасні монетарні союзи

Монетарний союз (його члени)	Рік створення	К-сть валют	Наявність єдиного ЦБ	Суб'єкт монетарної політики	Монетарний режим і норми	Фіскальні правила	Додаткові режими
Єдина валютна зона, СМА (Лесото, ПАР, Свaziленд)	1920-ті роки – до сьогодні	Декілька	Ні	ПАР	Інфляційне таргетування та валютна рада до ранда, розподіл сеньйоражу	Ні	Митний союз
Східнокарибський валютний союз, ЕССУ (Антигуа і Барбуда, Домініка, Гренада, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни)	1950-ті роки – до сьогодні	Одна	Так	Східнокарибський центральний з 1983 р.	Валютна рада до долара США, розподіл сеньйоражу	Ні	Спільний ринок, регулятивні та наглядові структури
Західноафриканський економічний і валютний союз, ЗАЕВС (Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-Д'Івуар, Гвінея-Бісау, Малі, Нігер, Сенегал, Того)	1945-ті роки – до сьогодні	Одна	Так	Банк держав Західної Африки	Фіксація курсу до французького франка, євро	Фіскальні правила з 1990-х років	Митний союз, консолідований банк регулювання та нагляду
Економічна та валютна співдружність Центральної Африки, ЕВСЦА (Камерун, ЦАР, Чад, Республіка Конго, Екваторіальна Гвінея і Габон)	1945-ті роки – до сьогодні	Одна	Так	Банк держав Центральної Африки з 1959 р.	Фіксація курсу до французького франка, євро	Фіскальні правила з 1990-х років	Митний союз, консолідований банк регулювання та нагляду
Європейський валютний союз (19 держав)	1999-ті роки – до сьогодні	Одна	Так	Європейський центральний банк	Цінова стабільність	«Пакт про стабільність і зростання», «Пакт Європлюс»	Економічний союз (ЕС), банківський союз

Джерело: доповнено та модифіковано за [3]

зилися зі 100% до 70%. У середині 1970-х років змінилась якірна валюта (нею став долар США із паритетом 2,7:1, який зберігся донині), а норма резервування депозитів зменшилася до 60%.

У 1983 р. замість ЕССА створюється Східнокарибський центральний банк (*Eastern Caribbean Central Bank, ECCB*) із головним відділом на о. Сент-Кітс, а інтеграційне об'єднання стали називати Східнокарибським валютним союзом (*Eastern Caribbean Currency Union, ECCU*). Його перелік учасників із часом змінювався і нині включає шість незалежних держав (Антигуа і Барбуда, Домініка, Гренада, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни) та дві заморські території Великої Британії (Ангілья та Монтсеррат).

Членство в ЕССУ передбачає розподіл доходів від сеньйоражу пропорційно до частки країни у використанні валюти, участь у багатосторонній системі клірингу та міжбанківських платежів, залучення до регулятивної та наглядової систем. Держави ЕССУ також є ядром низки інших інтеграційних блоків, зокрема економічного союзу Організації Східнокарибських держав (*Organisation of Eastern Caribbean States, OECS*), спільного ринку Карібської співдружності, КАРИКОМ (*Caribbean Community, CARICOM*) та Асоціації Карібських держав (*Association of Caribbean States, ACS*).

Серед держав центральної та західної частини Африки в 1945 р. створено два окремих валютних союзи, які часто колективно називають Зоною франка КФА (*фр. franc CFA*) (історію створення та розвиток обох союзів детально досліджують П. Мейсон та К. Паттілло [6]).

Перший союз, Західноафриканський економічний і валютний союз, ЗАЕВС (*фр. Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, UEMOA*), об'єднує вісім держав: Бенін, Буркіна-Фасо, Гвінея-Бісау, Кот-Д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того.

Інше об'єднання, Економічна та валютна співдружність Центральної Африки, ЕВСЦА (*фр. Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale, CEMAC*), включає шість держав: Камерун, ЦАР, Чад, Республіку Конго, Екваторіальну Гвінею і Габон.

Обидва союзи функціонують окремо, але загалом ідентично. Їх центральні банки були засновані лише в 1959 р., до цього ж часу протягом десятиліття держави не мали власних монетарних інститутів, а право емісії делегувалося приватним банкам (із 1955 р. були створені монетарні установи під контролем уряду Франції, які мали емісійні привілеї до 1959 р.). Валюти – західноафриканський і центральноафриканський франки КФА – є еквівалентними за вартістю, однак не є легальними платіжними засобами поза межами союзу-емітента (хоча на практиці прийнята їх взаємозамінність). До 1999 р. курс франка КФА був фіксований до курсу французького франка, тепер – до євро.

Операційний механізм у державах Зони франка КФА значною мірою відрізняється від систем, які беруть витоки з британських колоніальних валютних рад. Так, валютні союзи на основі франка (КФА) на відміну від колишніх колоній Великої Британії у Східній Африці не розірвали зв'язків із Францією після отримання політичної незалежності в 1960-х роках. Обидва центральні банки

ведуть операційні рахунки із Французьким казначейством, де зберігаються іноземні резерви членів альянсів. Більше того, конвертованість франків КФА забезпечується через механізм овердрафту по операційних рахунках: Французьке казначейство слідкує, щоб на рахунках знаходилося не менше 65% загальних резервів союзів, щоб резерви не були нижчими 20% усіх безстрокових зобов'язань країн, а баланс операцій по рахунках був позитивним.

Регіон КФА пов'язаний із Францією не лише через банківську систему, але й через інструменти політики нагляду, торговельних відносин, фінансової допомоги та військової підтримки. Представники Франції беруть участь у заходах монетарної політики ЗАЕВС та ЕВСЦА і встановлюють ліміти

Таблиця 2

Генезис європейської монетарної інтеграції

1958	Формування Монетарного комітету
1962	Пропозиція створення економічного та валютного союзу членів Європейської економічної спільноти (ЄЕС) уперше сформульована у так званому Меморандумі Марджоліна
1964	Створення комітету для інституалізації співпраці центральних банків країн ЄЕС
1970	У Звіті Вернера намічається план створення економічного та монетарного союзу до 1980 р.
1972	Запровадження «валютної змії» флуктуації валютних курсів учасників ЄЕС
1973	Створено Європейський фонд монетарної співпраці для регулювання «валютної змії»
1974	Рада ЕСОФІН прийняла рішення про прискорення конвергенції економічних політик
1979	Створено Європейську монетарну систему
1988	Європейська комісія доручає комітету експертів під керівництвом Жака Делора («Комітету Делора») розробити пропозиції щодо запровадження європейського Економічного та валютного союзу (ЕВС)
1989	Європейська Рада погоджує проект реалізації ЕВС у три етапи
1990	Старт Першого етапу ЕВС у липні
1993	Набуває чинності Договір про Європейський Союз (Маастрихтський договір)
1994	Початок Другого етапу ЕВС і створення Європейського монетарного інституту
1997	Європейська Комісія погоджує Пакт про стабільність та зростання
1998	Бельгія, Німеччина, Іспанія, Франція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Австрія, Португалія та Фінляндія погоджуються виконати необхідні заходи до запровадження євро як спільної валюти; призначені члени виконавчої ради ЄЦБ
1998	ЄЦБ та ЄСЦБ (Європейська система центральних банків)
1998	ЄЦБ оголошує стратегію та оперативні інструменти спільної монетарної політики, яку будуть упроваджувати із 1 січня 1999 р.
1999	Старт Третього етапу ЕВС; євро введено в обіг; курс конверсії зафіксовано безповоротно; запроваджується спільна монетарна політика в зоні євро
2001	Греція приєднується до зони євро
2004	Центральні банки десяти нових членів ЄС приєдналися до ЄСЦБ
2007	Словенія приєдналась до зони євро
2008.	Кіпр та Мальта приєдналась до зони євро, а Болгарія та Румунія вступили до ЄС та ЄСЦБ
2009	Словацьчина приєдналась до зони євро
2011	Естонія приєдналась до зони євро
2014	Латвія приєдналась до зони євро
2015	Литва приєдналась до зони євро

Джерело: складено на основі [8; 9]

на позики центральних банків урядам країн – членів союзу. Рівень внутрішньорегіональної торгівлі країн Зони франка КФА незрівнянно низький порівняно з іншими валютними союзами [7; 6]; частка Франції у зовнішньоторговельній структурі є значною, але переважно не перевищує 40% зовнішньоторговельного обороту. Звичайно, такий високий рівень взаємозв'язків із Францією підвищує потенційні втрати від виходу із монетарних союзів, що робить їх стійкішими.

Найбільш наглядним прикладом монетарного об'єднання є Економічний і валютний союз ЄС, ЕВС (Economic and Monetary Union, EMU), перші офіційні кроки до якого відбувалися в 1960-х роках (табл. 2).

У 1962 р. Комісія ухвалила так званий Меморандум Марджоліна, що може вважатися формальним стартом монетарної інтеграції в Європі. Даний Меморандум став приводом для дискусії про введення спільної валюти а також передбачав уведення низки заходів монетарної співпраці. Курси валют країн – членів Європейської економічної спільноти (ЄЕС) ніколи не були прямо фіксованими, незважаючи на прив'язку їх усіх до долара США. У згаданий період стабільність валютних курсів усе ще гарантувалася Бреттон-Вудською угодою, тому не було нагальної потреби в новому інституційному регулюванні для європейських валют. Згідно з умовами Меморандуму, у 1964 р. був створений Комітет управителів із представників національних центральних банків країн ЄЕС. Упродовж років важливість Комітету для розроблення та впровадження заходів монетарної співпраці поступово зростала. Саме ним було підготовлено перший варіант Статуту Європейського центрального банку в 1990 р.

До кінця 1960-х років міжнародне середовище зазнало значних змін, викликаних стійким дефіцитом поточного рахунку платіжного балансу США та появою інфляційного тиску, що підсилювався першим «нафтовим шоком». Бреттон-Вудська система зазнала краху в 1971 р., а до того серед країн ЄЕС, які проводили розрізнену економічну політику, почалося протистояння валютних курсів і навіть нависла загроза розпаду митного союзу та спільного аграрного ринку. Для подолання зазначених викликів був розроблений так званий Звіт Вернера, який передбачав досягнення економічного та валютного союзу впродовж декількох етапів до 1980 р. І хоча остаточна ціль, яка полягала в створенні монетарного союзу, так і не була досягнута вчасно, проте деякі елементи Звіту таки були імplementованими. Так, у 1972 р. була запроваджена «валютна змія» узгодженого режиму коливань валютних курсів для країн ЄЕС. Країни – члени МВФ, згідно зі Смітсонівським договором, зобов'язувалися підтримувати коливання курсів власних валют відносно долара США в діапазоні $\pm 2,25\%$ (так званий «тунель»), країни ж ЄЕС додатково дозволили взаємне коливання курсів між собою у вузьких межах – до $\pm 1,125\%$ («міні-тунель», чи «змія»), – запровадивши систему, відому під назвою «змія в тунелі». Заради справедливості варто відзначити, що такий режим виявився недовговічним: у 1973 р. країни ЄС скасували ліміти коливань відносно долара (тобто «змія» вийшла за межі «тунелю») та розширили діапазон взаємних флуктуацій до $\pm 2,25\%$. Загалом до кінця 1970-х років лише п'ять із дев'яти країн ЄЕС стабільно притримувалися режиму «змії» (Німеччина, Данія та країни Бенілюксу), решта ж відмовилася від нього раніше.

Із плином часу монетарна співпраця ставала все тіснішою, а зовнішня та внутрішня валютна стабільність почала відігравати важливу роль. Спостерігається конвергенція рівнів інфляції, зменшується надмірна волатильність курсів, розвиваються торговельні відносини та покращується загальний економічний стан залучених країн. Однак брак фіскальної конвергенції залишається джерелом протистоянь, адже в деяких країнах спостерігається серйозний дефіцит бюджету.

Європейська валютна система (ЄВС) проіснувала з 1979 р. до введення євро в 1999 р. Курс валют базувався на ЕКЮ, вартість якого визначалась як середня зважена курсів усіх дванадцяти залучених на той момент валют. І хоча жодна з валют формально не вважалася якорем, проте німецька марка та Бундесбанк були беззаперечним центром ЄВС. Протягом цього періоду можна виділити чотири основні фази та кілька періодів турбуленцій.

Перша фаза тривала з 1979 по 1985 р. і відзначалася все ще наявністю контролю ринку капіталів на місцях та значними відмінностями в рівнях інфляції, бюджетного дефіциту та державного боргу поміж країн. Номінальна конвергенція так і не була досягнута. Через фіксовані курси валют виникали тривалі дисбаланси, котрі вимагали частих уточнень офіційних паритетів, що періодично викликало запитання доцільності введення Європейського механізму регулювання валютних курсів (ERM).

Друга фаза тривала з 1986 по 1991 р. Протягом цього періоду деякі (але не всі) члени ЄВС зуміли вгамувати інфляційні процеси та довести їх до німецького рівня (взагалі протягом цього періоду ЄВС часто називали Зоною німецької марки). Кількість уточнень паритетів валют знизилася, контроль руху капіталів був послаблений та згодом заборонений у 1990 р. Ураховуючи так звану «неможливу трійцю» (одночасне досягнення вільного руху товарів та факторів виробництва, автономії монетарної політики і фіксованих валютних курсів), усі центральні банки ERM де-факто відмовилися від незалежної монетарної політики.

Третя фаза ЄВС тривала від вересня 1992 р. по березень 1993 р. та ознаменувалася чи не найбільшою кризою всього механізму ЄВС. Дисбаланс паритетів продовжував зростати (хоча й меншою мірою, ніж у минулому) через неспроможність деяких країн угамувати інфляцію. Надто жорстка політика Бундесбанку, голосування на референдумі в Данії проти Маастрихтського договору та переоцінка деяких валют, які привели до численних спекулятивних атак, майже знищили ЄВС. Велика Британія та Італія змушені були покинути ERM (Італія повернулася в 1996 р.), а його межі флуктуації розширили від $\pm 2,25$ до $\pm 15\%$.

Четверта фаза тривала до запуску євро, давши змогу принципам фіксованих курсів валют продовжити функціонування (хоч і на значно м'якших умовах). 11 країн ЄЕС безповоротно зафіксували курси своїх валют для переходу на євро. У січні 1999 р. був запроваджений ERM II (валютам дозволялося коливатися в межах $\pm 15\%$ щодо курсу євро), який передбачав скасування кошика ЕКЮ та введення євро як валюти-якора.

Із 1999 р. можна де-факто вести мову про існування Економічного та валютного союзу ЄС (ЕВС): євро вводиться спершу в безготівковий, а з 2002 р. – у готівковий обіг. Інституційне регулювання монетарної політики здійснюють ЄСЦБ та ЄЦБ. До 11 країн-ініціаторів поступово долучаються ще вісім країн, формуючи зону євро.

Сьогодні, крім країн ЕВС, євро також використовується шістьма країнами поза межами ЄС та чотирма заморськими територіями країн ЄС. Курси валют 22 країн за межами зони євро прив'язані до євро. Євро стало другою за обсягами світовою резервною валютою (його частка перевищує 20% світових резервів).

Останні роки виявилися дуже складними для ЕВС: боргова криза, яка спіткала Ірландію, Португалію і особливо Грецію; ефект Брекзїт – ці та інші події дають підстави євроскептикам говорити про колапс усієї системи євроінтеграції. Натомість робляться спроби реформувати архітектуру ЕВС (перший етап реформ завершився у 2015 р., другий етап, так званий «Звіт п'яти президентів», запланований на період 2015–2025 рр.).

Висновки. Валютна інтеграція означає процес створення об'єднаних суверенних держав, у межах яких забезпечуються відносно стабільне співвідношення курсів валют, спільне регулювання валютних взаємозв'язків країн-учасниць і єдина валютна політика щодо третіх країн. У процесі свого розвитку валютна інтеграція призводить до утворення валютних союзів зі спільною грошовою системою групи держав та використанням єдиної валюти. Потужним валютним союзом у світі є Єврозона, історія якої пов'язана з більш ніж п'ятдесятирічним досвідом активних процесів економічної і валютної інтеграції. Успішне запровадження євро мало «демонстраційний ефект» для інших регіонів світу та стало каталізатором процесів валютної інтеграції в різних регіонах світу. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що успіх функціонування валютних союзів залежить від ефективних інститутів і політики, спрямованої на врегулювання асиметричних фінансових і реальних потрясень, які впливають на його членів. За відсутності таких механізмів несприятливі асиметричними фінансові потрясіння можуть і стимулювати деструктивні процеси у банківській системі, приводити до структурних та приватних боргових криз, тим самим дестабілізуючи валютні союзи.

Список використаних джерел:

1. Allen P.R. Organization and administration of a monetary union / P.R. Allen. – International Finance Section, Dept. of Economics, Princeton University, 1976.
2. Van Zyl L. South africa's experience of regional currency areas and the use of foreign currencies / L. Van Zyl. – Bank for International Settlements, 2003. – 134–139 p.
3. Kenen P. Regional monetary integration / P. Kenen, E. Meade. – Cambridge University Press, 2008.
4. Van Beek F. The eastern caribbean currency union; institutions, performance, and policy issues / F. Van Beek, R. Randall, J. Shepherd [et al.]. – International Monetary Fund, 2000.
5. Eastern Caribbean Central Bank web-site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eccb-centralbank.org/About/index.asp>.
6. Masson P.R. The monetary geography of africa / P.R. Masson, C. Pattillo. – Brookings Institution Press, 2004. – ISBN 978-0-8157-9753-1.
7. Lane P.R. Will the euro trigger more monetary unions in Africa? / P.R. Lane, P. Honohan. – The World Bank, 2000. – 1 p.

8. Mongelli F.P. European economic and monetary integration, and the optimum currency area theory / F.P. Mongelli // European economy. Economic Papers. – 2008. – № 302.
9. Лизун М.В. Теорія оптимальних валютних зон як концептуальна основа регіональних валютних угруповань / М.В. Лизун // Журнал європейської економіки. – 2016. – № 3. – С. 312–334.

Лизун М. В.

Тернопольский национальный экономический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНЫХ СОЮЗОВ

Резюме

В статье исследованы процессы региональной валютной интеграции на современном этапе развития мировой экономики. Освещены современные тенденции формирования и развития валютных союзов. Выявлены условия, способствующие успешному функционированию и развитию валютных союзов.

Ключевые слова: валютный союз, валютная интеграция, монетарная политика, общая валюта.

Lyzun M. V.

Ternopil National Economic University

MODERN TRENDS FOR FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE CURRENCY UNION

Summary

The processes of regional currency integration at the present stage of the world economy development are investigated. Modern tendencies of formation and development of monetary unions are considered. The conditions facilitating the successful functioning and development of monetary unions are revealed.

Key words: monetary union, currency integration, monetary policy, common currency.

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.3+338.433(477)

Глубіш Л. Я.

Національний університет «Львівська політехніка»

СИМБІОЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ ЯК БАЗИС ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН РИНКОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Задля формування методологічного базису побудови оптимального формату економічних інтересів сторін ринкової взаємодії досліджено можливість симбіозу макроекономічних теорій. Обґрунтовано логічну послідовність їх поєднання відповідно до етапів та рівнів проведення наукового дослідження в ході пошуку шляхів та можливостей оптимізації економічних інтересів сторін ринкової взаємодії на основі взаємних очікувань та принципу рівності граничних жертв, використовуючи як інструментарій побудови алгоритму оптимальної поведінки гравців ринку теорію стейкхолдерів, теорію ігор та теорію добробуту. **Ключові слова:** економічні інтереси, теорія добробуту, теорія ігор, теорія стейкхолдерів, сторони ринкової взаємодії, оптимізація.

Постановка проблеми. Для економіки як системи характерно кілька варіантів розвитку, із множини яких можливо реалізувати лише один, який буде оптимальним для даного стану економічної системи та окремих її сфер упродовж конкретного періоду часу. Потрібні нова парадигма економічного мислення та практичні алгоритми оптимального формату поведінки споживача, виробника та держави як сторін ринкової взаємодії задля оптимізації їх економічних інтересів, лише тоді можна буде говорити про зростання економіки, що не є самоціллю, а лише засобом покращення добробуту країни. Це зумовлює необхідність проведення всебічного аналізу економічних інтересів, потреб, мотивів діяльності, дій та моделей поведінки сторін ринкової взаємодії на принципах системного підходу, тому в ході дослідження слід застосувати не якусь одну, а симбіоз макроекономічних теорій, що дадуть змогу сформувати базис методології оптимізації економічних інтересів усіх сторін ринкової взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій періодиці зустрічаємо праці, які містять аналіз відомих графоаналітичних моделей походження інтересів сторін – учасників ринкових трансакцій для визначення умов гармонізації інтересів засновників державно-приватних партнерств [1, с. 85], пропонується механізм узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку, що базується на принципах раціональності їх поведінки та домінанті державного інтересу [2, с. 42], визначено пріоритетні напрями гармонізації інтересів суб'єктів економічного простору [3]. Окрім того, пропонується інструментарій оцінки узгодження економічних інтересів господарюючих суб'єктів в економічних системах [4] та аналізується ефективність діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість сучасних наукових досліджень зосереджено на побудові моделей взаємодії сторін ринкових відносин, в основу яких покладено, як правило, один із відомих підходів. З огляду на це, отримані результати не дають змоги цілковито оцінити реальний стан справ, а надто

економічні ефекти, що уособлюють реалізовані на практиці економічні інтереси, знання закономірностей прояву яких повною мірою дасть змогу визначати тенденції розвитку економічної системи, пояснювати на цій основі реальні факти і процеси соціально-економічного життя, розуміти і передбачати економічні події. Інакше кажучи, враховуючи виклики сьогодення, необхідно, розширюючи інструментарій, консолідувати зусилля на напрацюванні дієвих засобів побудови оптимального формату відносин усіх сторін ринкової взаємодії.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності, можливості та логіки гармонійного поєднання макроекономічних теорій, яке закладе основу для розроблення методології оптимального формату поведінки усіх сторін ринкової взаємодії, що дасть змогу досягти оптимізації їх економічних інтересів упродовж конкретного періоду часу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція розвинутих країн на основі соціально орієнтованої та регульованої економіки ринкового типу, коли кожен суб'єкт, керований усвідомленою вигодою, переслідує власні інтереси і реалізує їх у ході конкурентних економічних відносин, породжує проблему узгодження економічних інтересів різних сторін ринкової взаємодії для недопущення опортуністичної поведінки носіїв інтересів у процесі досягнення поставлених ними цілей. Усесторонньо узгоджену взаємодію груп інтересів можна простежити на прикладі їх прояву у сфері суспільного виробництва, де кожен учасник ринку, відповідно до поставленої мети, виконуючи властиві йому функції, реалізує на практиці своє цільове призначення. Зважаючи на те, що держава, виробники та споживачі – протилежні сторони ринкових відносин, що переслідують протилежні цілі, тому їх економічні інтереси, як правило, носять суперечливий характер. Зміст та форма самої ринкової взаємодії визначаються множиною факторів впливу і підпорядковується об'єктивним економічним законам та закономірностям, що породжуються наявними виробничими відносинами.

Досліджуючи економічні інтереси з позицій системного підходу, «входом» у систему реаліза-

ції економічних інтересів у процесі суспільного виробництва необхідно розглядати внутрішню сутність потреб, усвідомлення якої дає змогу трансформувати їх в інтереси сторін ринкової взаємодії. А «виходом» із даної системи слід уважати одержані в результаті ринкової взаємодії, реалізовані на практиці цілі економічних суб'єктів – носіїв економічних інтересів. Беручи за основу думку, що індивідуальні та приватні інтереси антагоністичні тільки ззовні, а по суті вони солідарні, бо переслідуючи свій корисливий інтерес кожний слугує іншим, та припущення, що груповий інтерес – це сума однорідних інституційованих інтересів [7], можна стверджувати, що для кожної сторони ринкової взаємодії властивий економічний інтерес, який слід уважати причиною виникнення цілеспрямованих та скоординованих соціальних дій і/або господарської діяльності задля отримання вигоди або ж досягнення очікуваної зміни. Тобто йдеться про взаємозалежність сторін ринку, яка зумовлює їх співробітництво, бо не задовольнивши економічні інтереси одна одної, жодна сторона ринкової взаємодії не зможе реалізувати власних, що робить необхідним їх співробітництво. Все це вказує на системний характер даного явища. Отже, система реалізації економічних інтересів уособлює єдність взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою структурних елементів, економічні інтереси яких виникають і реалізуються в ході їх ринкової взаємодії, зумовленої відносинами власності, принципом економічної вигоди, мотивами і стимулами (рис. 1).

Обґрунтовуючи такий підхід, слід попередити хибне уявлення про статичність процесу формування, трансформації та реалізації економічних інтересів. Беручи до уваги той факт, що вони є суспільною формою прояву, усвідомленим прагненням суб'єктів ринкової взаємодії до задоволення економічних потреб, а також зважаючи на різноманітність чинників, під впливом яких вони розвиваються, цей процес слід уважати явищем динамічним. Тому складну систему реалізації економічних інтересів сторін ринкової взаємодії можна розглядати та оцінювати як таку, що знаходиться в стані динамічної рівноваги [6, с. 215]

та функціонує на засадах взаємних очікувань. Так, сторона ринкової взаємодії «споживач», агрегована шляхом часткового узгодження економічних потреб та інтересів споживача як індивіда, як представника певних верств населення та як члена трудового колективу, очікує від «держави» соціальних програм, а від «виробника» – товарів, послуг та заробітної плати. Тоді як «виробник» очікує отримати від «споживача» ресурси, а від «держави» – підтримку та «правила гри», тобто правил ведення бізнесу. Своєю чергою, «держави» повинна стати гарантом досягнення такого результату, закладаючи в основу ринкових відносин систему ціннісних орієнтацій, спрямовану на реалізацію національних інтересів, що логічно ув'язується з національною ідеєю, продиктованою нагальними проблемами часу, визначає «правила гри», формулює стратегію виживання, розвитку і процвітання в теперішньому і майбутньому. Очікуваннями «держави» з боку «виробника» є своєчасна сплата податків, а з боку «споживача» – отримання доручень та повноважень. Досягнення партнерства «держави» і «бізнесу» гарантуватиме безкризовість економіки та підвищення соціальних стандартів. Це підтверджує тезу про взаємобумовленість узгодженої взаємодії тріади сторін ринкових відносин, кожна з яких представлена на ринку соціально-економічними суб'єктами, що можуть функціонувати відособлено та/або об'єднуватися в групи (тимчасові, постійні, приховані), які, керуючись усвідомленою вигодою від реалізації на практиці економічного інтересу, вступають у ринкові відносини через необхідність вирішення конкретного завдання заради досягнення поставлених цілей. Інакше кажучи, соціально-економічні суб'єкти є учасниками товаробмінних операцій, тобто тримачами частки ринку, що зумовлює застосування як інструмента оптимізації економічних інтересів сторін ринкової взаємодії теорії (зацікавлених сторін) стейкхолдерів, яких можна розглядати як єдине суперечливе ціле, рівнодіюча інтересів чистин якого буде визначати траєкторію еволюції економічної системи (рис. 2). Це зумовлює необхідність оптимальної поведінки носіїв економічних інтересів, яка

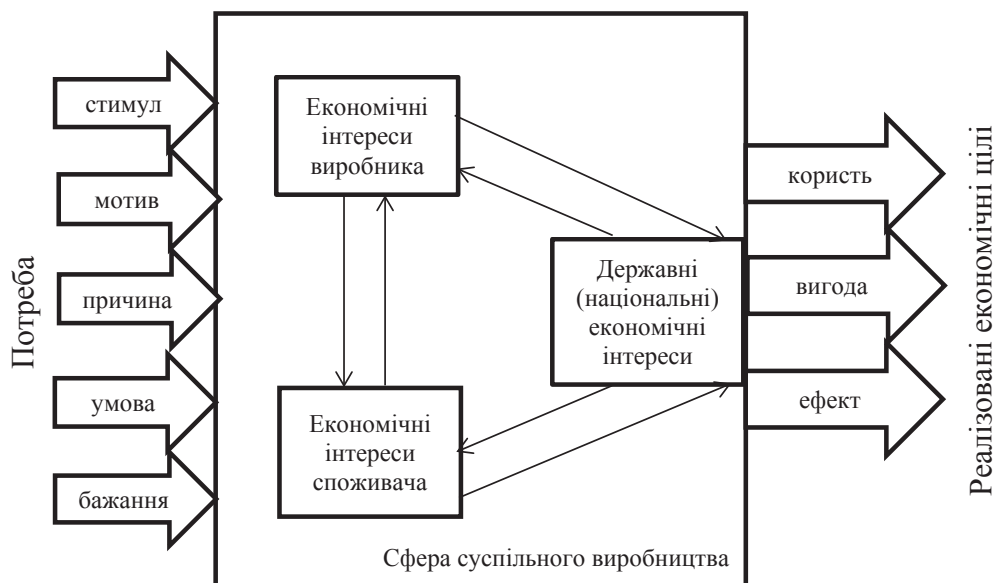


Рис. 1. Система реалізації економічних інтересів у виробничій сфері

Джерело: розробка автора

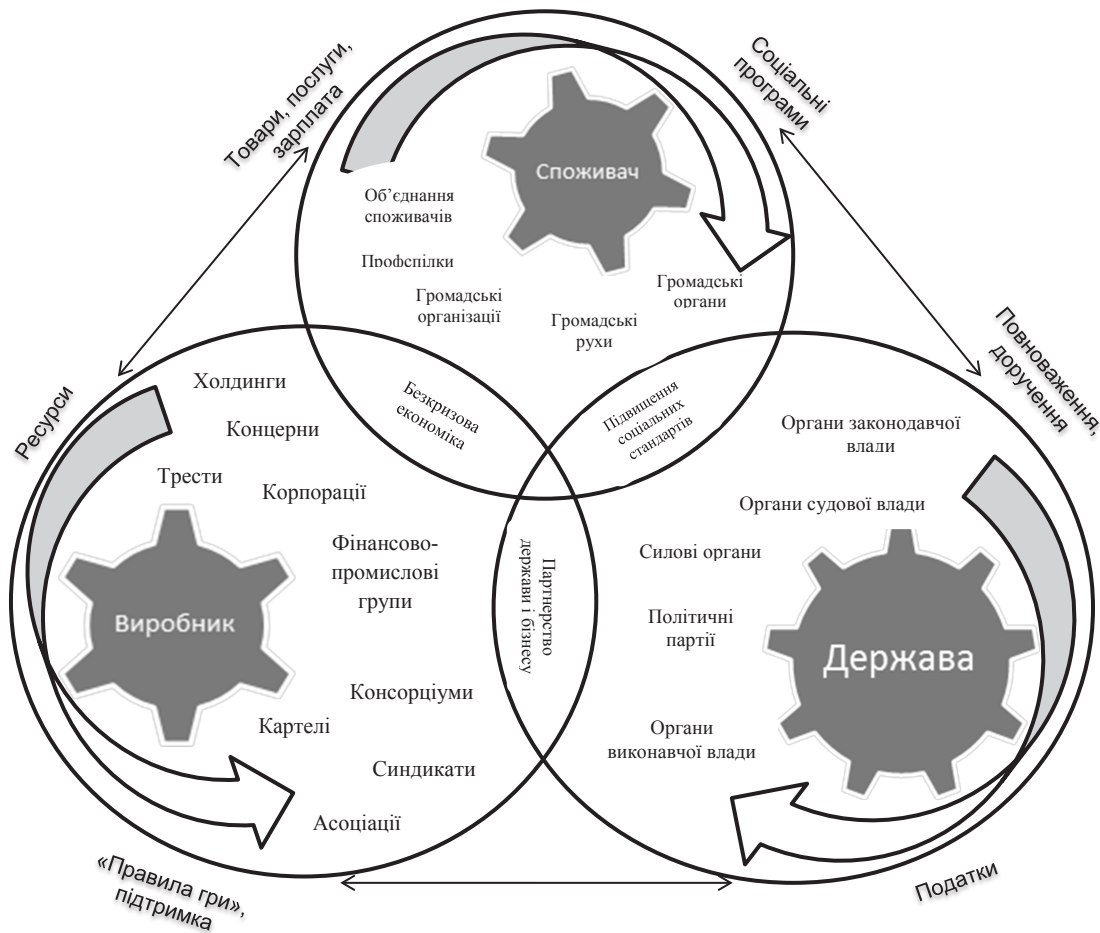


Рис. 2. Механізм оптимізації економічних інтересів сторін ринкової взаємодії на основі взаємних очікувань

Джерело: розробка автора

залежить від вибору найбільш бажаного результату з їх множини, що базується на порівнянні можливих переваг, які зможе отримати носій економічного інтересу за умови дотримання ним чіткої послідовності дій.

Для моделювання процесу оптимізації їх економічних інтересів як математичний апарат використовують теорію ігор, оскільки суб'єкти ринкових відносин, які приймають участь в узгодженні своїх інтересів, зветься гравцями. Метою застосування теорії ігор є необхідність визначення інтересів гравців, знаходження можливих варіантів їх узгодження та пропозиція прогнозу розвитку подій відповідно до зробленого сторонами вибору [8]. Беручи до уваги те, що кожен гравець ринку може у певний спосіб впливати на хід подій, але не має змоги повністю ним керувати, формалізована спрощена модель (гра) будується залежно від наявної економічної ситуації. Цьому процесу передуює окреслення необхідних змін умов гри (ринкових взаємовідносин), щоб нова гра (ринкова взаємодія) забезпечила потрібний результат (конкретний економічний ефект). Зокрема, визначення оптимальних правил поведінки залежить від кожного гравця, якому властива певна послідовність дій, тобто стратегія поведінки, що визначає тип гравця та характеризується сукупністю стратегій, яких притримується гравець у ході гри. Своєю чергою, тип гравця дає змогу чітко окреслити переваги – порівняння гравцем

можливих результатів (наслідків, ефектів) своєї діяльності для вибору ним найоптимальнішого із їх множини. Це, своєю чергою, впливає на раціональність поведінки гравця (рис. 3).

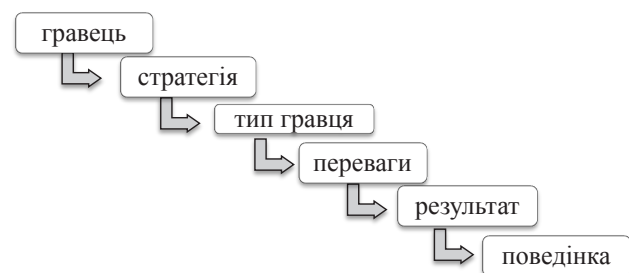


Рис. 3. Алгоритм визначення оптимальної поведінки гравців ринку

Джерело: побудовано на основі [8; 10]

При цьому попри бажання отримати гарантовану вигоду (виграш) стратегія гравцем вибудовується на основі принципу рівності граничних жертв, адже усвідомлений частковий програш (утрата) кожного із гравців ринку як своєрідна «жертва», здійснена на користь іншого гравця, є життєво необхідним для безперервного функціонування економічної системи як такої, оскільки забезпечуватиме відтворення економічних відносин і гарантуватиме виграш (вигоду) кожному, що буде свідченням реалізації їх інтересів

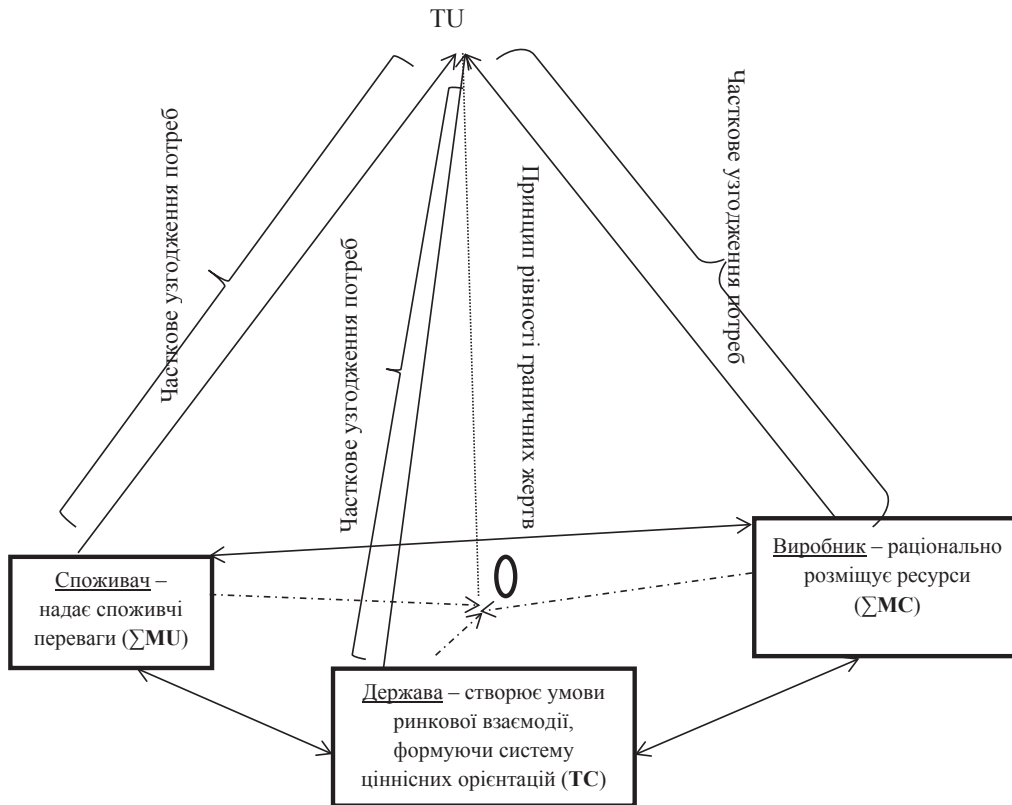


Рис. 4. Тригранна піраміда взаємообумовленості оптимізації економічних інтересів тріади гравців ринку на макрорівні

Джерело: розробка автора

на практиці. Так, переслідуючи власні інтереси, стейкхолдери сторін ринкової взаємодії, частково узгоджуючи потреби, свідомо йдуть на частковий програш. Зокрема, найманий працівник та менеджер «жертвують» власним дозвіллям, спокоєм, здоров'ям, а власник бізнесу – капіталом, відмовляючи собі у радощах споживання, перетворює частину свого особистого доходу на засоби виробництва. Винагородою за усвідомлений частковий програш для найманого працівника та менеджера є заробітна плата, а для власника бізнесу – прибуток, для держави – податок, для споживача – соціальні гарантії. Це пояснює, чому на макрорівні рівність граничних жертв ототожнюється із частковим узгодженням потреб стейкхолдерів сфер ринкових відносин та відповідним їх задоволенням, яке є головною умовою узгодженої ринкової взаємодії (рис. 4).

Критерієм ефективності функціонування економічної системи в умовах глобалізації стає реалізація економічних інтересів через ринкові відносини стейкхолдерів сторін ринкової взаємодії, тому зусилля держави мають бути спрямовані на зростання суспільної користі завдяки застосуванню на практиці принципу компенсації, який має на меті максимізацію добробуту, що уособлює потрібний вигравш (вигоду), оскільки вказує на три мети сторін ринкової взаємодії: для «виробника» – підвищення економічної ефективності; для «споживача» – посилення соціальної спрямованості та для «держави» – досягнення спільної дії всіх структурних елементів як єдиної системи, що призводить до позитивного впливу на показники її функціонування. Одним з основних компонентів підходу з позицій потрібного вигравшу, націленого уже не на максимізацію, а на оптимізацію,

оскільки передбачає узгодження цілей стейкхолдерів сторін ринкової взаємодії, є доступ до ресурсів і до ринку. До цього оптимуму як індикатора добробуту і прямує ринковий конкурентний механізм. Унаслідок цього й отримуємо ту ситуацію, яку А. Сміт образно назвав «невидимою рукою ринку: кожен гравець на ринку прагне власної вигоди, але у вигравшу залишаються всі». Звідси – оптимальність поведінки гравців ринку гарантує кожному з них вигравш, але послідовність їх дій (стратегія) вибудована так, що відхід будь-якого з учасників від узгодженої ринкової взаємодії може тільки зменшити або унеможливити його вигравш.

Разом із тим в умовах регульованої економіки ринкового типу держава хоча є і повноправним учасником товарообмінних операцій, водночас через диверсифікацію економічних потреб відповідно до збільшення кількості носіїв економічних інтересів повинна усувати недоліки функціонування ринкового механізму шляхом урівноваження на принципах часткового узгодження економічних потреб та відповідного їх задоволення, діалектичного взаємозв'язку економічних інтересів виробників і споживачів, адже учасники ринкової взаємодії наділені неспівпадаючими інтересами [9, с. 380], які є відображенням дій суб'єктів або їх груп залежно від можливості задоволення тієї чи іншої потреби, тому існує ризик виникнення конфлікту, здатного спровокувати застій або цілковитий занепад економічної системи.

Висновки. В умовах сьогодення формується новий економічний простір, який створює нові можливості, а також нові бар'єри у веденні господарської діяльності на конкурентних засадах, що лише сприяє формуванню економічних

інтересів та забезпеченню їх постійної зміни, рухомості, вимагаючи розроблення та освоєння нових способів їх оптимізації. Динамічність ринку вимагає застосування системного підходу під час формування методології оптимального формату поведінки усіх сторін ринкової взаємодії, тому доцільним є поєднання макроекономічних теорій у логічній послідовності відповідно до етапів та рівнів проведення наукового

дослідження в ході пошуку шляхів та можливостей оптимізації їх економічних інтересів упродовж конкретного періоду часу. Найвагомішою ознакою досягнення «точки економічного оптимуму» вважається відповідність виробничого потенціалу споживчому, тобто оптимальне співставлення рівня використання виробничих можливостей та рівня задоволення економічних потреб.

Список використаних джерел:

1. Петренко В.П. Графоаналітичне моделювання процесів і умов гармонізації інтересів сторін – учасників державно-приватних партнерств / В.П. Петренко, Г.Ф. Боднар // Наукові праці НУХТ. – 2010. – № 34. – С. 85–88.
2. Нікішина О.В. Баланс інтересів: критерій раціональності економічних відносин (на прикладі державного ринку зерна) / О.В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 4. – С. 42–48.
3. Статівка Н.В. Гармонізація інтересів суб'єктів економічного простору в процесі державного регулювання економіки / Н.В. Статівка // Державне будівництво. – 2008. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_1_10.
4. Слав П.А. Согласование экономических интересов хозяйствующих субъектов в экономических системах : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / П.А. Слав ; Челябинский госуд. ун-т. – Челябинск, 2012. – 24 с.
5. Олексів І.Б. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / І.Б. Олексів // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua>.
6. Морозюк Н.С. Вплив стейкхолдерів на сучасний стан продовольчої безпеки України / Н.С. Морозюк, О.В. Ніколюк // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 5(15). – С. 213–217.
7. Гарифова Л.Ф. Экономические интересы хозяйствующих субъектов в информационной экономике : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / Л.Ф. Гарифова ; ФГАОУ ВП Казанский (Привожский) федер. ун-т. – Казань, 2011. – 158 с.
8. Шиян А.А. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті : [навчальний посібник] / А.А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 164 с.
9. Школьная энциклопедия математика / Под ред. С.М. Никольского. – М., 1996. – 520 с.
10. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : [навчальний посібник] / Г.І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.

Глубиш Л. Я.

Национальный университет «Львовская политехника»

СИМБИОЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ КАК БАЗИС ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СТОРОН РЫНОЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Резюме

Для формирования методологического базиса построения оптимального формата экономических интересов сторон рыночного взаимодействия исследована возможность симбиоза макроэкономических теорий. Обоснована логическая последовательность их сочетания в соответствии с этапами и уровнями проведения научного исследования в ходе поиска путей и возможностей оптимизации экономических интересов сторон рыночного взаимодействия на основе взаимных ожиданий и принципа равенства предельных жертв, используя при этом в качестве инструментария построения алгоритма оптимального поведения игроков рынка теорию стейкхолдеров, теорию игр и теорию благосостояния.

Ключевые слова: экономические интересы, теория благосостояния, теория игр, теория стейкхолдеров, критерий, стороны рыночного взаимодействия оптимизация.

Hlubish L. Ya.

Lviv Polytechnic National University

THE SYMBIOSIS OF MACROECONOMIC THEORIES AS THE BASIS OF OPTIMIZATION OF ECONOMIC INTERESTS OF PARTIES OF MARKET INTERACTIONS

Summary

For forming of methodological base of construction of optimal format of economic interests of sides of market interaction possibility symbiosis of macroeconomic theories is investigational. Reasonably logical sequence of their combination in accordance with the stages and levels of realization of scientific research during the search of ways and possibilities of optimization of economic interests of sides of market interaction on the basis of mutual expectations and principle of equality of maximum victims. Using here as a tool of construction of algorithm of optimal behavior of market players stakeholders theory, game theory and welfare theory.

Key words: economic interests, welfare theory, game theory, stakeholder theory, the side of market interaction, optimization.

УДК 351.82:338.24

Григор'єв Г. С.

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті теоретично обґрунтовано та запропоновано формування державного контролінгу в системі регулювання національної економіки. Досліджено функціональність державного контролю та державного контролінгу в системі регулювання національної економіки. Запропоновано схематичне представлення економіко-математичної підтримки системи державного контролінгу. Розроблено типовий комплекс функцій державного контролінгу на макрорівні. Визначено ступінь участі системи державного контролінгу в інформаційно-аналітичному забезпеченні макроекономічного управління.

Ключові слова: державне регулювання, національна економіка, державний контролінг, фінансово-економічні процеси, глобалізація, внутрішнє та зовнішнє середовище.

Постановка проблеми. Відсутність сучасного методичного інструментарію в системі державного регулювання фінансово-економічних процесів в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням контролінгу на мікро- і макрорівні присвячено наукові дослідження Д. Хан, М. Пушкар, Д. Баюри, І. Маркіної, Ю. Сафонова, І. Ломачинської, Є. Масленнікова, О. Побережець та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недосконала або взагалі відсутня методологічна підтримка контролінгу в системі державного регулювання національної економіки в умовах глобалізації.

Мета статті полягає у формуванні державного контролінгу фінансово-економічних процесів у системі державного регулювання національної економіки.

Були використані такі загальнонаукові та спеціальні методи, як: морфологічний аналіз, системи та структурно-логічний аналіз, формалізація, метод аналогії, порівняння та інтеграції, графічний метод.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукові дослідження і практичні результати застосування системи контролінгу в управлінні суб'єктами господарювання переконливо свідчать про його необхідність та ефективність як одного з компонентів системи управління фінансово-господарською діяльністю. Але потенційні можливості контролінгу як інструменту системи управління можна використовувати не тільки на рівні суб'єкта господарської діяльності. У міжнародному середовищі достатньо розповсюджене застосування контролінгу на макрорівні. Визначений інструмент за відповідної функціональної адаптації в умовах відповідного макросередовища може бути трансформований у державний контролінг у системі управління національною економікою.

Фундаментальні та практичні аспекти контролінгу розвивалися поступово на протязі достатнього тривалого часу. Витоки контролінгу знаходилися в сегменті державного управління та сягає своїми коренями в середні століття. У XV ст. при дворі англійського короля існувала посада з назвою Countrolloun, посадовими обов'язками якого було документування та контроль грошових і товарних потоків [1].

Контролінг забезпечував реалізацію функцій обліково-аналітичного процесу та контролю. Із часом система контролінгу почала включати оцінку фінансово-економічних індикаторів та ефективності функціонування сегментів національної економіки.

Щодо розвитку наукових підходів до обґрунтування побудови системи контролінгу, то особливий вплив мала криза 1930-х років у США, яка привела до банкрутств багатьох суб'єктів господарювання, що спонукало менеджерів шукати нові методи та погляди на систему управління. Тоді почали розвиватися концептуальні та теоретичні засади контролінгу. Наприклад, у 1931 р. у США заснували Інститут контролерів Америки як фахову організацію, покликану уточнювати та розтлумачувати зміст та сутність контролінгу, розробляти його методичне забезпечення. З того часу, незважаючи на реорганізацію цієї структури в Інститут фінансових директорів (Financial Executive Institute, 1962 р.), заклад мав великий вплив на загальне становлення контролінгу та його подальший розвиток з урахуванням розв'язання проблем управління фінансами, формуванням систем бюджетування та управлінського обліку [2].

Контролінг у системі національної економіки може стати одним із сучасних базових елементів системи державного управління. Підтвердимо думку багатьох науковців, що контролінг – це достатньо ємний і неоднозначний термін, тому що має достатню безліч трактувань із позиції науковців та суб'єктів господарювання. На нашу думку, контролінг – це базова концепція, яка забезпечує відповідною аналітичною інформацією для відповідного впливу на управління сегментами національної економіки.

У наукових працях [1–5] контролінг – це інструмент системи управління суб'єктом господарювання, який забезпечує процес виявлення відхилень від запропонованих і затверджених процедур, положень, правил та забезпечує надання достовірної оцінки причин цих відхилень, конкретизує їх за ступенем участі в них працівників суб'єктів господарювання.

На макроекономічному рівні контролінг, на нашу думку, – це інструмент системи державного регулювання, за допомогою якого забезпечуються динамічне стійке функціонування та ефективність національної економіки.

Для розкриття базисного складника державного контролінгу необхідно дослідити функціональність державного контролю та державного контролінгу.

У макросередовищі контроль органів державної влади є однією з базових функцій управління на макрорівні, яка забезпечує дотримання законності і реалізацію прийнятих суб'єктами державного регулювання відповідних рішень. Нині в системі державного контролю виділяють два сегменти:

– суб'єкт державного управління, який забезпечує виконання контрольної функції, надає відповідну оцінку результатів діяльності суб'єктів національної економіки шляхом зіставлення визначених результатів з установленими та затвердженими державними стандартами або нормативами, у разі виявлення порушень застосовує фінансові або інші санкції відповідно до нормативно-правових актів країни;

– суб'єкт державного управління, який забезпечує виконання контрольної функції, але не уповноважений у разі виявлення порушень приймати будь-які санкції, обмежується лише інформуванням інших органів державної влади про результати своїх контрольних заходів.

До першого сегменту належать Державна фінансова служба, Державна аудиторська служба та ін., до другого – депутатський контроль, президентський контроль, муніципальний контроль та ін.

Для наукового дослідження здійснимо формальне розмежування визначених сегментів державного контролю. Державний контроль за першим сегментом – це адміністративно відповідальний контроль, за другим сегментом – інформаційно-попереджувальний контроль. Необхідно зазначити, що за наявності відмінностей існує базова загальна ознака, яка полягає в тому, що основним змістом адміністративно відповідального й інформаційно-попереджувального державного контролю є отримання достовірних результатів якісного оцінювання об'єкта шляхом зіставлення фактичних параметрів із базовими, які відображені у відповідному нормативному забезпеченні. З урахуванням цієї загальної властивості всі результати якісного оцінювання такого типу пропонується визначати як сегментну оцінку. Термін «сегментна оцінка» застосовується в аспекті, який визначає, що за своїм змістом державний контроль не включає будь-яких інших процедур, окрім оцінок порівняння. Відмінність визначеної оцінки полягає в тому, що стандарти або нормативи, які використовуються для порівняння, визначені в нормативно-правових документах. Отримання оцінки відповідає основній функції контролінгу, якою виступає державний контроль.

Державний контроль в окремих випадках орієнтується на дослідження ефективності й отримання інформаційно-аналітичних індикаторів, що є функціональним аспектом контролінгу.

Результати визначеного дослідження формуються як під час здійснення державного контролю, так і за інших видів фінансово-економічних процедур: фінансового моніторингу, макроекономічного моніторингу, дослідження статистичних спостережень, фінансового та соціально-економічного прогнозування, розроблення та вирішення індикативних стратегічних завдань соціально-економічного розвитку національної економіки.

Усе різноманіття фінансово-економічного параметричного оцінювання, яке не належить до сегментної оцінки, має такі складники: оцінювання використання та збереження державних фінансових ресурсів; оцінювання ефективності використання державних коштів і майна; оцінювання системи національних рахунків; оцінювання соціально-економічної ефективності відповідної діяльності та функціонування підконтрольних економічних об'єктів; оцінювання результатів будь-якої діяльності, будь-якого процесу, будь-яких взаємозв'язків в інформаційному, аналітичному та соціально-економічному аспектах.

В умовах нестабільного внутрішнього та зовнішнього середовища, агресивної поведінки зовнішнього оточення країни, система державного регулювання відчуває гостру потребу в комплексній, якісній, науково обґрунтованій аналітичній інформації про поточний стан, потенційні можливості, параметри, умови й ефективність функціонування сегментних складників національної економіки країни. Визначене необхідне для розроблення та впровадження державної фінансової та соціально-економічної політики, державних і регіональних пріоритетних програм, удосконалення державних заходів регулювання розвитку економічних систем різних рівнів, регулювання бюджетного процесу з урахуванням децентралізованого складника.

В умовах нестабільного внутрішнього та зовнішнього середовища, коли назріла необхідність у вдосконаленні інформаційно-аналітичного супроводу функцій системи державного регулювання, виникає необхідність стратегічного розроблення і реалізації сучасної моделі, яка була б здатна вирішити ці завдання. На нашу думку, у трансформційних умовах такою сучасною моделлю повинні стати державний контролінг та його концептуальна підтримка.

Необхідно підкреслити, що державний контролінг представляє собою розширене та багатогранне тлумачення державного контролю. Для роз'яснення цього аспекту дослідимо, які існують моменти ідентичності визначених елементів і в чому полягають відмінності між ними в умовах сьогодення.

Державний контролінг і контроль мають низку загальних ознак і властивостей: загальна місія – підтримка функцій державного регулювання національної економіки; ідентичні суб'єкти регулювання; єдність об'єктів. Але державний контролінг орієнтований на більш широку, ніж державний контроль, систему забезпечуючих функцій, на більшу різноманітність для застосування прийомів, способів, методів та на більшу кількість результатів. Базова принципова відмінність між державним контролем і державним контролінгом на макрорівні полягає в тому, що контроль у фінансово-економічній сфері базується виключно на зіставленні фактичних параметрів із нормативними (плановими), закріпленими у відповідних документах, а контролінг оперує багатограним комплексом прийомів, способів, методів тощо. Контролінг надає якісну оцінку фактичного стану об'єкта дослідження з позицій економічної теорії, політичної доцільності, соціально-економічної ситуації в країні з урахуванням сегментного складника.

У системі державного контролінгу можливе застосування широкого спектру методів економіко-математичного моделювання. Схематичне представлення економіко-математичної підтримки системи державного контролінгу запропоновано на рис. 1. Економіко-математичне моделювання охоплює достатньо масштабний спектр: статистичні методи обробки фінансової та соціально-економічної інформації; макроекономічні моделі з математичним апаратом дослідження; сучасні підходи, інструменти та способи вимірювання; оцінка, аналіз та прогнозування фінансово-економічних явищ і процесів, які знаходять застосування в сучасному науковому просторі. Система державного контролінгу забезпечується також аналітичною інформацією зі споріднених галузей знань: соціальної та поведінкової науки; управління та



Рис. 1. Схематичне представлення економіко-математичної підтримки системи державного контролінгу

адміністрування; права; публічного управління та адміністрування та міжнародних відносин.

Слід зазначити, що в Україні створюються засади розвитку контролінгу в державному управлінні макроекономічного середовища. Але наявність розгалуженої моделі контролю в держрегулюванні ще не забезпечує його ефективність на належному рівні. Зауважимо, що фактором негативного впливу є те, що в Україні функції контролінгу розпорознені між структурами системи держуправління з різним правовим статусом та повноваженнями, у тому числі здійснюється їх дублювання. Досі не створені ефективні механізми взаємодії органів контролінгу в державному регулюванні національної економіки.

Таким чином, обґрунтування необхідності і перспективності формування і застосування на макrorівні державного контролінгу в системі регулювання національної економіки визначається такими аспектами:

- трансформаційні процеси та явища вимагають від системи державного регулювання якісної оцінки стану, тенденцій і механізмів розвитку національної економіки та її структурних сегментів з урахуванням фактору глобалізації;

- системі державного управління для реалізації функції регулювання розвитку національної економіки необхідний механізм оцінювання ефективності її сегментів;

- державна система країни не забезпечена інформаційно-аналітичними фінансово-економічними оцінками через такі причини: формування відповідних функцій і методів у системі державного управління носить спонтанний, інтуїтивний, емерджентний характер; неясне нормативно-правове забезпечення; відсутність теоретико-методологічного забезпечення; відсутність уніфікованого методичного інструментарію; відсутня мотивація суб'єктів державного управління.

Оптимальним механізмом вирішення сформованого протиріччя між об'єктивними потребами системи державного регулювання в оцінюванні фінансово-економічної інформації і реальним макроекономічним становищем є формування і впровадження системи державного контролінгу на макrorівні.

Систему державного контролінгу на макrorівні необхідно розглядати як окремий вид контролінгу, який вирішує функцію комплексного забезпечення структури державного регулювання фінансово-економічними індикаторами або оцінками за всіма сегментами. Зауважимо, що адміністративно відповідальний контроль у тій його частині, який надає сегментну фінансово-економічну оцінку, необхідно розглядати як структурний компонент державного контролінгу.

Необхідно зазначити, що державний контролінг повинен функціонувати як підсистема державного регулювання на макrorівні, він повинен за своїми місією та змістом відповідати тій функції державного регулювання національної економіки, підтримку і супровід якої він забезпечує у трансформаційних умовах. Стратегічна значущість державного контролінгу полягає не тільки у формуванні необхідної фінансово-економічної аналітичної інформації для макросистеми, а також є забезпеченням зворотного зв'язку між суб'єктами державного регулювання національної економіки.

Завдання, зміст, актуальні принципи та відповідні функції державного контролінгу на рівні макросистеми формуються на підставі його мети – забезпечення системи державного регулювання аналітичними матеріалами комплексної оцінки стану і стратегічного розвитку національної економіки в трансформаційних умовах. Зауважимо, що в трансформаційних умовах державний контролінг в макроекономічній системі не може бути самостійним інститутом системи держуправління, але, будучи сегментом національної економіки, він матиме інституційну природу, тому в умовах стратегічних змін, які притаманні нашій країні в останні роки, першим кроком на шляху до створення державного контролінгу повинна бути сформована теоретико-методологічна та нормативно-правова підтримка державного контролінгу.

Необхідно підкреслити, що система державного контролінгу в механізмі регулювання національної економіки передбачає його застосування на всіх етапах, стадіях і в усіх сегментах державного управління.

Ступінь участі системи державного контролінгу в інформаційно-аналітичному забезпеченні макроекономічного управління буде залежати від досягнутих масштабів державного регулювання сегментів національної економіки країни. Системне поширення державного регулювання фінансово-економічних процесів на різні галузі та сектори макроекономічного середовища, визначає стратегічні можливості й орієнтири системи державного контролінгу. В умовах сьогодення впровадження державного контролінгу визначатиме рівень реалізації механізмів зворотних зв'язків між інститутами державного регулювання національної економіки в умовах стратегічних змін.

Взаємодія всіх структурних компонентів системи держрегулювання економіки відображається у взаємопов'язаних сегментах державного контр-

олінгу, що забезпечує єдність і цілісність системи контролінгу в умовах нестабільного середовища. Сегментні зв'язки системи держконтролінгу не є прямими зв'язками ієрархічної підпорядкованості. Всі складники повинні бути організаційно відокремлені, що дасть змогу забезпечити отримання якісної аналітичної інформації.

В умовах сьогодення суб'єкти державного регулювання, розв'язуючи свої визначені завдання, забезпечують досягнення загальної мети системи державного управління. Таким чином, спільність мети формує основу єдності інституту державного регулювання, у тому числі й єдність у системі державного контролінгу.

Зауважимо, що єдність системи державного контролінгу за програмними компонентами не реалізується автоматично та має бути забезпечена відповідними складниками: визначеними принципами, єдиними методологічними засадами, гармонізацією використовуваних класифікаторів, положень, стандартів, орієнтирів тощо. Принципове значення в умовах сьогодення має забезпечення державним контролінгом зворотних зв'язків між керуючою і керованою системами, тобто між суб'єктами державного регулювання та господарюючими сегментами національної економіки. За таких обставин система державного контролінгу дасть змогу через механізми зворотного зв'язку об'єднати контур управління фінансово-економічною системою, забезпечуючи тим самим підвищення ефективності державного регулювання фінансово-економічних процесів національної економіки з урахуванням її ефективного розвитку. Коригувальні дії в системі державного контролінгу забезпечать отримання таких результатів.

Реагуючи відповідно на одержувані через державний контролінг сигнали зворотного зв'язку, суб'єкти державного регулювання в оперативному або тактичному режимі можуть коригувати прийняті рішення, у т. ч. контролювати реалізацію фінансово-економічних, соціальних програм. Це буде сприяти просуванню та створенню єдиного конкурентного економічного простору в умовах глобалізації міжнародного середовища.

Забезпечення державним контролінгом механізмів зворотного зв'язку цінно також тим, що воно у тому числі поширюється на всі її сегментні складники, включаючи процес контролінгу на всіх ланках державного управління, які регулюють економічні відносини в різних галузях і секторах господарського комплексу країни.

Конкретні функції контролінгу повинні бути диференційовані залежно від приналежності сегменту державного контролінгу до певного суб'єкта державного регулювання, від функцій і повноважень спеціалістів із контролінгу.

На рис. 2 наведений типовий комплекс функцій державного контролінгу на макрорівні.

Система державного управління може бути орієнтована на реалізацію порівняння фактичних параметрів з офіційно

встановленими нормативами або стандартами, що відповідає моделі сучасного державного регулювання, де визначається тільки управлінський вплив, але відсутня оцінка результатів даних впливів та інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень на макрорівні.

Застосування державного контролінгу, який включає визначені функції у раціональному їх поєднанні у системі державного регулювання національної економіки, дає змогу ліквідувати обмеженість у використанні потенційних можливостей системи державного управління щодо вдосконалення регулювання розвитку макроекономічного середовища країни в трансформаційних умовах.

Досліджуючи систему державного регулювання національної економіки країни в умовах агресивного внутрішнього та зовнішнього середовища, необхідно відмітити таке.

По-перше, елементи держконтролінгу з урахуванням трансформаційних процесів і факторів глобалізації виникають і вже, по суті, сформувалися в окремі сегменти моделі держрегулювання на макрорівні. Сучасним прикладом таких реалізованих елементів інформаційно-аналітичної спрямованості, які відповідають меті, завданням, функціям державного контролінгу в системі регулювання національної економіки, може бути досвід Департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо прогнозу економічного і соціального розвитку країни на 2016 р. та основних макроекономічних показників економічного і соціального розвитку на 2017–2019 рр.

По-друге, держконтролінг в умовах глобалізації та європейської орієнтації є одним із базових інструментів забезпечення реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», яка визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочер-



Рис. 2. Типовий комплекс функцій державного контролінгу на макрорівні

гові пріоритети, індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов розвитку України.

Розвиток національної економіки є одним із пріоритетних завдань у трансформаційних умовах нашої країни. Згідно зі Стратегією «Україна – 2020», вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку нашої держави, проведення структурних та необхідних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя українського суспільства. Наша країна має стати державою із сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього передусім необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим засобом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову політику [2].

По-третє, державний контролінг у стратегічних аспектах забезпечить процес формування рекомендацій фінансово-економічної політики щодо забезпечення стабільного й збалансованого економічного зростання України та макроекономічне прогнозування можливих сценаріїв розвитку країни під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

По-четверте, на протязі останніх років об'єктивно сформувалися умови для розроблення та впровадження контролінгу в системі державного регулювання фінансово-економічних процесів національної економіки. Елементами підтвердження виступають необхідність удосконалення механізмів державного регулювання фінансово-економічних процесів національної економіки, значний науковий потенціал учених і практиків щодо розроблення та впровадження системи державного контролінгу на макrorівні.

Застереженням проти миттєвого і формального рішення питання про запровадження системи державного контролінгу в регулюванні національної економіки має бути те, що ефективним може бути тільки контролінг, який забезпечений властивостями самоналагоджуваної системи. У трансформаційних умовах державний контролінг не треба доводити до рівня елементарного технічного інструменту в забезпеченні функцій державного регулювання макроекономічної системи.

Макроекономічна ефективність і дієвість запропонованого контролінгу в системі державного регулювання фінансово-економічних процесів національної економіки будуть визначатися його здатністю функціонувати як самоналагоджувана система. У державному контролінзі повинен бути присутній елемент самоорганізації і самоадаптації його до мінливих або агресивних умов внутрішнього і зовнішнього середовища та потреб державного регулювання фінансово-економічних процесів національної економіки. Зазначена властивість системи державного контролінгу може бути забезпечена за наявності відповідного методологічного забезпечення.

Висновки. На підставі конструктивного та суворо формалізованого підходу визначимо, що контролінг – це структурний сегмент системи державного управління, який забезпечує комплексне інформаційно-аналітичне супроводження функцій державного управління, здійснюване для забезпечення ефективного функціонування та динамічного розвитку керованої макросистеми під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Державний контролінг – це елемент системи державного регулювання національної економіки, який забезпечує комплексне інформаційно-аналітичне супроводження функцій суб'єктів державного управління із забезпечення стабільного й збалансованого економічного зростання країни. Державний контролінг у стратегічному аспекті спрямовується на підтримку вирішення стратегічних завдань країни, у тому числі підвищення стійкості, динамічного, ефективного і безпечного розвитку національної економіки під впливом агресивних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Державний контролінг може стати інноваційним аспектом у системі державного регулювання фінансово-економічних процесів національної економіки в умовах глобалізації, тому що він є дієвим інструментом забезпечення системи управління на макrorівні та дасть змогу попередити або ідентифікувати на початковому етапі можливі макроекономічні ризики, пов'язані з національною економікою, і своєчасно вжити заходи щодо їх усунення або недопущення в трансформаційних умовах.

Список використаних джерел:

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан ; пер с нем. – М. : Наука, 1978. – 799 с.
2. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : [монографія] / О.В. Побережець. – Херсон : Гринь Д.С., 2016. – 500 с.
3. Масленніков Є.І. Концептуальна модель контролінгу в системі управління фінансовою стійкістю промислового підприємства // Є.І. Масленніков // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 11/1. – С. 42–45.
4. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
5. Баюра Д.О. Концептуальні засади науково-методичного забезпечення контролінгу в управлінні підприємством / Д.О. Баюра // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3767>.
6. Контролінг для менеджерів : [навч. посіб.] / І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала, М.В. Гунченко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 304 с.
7. Указ Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
8. Ломачинська І. Вплив конвергенції фінансового та реального секторів на розвиток національної економіки України / І. Ломачинська, А. Кравцова // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. – Т. 17. – Вип. 2. – С. 139–146.
9. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : [монографія] / Є.І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
10. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6(16). – С. 111–115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
11. Веснін В.Р. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.Р. Веснін – М. : Проспект, 2004. – 328 с.
12. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2(3). – С. 98–104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>.

13. Yuri V. Kovtunenکو. Commercialization and technology transfer: the processes' contents and correlation in the innovative activity of industrial enterprise / S. Filyppova, Yuri V. Kovtunenکو // *Економіка: реалії часу*. – 2013. – № 2(7). – С. 33–38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.
14. Ломачинська І.А. Бюджетно-податкове регулювання соціальних аспектів економічного розвитку / І.А. Ломачинська // *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. – 2016. – Т. 21. – Вип. 4(46). – С. 188–191.
15. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти* : [монографія] / За ред. д. е. н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон : Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.

Григорьев Г. С.

Национальный университет «Киево-Могилянская академия»

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

В статье теоретически обосновано и предложено формирование государственного контроллинга в системе регулирования национальной экономики. Исследована функциональность государственного контроля и государственного контроллинга в системе регулирования национальной экономики. Предложено схематическое представление экономико-математической поддержки системы государственного контроллинга. Разработан типовой комплекс функций государственного контроллинга на макроуровне. Определена степень участия системы государственного контроллинга в информационно-аналитическом обеспечении макроэкономического управления.

Ключевые слова: государственное регулирование, национальная экономика, государственный контролинг, финансово-экономические процессы, глобализация, внутренняя и внешняя среда.

Hryhoriev H. S.

National University «Kyiv-Mohyla Academy»

STATE CONTROLLING AS AN ELEMENT OF MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY UNDER GLOBALIZATION

Summary

The paper theoretically grounded and proposed the formation of the state in controlling the regulation of the national economy. Investigated the functionality of state control and state regulation system in controlling the national economy. The proposed schematic representation of the economic and mathematical support of public controlling. Designed typical complex functions of controlling at the macro level. The degree of public participation in controlling information and analytical support macroeconomic management.

Key words: government regulation, national economy, state controlling, financial and economic processes, globalization, internal and external environment.

УДК 330.133.7+330.106.541

Зайцев О. В.

Сумський державний університет

ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЦІ ТА ФІНАНСАХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ВИМІРЮЮТЬСЯ ВИТРАТАМИ ПРАЦІ

У статті розглянуто використання показника праці в теоріях та економічних моделях, де використовувалися або не використовувалися показники витрат праці. Розглянуто взаємозв'язок теоретичних концепцій, в яких застосовуються показники витрат праці. Підставою порівняння виступає поділ економічних учень на класичний і неокласичний теоретичні напрями, що склалися за останні двісті років.

Ключові слова: економічна модель, витрати праці, класична політекономія, неокласичні теорії, економікс, теорії граничної продуктивності.

Постановка проблеми. Розвиток економічного мислення в процесі еволюції науково-теоретичних поглядів, що розуміємо як становлення економічної науки у цілому, історично можемо поділити на дві частини за принципом «до і після» за певною ознакою. Такою поділяючою ознакою стосовно нашого дослідження стала поява праці А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.). До виходу «Досліджень...» економісти характеризували багатство, що полягало виключно у грошовій формі. Заможність та

економічна стабільність у країні трактувалися як наявність грошей у казні государя, короля, герцога, халіфа тощо. А. Сміт обґрунтував думку, що багатство виступає не в грошовій формі, що воно полягає не в кількості грошей у казні держави або у розпорядженні її правителя, а в масі виготовлених населенням держави товарів. Усіх послідовників учень, хто вважав багатством те, що передбачало акумуляцію грошей на державному (макроекономічному) рівні, на регіональних, або приватно-особистих рівнях, він називав

13. Yuri V. Kovtunenکو. Commercialization and technology transfer: the processes' contents and correlation in the innovative activity of industrial enterprise / S. Filyppova, Yuri V. Kovtunenکو // *Економіка: реалії часу*. – 2013. – № 2(7). – С. 33–38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.
14. Ломачинська І.А. Бюджетно-податкове регулювання соціальних аспектів економічного розвитку / І.А. Ломачинська // *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. – 2016. – Т. 21. – Вип. 4(46). – С. 188–191.
15. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти* : [монографія] / За ред. д. е. н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон : Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.

Григорьев Г. С.

Национальный университет «Киево-Могилянская академия»

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

В статье теоретически обосновано и предложено формирование государственного контроллинга в системе регулирования национальной экономики. Исследована функциональность государственного контроля и государственного контроллинга в системе регулирования национальной экономики. Предложено схематическое представление экономико-математической поддержки системы государственного контроллинга. Разработан типовой комплекс функций государственного контроллинга на макроуровне. Определена степень участия системы государственного контроллинга в информационно-аналитическом обеспечении макроэкономического управления.

Ключевые слова: государственное регулирование, национальная экономика, государственный контролинг, финансово-экономические процессы, глобализация, внутренняя и внешняя среда.

Нryhoriev H. S.

National University «Kyiv-Mohyla Academy»

STATE CONTROLLING AS AN ELEMENT OF MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY UNDER GLOBALIZATION

Summary

The paper theoretically grounded and proposed the formation of the state in controlling the regulation of the national economy. Investigated the functionality of state control and state regulation system in controlling the national economy. The proposed schematic representation of the economic and mathematical support of public controlling. Designed typical complex functions of controlling at the macro level. The degree of public participation in controlling information and analytical support macroeconomic management.

Key words: government regulation, national economy, state controlling, financial and economic processes, globalization, internal and external environment.

УДК 330.133.7+330.106.541

Зайцев О. В.

Сумський державний університет

ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЦІ ТА ФІНАНСАХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ВИМІРЮЮТЬСЯ ВИТРАТАМИ ПРАЦІ

У статті розглянуто використання показника праці в теоріях та економічних моделях, де використовувалися або не використовувалися показники витрат праці. Розглянуто взаємозв'язок теоретичних концепцій, в яких застосовуються показники витрат праці. Підставою порівняння виступає поділ економічних учень на класичний і неокласичний теоретичні напрями, що склалися за останні двісті років.

Ключові слова: економічна модель, витрати праці, класична політекономія, неокласичні теорії, економікс, теорії граничної продуктивності.

Постановка проблеми. Розвиток економічного мислення в процесі еволюції науково-теоретичних поглядів, що розуміємо як становлення економічної науки у цілому, історично можемо поділити на дві частини за принципом «до і після» за певною ознакою. Такою поділяючою ознакою стосовно нашого дослідження стала поява праці А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.). До виходу «Досліджень...» економісти характеризували багатство, що полягало виключно у грошовій формі. Заможність та

економічна стабільність у країні трактувалися як наявність грошей у казні государя, короля, герцога, халіфа тощо. А. Сміт обґрунтував думку, що багатство виступає не в грошовій формі, що воно полягає не в кількості грошей у казні держави або у розпорядженні її правителя, а в масі виготовлених населенням держави товарів. Усіх послідовників учень, хто вважав багатством те, що передбачало акумуляцію грошей на державному (макроекономічному) рівні, на регіональних, або приватно-особистих рівнях, він називав

меркантилістами. А. Сміт на відміну від меркантилістів став досліджувати багатство народів як суспільну економічну цілісність, а не багатство окремих особистостей, як то государя, царя, еміра. Можна вважати А. Сміта тим, хто започаткував відмінний від меркантилістів розгляд економіки, в якому об'єктом стала, кажучи сучасною мовою, національна економіка. Основою та джерелом багатства, згідно з якісно новою на час її створення теорією А. Сміта, стала праця, а не гроші. Гроші за теорією Сміта – це товар, хоча і специфічний, але ж товар, за допомогою якого забезпечується рівновага під час обміну всіма іншими товарами; вартість товарів пов'язана із витратами праці, що понесені в процесі їх виробництва. Це основоположні принципи нової економічної теорії, яку стали в подальшому називати класичною економікою, або класичною політекономією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Майже двохсотлітній розвиток класичної теорії постійно натикався на проблему кількісного визначення вартості товарів, як такого вартісного показника, що вимірюється кількістю витраченої людської праці. Якісна неопрацьованість та кількісна невизначеність цього показника змушували економістів шукати інші, відмінні від трудової вартості показники, що мали б характеризувати економічні процеси. Таким чином, поряд із класичною теорією почала народжуватися інша теоретична течія, яку потім назвуть неокласичною. Яскравими представниками неокласичних економічних течій є французи Ж.Б. Сей та А. Афтальон, англійці У.С. Девонс та А. Маршалл, швейцарець М.Е.Л. Вальрас, австрійці К. Менгер та Й. Шумпетер та ін.

Треба зазначити, що неокласичні теорії на стадії свого становлення та раннього розвитку відмовилися брати за основу людську працю як єдине джерело створення вартості і цим відрізняли себе від класичного напрямку в економіці, а точніше – від класичної політекономії. Пояснення неокласичними течіями такої відмови від подальшого розвитку теорії трудової вартості, що декларувалася класичною політекономією, було цілком зрозумілим, оскільки класичною політекономією було чисельно не визначено, як вимірювати працю, щоб мати можливість застосовувати її в моделях чисельного опису економічної діяльності. Одиниць вимірювання витрат праці класична політекономія остаточно та однозначно не надала, тому неокласичні теорії шукали інші теоретичні напрями та відповідні їм показники щодо опису економічних та фінансових процесів. Такими показниками, на думку неокласиків, мали стати виключно грошові показники.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У межах неокласичного напрямку розвитку теоретичної економічної думки в переважній більшості неокласичних концепцій будь-яке підприємство можна представити як виробничу систему, в якій здійснюється трансформація факторів виробництва в готовий продукт, – у виріб або послугу. Отже, неокласики виділяють не один, а низку факторів виробництва, що виступають факторними компонентами, які використовуються в процесі виробництва продукції, робіт, послуг. І тут спостерігається теоретично-методологічна несподіванка. З'ясовується, що показник витрат праці неокласиками не відкинуто, він активно застосовується в такому розумінні, як його визначили у класичній політекономії, а саме: праця – це внесок у процесі виробництва, зробле-

ний людьми у формі безпосереднього витрачання розумових і фізичних зусиль; праця (у розумінні «робоча сила») – процес витрачання людиною її фізичної, інтелектуальної та духовної енергії. (Детально про показник вимірювання праці годинами вартості див. [1–5].) Як не дивно, але зазначені вище – це трактовки праці в межах класичної політекономії, що надані у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, Ж.Ш.Л. Сімонді, К. Маркса та їхніх послідовників. Таким чином, незважаючи на нібито відмову від застосування показника витрат праці внаслідок його показниково-вимірної невизначеності, неокласична теорія продовжує його активно використовувати.

Мета статті полягає в аналізі накопичених матеріалів та досвіду з позицій того, коли, як і яким чином відбувається застосування показника витрат праці використання та застосування в концепціях, що позиціонують себе відмінними від теорії трудової вартості, тобто відмінними від класичної політекономії, а також в аналізі впливу використання або не використання в моделях показників витрат праці на результати економічних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, повертаємося до неокласичних теоретичних побудов для з'ясування, чи відмовилися неокласики від застосування у своїх економічних моделях та концептуальних характеристиках показника витрат праці (труда).

Французький підданий Жан Батіст Сей у 1803 р. опублікував працю «Трактат політичної економії», в якій запропонував процеси створення вартості та її розподіл між агентами виробництва визначати на підставі трьох факторів виробництва: землі, праці та капіталу. Ж.Б. Сей уважав себе коментатором та популяризатором учення А. Сміта, мабуть, тому, що отримав комерційну освіту у Великобританії. Сей не став послідовником класичної теорії А. Сміта, але його погляди стали підґрунтям для розвитку неокласичної політекономії на відміну від положень А. Сміта, що були покладені в основу розвитку класичної політекономії. Не будемо занурюватися в аналіз методології трактування та застосування показника праці в розумінні Ж.Б. Сея. Звертаємо увагу, що витрати праці як економічний показник, по-перше, також існували як показники в течіях, що відмінні від класичних, і, по-друге, були в концепції Ж.Б. Сея такими ж цілком природними, як і в економічних викладах А. Сміта.

Альфреда Маршалла, англійського економіста, вважають засновником неокласичного напрямку в економічній науці, напрямку, який стали у подальшому іменувати Економікс. В його основній праці «Принципи економічної науки» (*Principles of Economics*, 1890 р.) [6] розгляд економічних процесів відбувається на підґрунті впливу двох взаємодій факторів виробництва. Книга IV § 1 починається так: «Фактори виробництва зазвичай поділяються на землю, труд і капітал». І після цього надається визначення: «Під «трудом» розуміємо економічну роботу людини, будь то руками чи головою» [6, с. 208]. За своєю сутністю таке визначення праці (труда) нічим не відрізняється від визначення в класичній політекономії. Далі після визначення терміну «труд» (праця) А. Маршалл дає досить цікаві посилання. Перше посилання на визначення праці, яке надав англійський економіст та статистик У.С. Девонс: «Можемо визначити працю як будь-яке розумове або фізичне зусилля, що робиться част-

ково або повністю з метою досягти якого-небудь результату, не рахуючи задоволення, одержуваного безпосередньо від самої виконаної роботи» [6, с. 124, 208]. Друге посилання А. Маршалла на вислів швейцарського економіста та математика М.Е.Л. Вальраса: «З деяких точок зору, але не з усіх, словосполучення «земля», «труд», «капітал» було б більш збалансованим, якби вираз «труд» (праця. – *Авт.*) передбачав «працівники»...» [6, с. 208]. Економісти У.С. Джевонс, М.Е.Л. Вальрас разом з австрійським економістом К. Менгером вважаються засновниками теорії граничної корисності, яка є відгалуженням неокласичної течії в економіці. Отже, і в Економікс, і в теорії граничної корисності, тобто і в неокласиці, принаймні в кінці ХІХ ст., термін «праця» (труд) розуміли і трактували так само, як і в класичній економічній течії. Правда, треба звернути увагу на те, що Вальрас дуже прозоро натякнув, що хоч і «не з усіх точок зору», але було б доцільно «якби вираз «труд» передбачав «працівники»...». Таке зауваження вимагає пояснення. На нашу думку, як до цього зауваження-пропозиції Вальраса, так і після нього, ні у кого не виникало заперечень щодо розуміння праці як витрат зусиль людини під час виконання нею робочих функцій. Тобто неокласичні течії розвитку економічної теоретичної думки долучили показник «праця» із класичної політекономії до своїх теоретичних будов без змін. Але звернемо увагу на Марі Еспрі Леона Вальраса, економіста, якого вважають засновником та одним із велетнів математичної школи в неокласичній політекономії. Мабуть, і Вальрас як економіст не заперечував, що праця вимірюється фізичними та розумовими витратами працюючої людини, але як чисельно їх вимірювати, якими одиницями – це питання у його час ще було не вирішеним. Мабуть тому Вальрас як математик на відміну від Вальраса-економіста не міг внести до своїх математичних моделей показник праці в класичному трактуванні, бо такий показник на той час був ще не визначений чисельно. І саме тому, як тимчасовий варіант, «із деяких точок зору...» Вальрас уважав за доцільне, з певними припущеннями, показник кількості праці замінити показником кількості працюючих. Понад 50 років учений працював над створенням своєї системи теорем положень та формул, яку в подальшому стали називати загальною статистичною економіко-математичною макроекономічною моделлю, що відома нам під назвою «система загальної економічної рівноваги». Вже понад сто років економіко-математичні моделі Вальраса використовують в макроекономічних оцінках, де застосовується показник витрат праці. Економіко-математичні моделі М. Вальраса використовувала та розвивала численна когорта науковців, серед яких є досить відомі: швед Г. Кассель, француз А. Афтальон, австрієць Й. Шумпетер. Нині в переважній більшості формалізованих економічних моделей одним із показників був і залишається показник витрат праці.

Але продовжимо мову щодо застосування показника витрат праці в «Принципах економічної науки» А. Маршалла. Отже, за А. Маршаллом «під «трудом» розуміємо економічну роботу людини, будь то руками чи головою» [6, с. 208]. Далі за текстом А. Маршалл, досліджуючи взаємодію факторів виробництва щодо процесу сільськогосподарського використання фактору «земля», застосовує два інші фактори – капітал і працю, таким чином, що використовує ці терміни роз-

діленим написом – «капітал і праця». Саме так, окремо, завжди через союз «і» Маршалл застосовує їх у своєму викладенні як окремі показники доти, доки не виникає потреба застосовувати їх не якісно, а кількісно, тобто чисельно, в одиницях вимірювання. Для надання розмірності факторам «капітал і праця» А. Маршалл робить три послідовні твердження: перше – «...ми можемо розглядати капітал і працю, що докладаються до землі, як складові рівні (...чому рівні? – *Авт.*) послідовні дози» [6, с. 223]; друге – «доза тут завжди є поєднанням доз капіталу і праці...» [6, с. 224]; третє – «...основна частина витрат приймає форму грошей, а коли мова йде про підприємницьке господарство стосовно до англійським умов, то часто зручніше (? – *Авт.*) розглядати працю, виражену в грошовому еквіваленті за її ринковою вартістю, і говорити просто про дозу капіталу і праці...» [6, с. 224]. Ось так, у межах одного абзацу показник такого фактору, як праця (труд), було «обґрунтовано», що вимірюється він в грошовому еквіваленті тому, що «стосовно англійських умов» так «часто зручніше». Тобто відбулася підміна показника витрат праці як такої на показник грошових витрат на найм (купівлю) працівника. Саме після А. Маршалла неокласична політекономія стала вважати можливим вимірювати працю, що розуміють як «роботу людини, будь то руками чи головою», не тривалістю та інтенсивністю її фізичних та розумових зусиль (як у класичній політекономії), а сумою грошових витрат на купівлю працівника, тобто сумою витрат на заробітну плату.

Концептуальним продовженням та подальшим розвитком теорії факторів виробництва виступає теорія граничної продуктивності, розроблена якою пов'язують з іменем Дж.Б. Кларка. Ця теорія виникла із необхідності вирішити питання, на яке не давала відповіді теорія факторів виробництва у викладенні Ж.Б. Сейя та його послідовників, а саме як визначається частка даного чинника (землі, праці, капіталу) у вартості створеної продукції. Варіант відповіді на таке питання було дано американським економістом Дж.Б. Кларком у роботі «Розподіл багатства» (1899 р.). Кларк робить висновок, що за незмінного розміру капіталу кожен додатковий працівник виробляє менше продукції, ніж раніше прийнятий. У кінцевому підсумку виникає ситуація, коли грошові витрати на залучення до виробництва наступного робочого будуть дорівнювати ціні від продажу виробленої ним додаткової продукції. Такий робітник і є граничним робочим, і це означає, що подальше залучення нових працівників у виробництво є економічно недоцільним. Бачимо, що під показником кількості праці Кларк розумів кількість працівників. За висновками вченого, тільки той продукт, який створюється граничним робочим, можна віднести до праці і вважати продуктом праці, інша ж частина виготовленої продукції, тобто різниця між «продуктом промисловості» і «продуктом праці» являє собою продукт капіталу. За сто років критичних оцінок та варіантів практичного застосування теорії граничної продуктивності склалася загальноприйнятна думка, що це скоріше теорія ціноутворення на фактори виробництва, що теорія граничної продуктивності це не більше ніж теорія формування цін попиту на зазначені фактори виробництва. Саме таким є сучасний статус теорії граничної продуктивності, і саме в такому вигляді вона увійшла в теорію поведінки фірми.

Щодо нашої точки зору на теорію граничної продуктивності, то відсилаємо вас до джерел [7–9].

Із усього, що сказано вище стосовно теорії граничної продуктивності, важливим у межах теми нашої статті є той факт, що і ця теорія не відкидає показник праці як фактор або як елемент виробництва, хоча розуміє та застосовує його спрощено. Спрощене розуміння полягає в тому, що кожний окремих робітник є кількісною одиницею показника витрат праці, іншими словами, це означає, що кожний працівник на підприємстві (на фірмі) впродовж одного й того ж проміжку робочого часу витрачає рівні порції (або як казав А. Маршалл, дози) витрат праці за кількісним показником таких витрат (якби він на той момент існував). Таке спрощене трактування кількості праці не відповідає дійсності, оскільки залежно від виду виконуваної роботи працівником витрати праці суттєво різняться. Отже, теорія граничної продуктивності знайшла своє місце на рівні мікроекономіки. Що ж стосується застосування теорії граничної продуктивності на макроекономічному рівні, то треба сказати, що на базі цієї теорії була створена ціла низка моделей виробничих функцій.

Найбільш відомою і вживаною макроекономічною моделлю є виробнича функція Кобба-Дугласа, яка, на думку її розробників, розкриває функціональну залежність обсягу виробництва лише від двох факторів виробництва – капіталу та праці. У 1928 р. вона була розроблена американським економістом П. Дугласом спільно з математиком Ч. Коббом під час вивчення співвідношення динаміки фізичного обсягу продукції, величини основного капіталу та кількості відпрацьованих робочими і службовцями обробної промисловості США людино-годин за період 1899–1922 рр. Функція має загальний вигляд рівняння: $Y = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta}$, де Y – обсяг виробництва, причому, згідно з дослідженнями розробників рівняння, це фізичний обсяг виробництва (як вимірювати фізичний обсяг виробництва продукції на макrorівні, не пояснюється); K – капітал, а точніше – основний капітал; L – праця, або, як сказано вище, кількість відпрацьованих робочими та службовцями людино-годин; A , α , β – інші параметри функції. Цікавими були результати досліджень. Було встановлено, що самим важливим фактором виробництва є праця, бо її частка становила 75% у загальному обсязі виробництва, і що один відсоток збільшення витрат праці розширює обсяг виробництва у три рази більше, ніж один відсоток нарощення капіталу [10, с. 368]. Треба мати на увазі, що ці показники для умов обробної промисловості США за період 1899–1922 рр., але на такий високій дольовий вплив праці на кінцевий результат не очікували й самі розробники. Зважте, що ці результати ще до початку світової економічної депресії. Вихід із депресії мав ще вищу дольову частку праці у складі кінцевого промислового продукту.

30-ті роки ХХ ст. увійшли в історію розвитку економічної думки появою досить відомого нині напряму макроекономічної теоретичної думки, яку стали іменувати кейнсіанством.

Джон Мейнард Кейнс у «Загальній теорії зайнятості, процента і грошей» (1936 р.) на початку глави 4 «Вибір одиниць виміру» писав: «... ми спробуємо внести ясність у деякі заплутані питання...» і далі говорить про одне з таких питань: «...по-перше, вибір одиниць виміру, придатних для дослідження економічної системи в цілому...». Далі по тексту Кейнс критикує про-

фесора Пігу у зв'язку з тим, що «...він уводить у завуальованому вигляді зміни у вартості...» (виділено Кейнсом). Потім учений висловив дуже важливу думку: «Я вважаю, що поняття, яке хотів би сформулювати проф. Пігу, має сенс і є необхідним для економічного аналізу. Але поки не буде прийнята задовільна система його вимірювання, точне визначення цього поняття, – завдання нездійсненне» [11, с. 39–42]. Отже, існує показник вартості, що вимірюється кількістю витрат праці, про який і говорить А.С. Пігу, а Дж.М. Кейнс такий показник не відкидає. Що це за показник, про який йде мова у Кейнса з посиланням на Пігу? А цей показник і є показником вартості в розумінні кількості витрат праці, але, на думку Кейнса, оскільки такий показник досі не вимірюється (! – *Авт.*), то він, отже, не може бути використаний на практиці. І тому Кейнс став шукати та застосовувати у своїх дослідженнях інші показники, що мають грошову вимірність. Тобто Кейнс про показник витрат праці знав, не заперечував його існування та застосування, але у своїх розробках не застосовував на тій підставі, що такий показник не мав одиниць вимірювання.

Починаючи з кінця 40-х років ХХ ст. в мейстрімі некейнсіанства починають пропонуватися моделі повоєнної модернізації країн Східної та Південно-Східної Європи. Пропонується теорія «великого поштовху» [12], сутність якої полягає в концепції, що велике вливання капіталу в країну дасть змогу створити початкове, стартове самопідтримуюче економічне зростання, що трактується як первинна індустріалізація, що, своєю чергою, дасть змогу в подальшому модернізувати та розвивати самостійно економіку в автономному та обраному самою країною напрямі. Ця модель у кінці 40-х та в 50-ті роки ХХ ст. стала складовою частиною післявоєнного плану Маршалла для переважної більшості країн Західної та Центральної Європи. Мало хто звертав увагу на той факт, що в теорії «великого поштовху» досить побіжно, але все ж таки йде мова про такий фактор, як праця. Теорія «великого поштовху» виходила з того, що праця не є дефіцитним ресурсом. Для країн післявоєнної Європи це було цілком виправданим. Нестачі в кваліфікованій робочій силі в переважній більшості країн післявоєнної Європи не спостерігалося. Саме в Європі в 30–40-х роках ХХ ст. діяли найбільш наукоємні технології та найсучасніші виробництва, тому саме в Європі була найбільш фахова та висококваліфікована робоча сила. Після Другої світової війни цей трудовий потенціал переважно залишився працювати в європейських країнах. Ось тому план Маршалла спрацював. Вливання великих грошових коштів та матеріальних ресурсів в економіку зруйнованих війною європейських країн спонукало до праці велику армію вже готової, навченої довоєнним технологічним розвитком, висококваліфікованої робочої сили. Станом на початок 60-х років було досягнуто величезних успіхів в економічному розвитку майже в усіх 17-ти країнах, що були долучені до плану Маршалла.

Успіх плану Маршалла надихнув економістів на застосування теорії «великого поштовху» для підйому економіки в країнах так званого «третього світу». Із початку 60-х років ХХ ст. низка вчених, Р. Нурксе, Х. Лейбенштайн, А. Хіршман, Г. Зінгер, Р. Харрод, Є. Домар та ін., запропонувала теоретичні моделі модернізації та подальшого самостійного розвитку новостворених, у минулому колоніальних країн. Стратегічним

показником-важелем, за допомогою якого вони пропонували запустити механізм економічного зростання, були інвестиції. Причому на початковому етапі інвестиції мали бути зовнішніми, а у подальшому – розвиток із переходом на власне внутрішнє інвестування. Наприклад, англійський учений Рой Д. Харрод та американський економіст Євсі Д. Домар у своїх моделях виходили з того, що випуск продукції залежить лише від одного ресурсу, а саме від капіталу. Технологія виробництва в їх моделях описувалася функцією Леонтьєва з постійною граничною продуктивністю капіталу за умови, що труд (праця) не є дефіцитним ресурсом. За їх концепцією надлишок у пропозиції на ринку праці зумовлює сталість рівня цін. Згодом моделі Харрода і Домара були з'єднані в одну модель, яку й було покладено в основу теорії «великого поштовху». Ще раз звертаємо увагу, що вчені виходили з того, що для модернізації новостворених, бувших колоніальних країн Азії, Африки та Латинської Америки необхідним і достатнім є значне вливання капіталу, у результаті чого й почнеться самопідтримуюче економічне зростання цих країн. Із позицій питань, що розглядаються в нашій статті, необхідно зазначити, що ніде в моделях Р. Харрода та Є. Домара, також як і в моделях інших учених, моделі яких були у руслі теорії «великого поштовху», не застосовується як складова частина модельного механізму, показник праці як фактор виробництва. У моделях теорії «великого поштовху» пропонуються такі факторні показники-складники, як: випуск продукції або обсяг виробництва; приріст виробництва; капіталомісткість; обсяг інвестицій; частка заощаджень у національному доході; темп зростання національного доходу; гранична схильність до споживання; гранична схильність до збереження тощо, але ніде не застосовується показник, пов'язаний із працею (з її витратами або її кількістю). Наголошується, що кількість праці, тобто кількість працівників, мається в необмеженій кількості і вони (працівники) можуть виконувати будь-яку за складністю та фаховістю роботу. Моделі, що описують механізми модернізації та розвитку економіки країн у межах теорії «великого поштовху», розглядаються нами не з позицій того, щоб показати в них (у моделях) застосування показників праці, а саме навпаки, щоб показати, що в цих моделях випуск продукції не пов'язаний із працею і не залежить від витрат праці. Отже, сьогодні, на початку ХХІ ст., можемо констатувати, чому такі моделі спрацьовували або не спрацьовували в економічній дійсності.

Модель спрацювала там, де фінансові капітали (інвестиції) вливалися в економічне середовище, в якому вже фактично існувала висококваліфікована робоча сила, у середовище, де вже були в наявності та мали практичний досвід менеджерський, інженерний та робітничий складники трудового фактору. Так відбулося в країнах Західної Європи. У країнах Африки та Азії, що тільки-но звільнилися від колоніальної залежності, своїх управлінців, інженерів та фахівців робочих професій практично не існувало, тому й фінансові

інвестиції в більшість таких країн, як це стало очевидним уже в середині 70-х років, не дали очікуваних результатів. Десятки й сотні мільярдів грошових коштів, наданих в економіку більшості таких країн у формі безповоротних надходжень та кредитів, не стали поштовхом до їх економічного підйому. Більшість із цих коштів була або розкрадена, або витрачена на купівлю обладнання та устаткування, яке ефективно використовувати було нікому. Таким чином, ігнорування фактора праці на рівні економічних моделей переводить очікуваний результат до розряду непередбачуваних випадковостей. Тобто якщо трудові ресурси готові до освоєння ресурсів у межах та умовах, відповідних до ефективно спрямованих технологій, то внаслідок зовнішнього інвестування первинна індустріалізація має місце і подальше ендегенне інвестування стає підставою для подальшого економічного зростання країни. Прикладом найбільш успішного залучення зовнішнього капіталу після Другої світової війни стали країни Європи: Німеччина, Великобританія, Франція, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія, Данія, Бельгія; в Азії – Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур. Але в Африці та Латинській Америці перелік успішних країн, до яких застосовувалися інвестиційні моделі, подібні до плану Маршалла, дати досить проблематично.

Моделі в межах теорії «великого поштовху» можемо віднести до суто фінансових, а не економічних моделей саме тому, що в них було взято за основу лише один фактор – капітал та інші показники, що є похідними від нього, і не враховано, на наше переконання, суттєвий фактор, такий як наявність працівників, що можуть та прагнуть витратити свої зусилля в межах техніко-виробничого застосування вкладеного інвестованого капіталу.

Висновки. У теоретичних побудовах економічних процесів на якісному рівні, що в теоріях класичної політекономії, що в неокласичних теоретичних концепціях, зокрема і в Кейнсіанських та некейнсіанських моделях, є присутнім показник витрат праці. Неокласичні течії розвитку економічної теоретичної думки долучили показник «праця» або «витрати праці» з класичної політекономії до своїх теоретичних побудов без будь-яких змін. Нині в переважній більшості формалізованих економічних моделей, які не відносять себе до теоретичних течій класичної політекономії, одним із показників був і залишається показник витрат праці. Отже, витрати праці як економічний показник, по-перше, існують фактично як показники в течіях, що відмінні від класичних, і, по-друге, були й є в неокласичних концепціях такими ж цілком природними, як і в економічних викладах А. Сміта та його послідовників. Показник витрат праці виник у класичній політекономії з А. Смітом і так і не зникав до цього часу. Таким чином, ні в теорії, ні на практиці не відбулося повної відмови від застосування цього показника в переважній більшості економічних теорій, а там, де він ігнорувався, теоретичні моделі не спрацьовували на практиці.

Список використаних джерел:

1. А. с. 69353 Україна. Показник виміру вартості кількістю витрат праці / О. В. Зайцев (Україна). – № 69892; зареєстровано 22.12.2016 в Державному реєстрі свідоцтв про реєстрацію авторського права на твір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/49246>.
2. Zaitsev O. Objective value of commodities, its definition and measurement / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. – Kolyse, Slovakia. – 2016. – Volume 4. – № 6. – P. 184–186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/46012>.
3. Зайцев О.В. Вимірювання цінності грошей / О.В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2(39). – С. 46–52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44439>.
4. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 5–21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3005>.
5. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2004. – № 6(65). – С. 159–165 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/1504>.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. Т. 1 / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993. – 416 с.
7. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи в аграрном производстве / А.В. Зайцев // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 12. – Ч. 1. – С. 9–14.
8. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи: технологический аспект более подробно / А.В. Зайцев // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 5. – С. 9–19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45917>.
9. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости / А.В. Зайцев // Эффективная экономика. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/36608>.
10. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М. : Советская энциклопедия, 1979. – Т. 3. – С. 624 с.
11. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
12. Rosenstein-Rodan P.N. Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe // The Economic Journal. – Vol. 53. – № 210/211. – 1943 p.

Зайцев А. В.

Сумский государственный университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ИЗМЕРЯЕМЫХ ЗАТРАТАМИ ТРУДА**Резюме**

В статье рассмотрено использование индекса затрат труда в теориях и экономических моделях, в которых использовались или не использовались показатели затрат труда. Рассмотрена взаимосвязь теоретических концепций, в которых применяются показатели затрат труда. Основанием для сравнения выступает разделение экономических учений на классическое и неоклассическое теоретические направления, сложившееся за последние двести лет.

Ключевые слова: экономическая модель, затраты труда, классическая политэкономия, неоклассические теории, экономика, теории предельной производительности.

Zaitsev O. V.

Sumy State University

USING OF INDICATORS, MEASURED BY LABOR INPUT IN ECONOMY AND FINANCE**Summary**

The article deals the use of index of labor input in the theories and economic models, which were used or not used indicators of labor input. The article deals the correlation of theoretical concepts, where is the use the indicator labor input too. The basis of comparison is the separation of economic thought in the classical and neo-classical theoretical trends that had developed over the past two hundred years.

Key words: economic model, labor input, classical political economy, neoclassical theory, economics, theory of marginal productivity.

УДК 336.531.2

Затонацька Т. Г.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Возненко А. А.

Державна навчально-наукова установа

«Академія фінансового управління», м. Київ

ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

У статті висвітлено стан державного фінансування розвитку транспортної інфраструктури в Україні в 2014–2017 рр. Наведено останні тенденції змін у нормативно-правовому забезпеченні та зміни у напрямі державного фінансування дорожнього господарства в Україні. Детально проаналізовано джерела фінансування та надано рекомендації щодо подальшого реформування механізму підтримки транспортної галузі згідно з європейськими стандартами та заявленими урядом реформами.

Ключові слова: державне фінансування дорожнього господарства, транспортний сектор, державний дорожній фонд.

Постановка проблеми. Для забезпечення як стабілізації економіки, так і відновлення сталого економічного зростання в Україні останніми роками проводяться інституційні зміни та збільшується фінансування транспортного сектору національної економіки.

Транспортна галузь є пріоритетною в багатьох країнах світу для отримання державної допомоги. У державному бюджеті України видатки на транспорт за економічною класифікацією займають перше місце останні п'ять років, проте досягати європейських стандартів якості транспортної інфраструктури поки не вдалося. Відповідно, виникає потреба проаналізувати наявні форми фінансування цього сектору та розглянути можливості його подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку транспортного сектору присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, слід відзначити праці Ю. Бажала, І. Бураківського, О. Дейнеки, П. Друкера, О. Власюка та ін.

Мета статті полягає в аналізі змін у вітчизняному механізмі фінансування транспортної інфраструктури в сучасних умовах та розробленні рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з європейським законодавством, державна допомога секторам економіки розглядається як державне втручання в галузь, що порушує конкуренцію на ринку. Отже, підтримка галузі повинна базуватися на прозорих конкурентних умовах та створенні умов справедливої конкуренції.

Необхідно також урахувати директиви ЄС, які наведені в Угоді про асоціацію з ЄС щодо співпраці в транспортній галузі. У сфері розвитку імплементації директив ЄС, які згадуються у главі 7 «Транспорт» Угоди, основні капітальні витрати мають бути спрямовані на розвиток інфраструктури автомобільного та залізничного транспорту. Передбачається співпраця в питаннях розвитку національної транспортної політики, секторальних стратегій у рамках національної транспортної політики та розвитку багатофункціональної транспортної мережі, приєднаної до Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T), та вдосконалення інфраструктурної політики з метою кращої ідентифікації й оцінки інфраструктурних проєктів для різних видів транспорту.

Реформа транспортної інфраструктури визначена однією з базових у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1], що буде сприяти під-

вищенню конкурентоспроможності національної економіки, впровадженню в країні європейських стандартів життя.

Оптимальні шляхи реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування визначені КМУ в 2015 р. у новій редакції Концепції реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування [2]. Основними критеріями реформування системи державного управління автомобільними дорогами визначено збереження та забезпечення ефективного функціонування автомобільних доріг, їх розбудова для забезпечення транзитних перевезень і безпеки дорожнього руху.

Серед основних завдань, які спрямовані на розв'язання проблем у дорожній галузі вказаною Концепцією, визначено, зокрема [2]:

- удосконалення систем державного управління та утримання автомобільних доріг з урахуванням їх лінійного та регіонального принципу обслуговування, визначення прозорих критеріїв планування дорожніх робіт на відповідний рік та на довгострокову перспективу;

- створення захищеного державного дорожнього фонду та внесення змін до законодавства щодо оптимального розподілу обсягів фінансування нового будівництва, реконструкції, капітального, поточного ремонту та утримання автомобільних доріг державного і місцевого значення;

- розроблення та забезпечення здійснення заходів щодо контролю надходжень коштів для потреб дорожнього господарства;

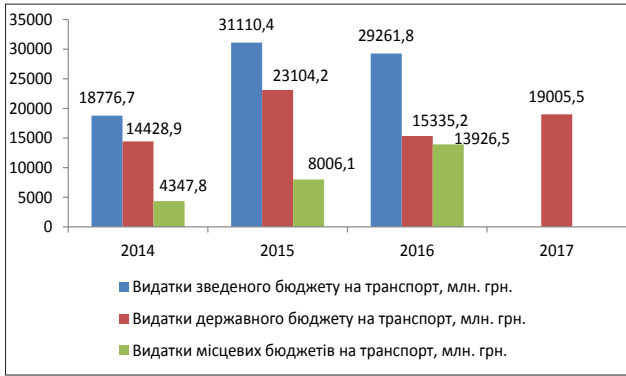
- удосконалення механізму співпраці з міжнародними фінансовими організаціями.

Розглянемо детально фінансування транспортного сектору України.

Підтримка дорожнього господарства на державному та місцевому рівнях здійснюється через забезпечення фінансування за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів. Окрім того, вітчизняне дорожнє господарство фінансується за рахунок залучення кредитних коштів міжнародних фінансових організацій, що проходять через спеціальний фонд державного бюджету.

Узагальнені показники видатків на транспорт, зокрема на дорожнє господарство, за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету наведено на рис. 1 та 2.

На рис. 1 можна побачити тенденцію до зростання обсягів видатків на транспорт із місцевих бюджетів, що є результатом децентралізації, яка



За 2014–2016 рр. – фактичне виконання
За 2017 р. – затверджене Законом України «Про державний бюджет України на 2017 рік» [3]

Рис. 1. Видатки на транспорт за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету, млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [5]

відбувається в останні роки в Україні. Так, їхня частка у видатках зведеного бюджету на транспорт зростає з 23,16% у 2014 р. до 47,59% у 2016 р.

В умовах проведення відповідних кроків, які включають у себе необхідні зміни в законодавчу базу, що спрямовані на практичну реалізацію заходів, пов'язаних із проведенням у країні децентралізації, починаючи з 2016 р. значний ресурс коштів залишається у розпорядженні місцевих рад і спрямовується, зокрема, як на фінансування транспортної галузі, так і на розвиток дорожнього господарства.

Збільшення видатків місцевих бюджетів на транспортну інфраструктуру в 2016 р. було проведено у тому числі завдяки проведенню митного експерименту: у разі перевиконання загального обсягу щомісячних надходжень митних платежів (на територіях Волинської, Львівської, Одеської, Чернівецької областей та м. Києва (затверджено Постановою КМУ від 16.09.2015 № 726 [4])), визначених у розписі державного бюджету за загальним фондом, перевиконання в обсязі 50% як виняток зараховується до спеціальних фондів обласних бюджетів та бюджету м. Києва в обсязі, пропорційному до суми перевиконання на відповідній території загального обсягу щомісячних індикативних показників надходжень митних платежів для реалізації зазначених заходів

Узагальнюючи обсяги видатків на транспорт, зазначимо, що їхня частка у зведеному бюджеті в 2014 р. становила 43,0% від видатків на економічну діяльність, у 2015 р. та 2016 р. – відповідно 55,3% та 44,2% [5]. Найбільшу частку видатків на транспорт становлять видатки на дорожнє господарство (рис. 2). Так, їхня частка у зведеному бюджеті в 2014 р. становила 92,5% від видатків на транспорт, у 2015 та 2016 рр. – 91,9% та 85,6% відповідно.

Проаналізуємо наведені на рис. 2 обсяги видатків, що спрямовувалися на розвиток дорожнього господарства у 2016 р. та передбачені у держбюджеті України на 2017 р. Загальний обсяг видатків державного та місцевих бюджетів на розвиток дорожнього господарства в 2016 р. становив 25 млрд. грн. Кошти державного бюджету в 2016 р. на розвиток дорожнього господарства були фактично виділені на відповідні напрями у таких обсягах:



За 2014–2016 рр. – фактичне виконання
За 2017 р. – затверджене Законом України «Про державний бюджет України на 2017 рік» [3]

Рис. 2. Видатки на дорожнє господарство за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету, млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [5]

– 7 690,1 млн. грн. – за основною бюджетною програмою «Укравтодору» «Розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування» (КПКВК 3111020, кошти загального фонду державного бюджету);

– 1 685,9 млн. грн. – залишок кредитних коштів, залучених «Укравтодором» під державні гарантії в 2012–2013 рр. (обліковується на окремому реєстраційному рахунку «Укравтодору» за спеціальним фондом державного бюджету за КПКВК 3111020);

– 168,5 млн. грн. – за бюджетною програмою «Укравтодору» на реалізацію інвестиційного проекту «Реалізація державного інвестиційного проекту «Покращення стану автомобільних доріг загального користування у Львівській області» (КПКВК 3111800);

– 5 535,0 млн. грн. – за бюджетною програмою «Укравтодору» «Виконання боргових зобов'язань за запозиченнями, залученими державою, або під державні гарантії на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування» (КПКВК 3111030).

Отже, із держбюджету в 2016 р. було виділено 15 079,5 млн. грн., у тому числі за рахунок коштів загального фонду – 13 393,6 млн. грн. (або 88,9% до загального обсягу видатків із державного бюджету) та коштів спеціального фонду – 1685,9 млн. грн. (11,1% загального обсягу видатків із держбюджету). При цьому на розвиток дорожнього господарства з місцевих бюджетів у 2016 р. було спрямовано 9,9 млрд. грн., з яких 1 568,1 млн. грн. – у рамках митного експерименту (з 01.09.2015 по 01.01.2018).

Зі змінами і доповненнями до Бюджетного кодексу України (Закон України від 20.12.2016 № 1789-VIII [6]) митний експеримент із 2017 р. розповсюджуватиметься й на всі інші області країни в частині розвитку автомобільних доріг загального користування, а також передбачатиме спрямування коштів на новий захід як «розвиток дорожньої інфраструктури у місті Києві». Міністерством фінансів України на виконання цих змін і доповнень до Бюджетного кодексу підготовлено відповідні зміни до законодавства України. Обсяг видатків, що може бути врахований на 2017 р. у видатках обласних бюджетів та м. Києві, визначатиметься у Порядку та за Методикою, що затвер-

джені Кабінетом Міністрів України Постановою від 16.09.2015 № 726 [4].

Також важливим інструментом підтримки транспортної інфраструктури України через спрямування державних капітальних вкладень є фінансування реалізації державних інвестиційних проектів. Уперше в Законі України «Про державний бюджет України на 2016 рік» [7] були передбачені такі видатки. Механізм фінансування державних інвестиційних проектів запроваджував із прийняттям Закону України від 07.04.2015 № 288-VIII [8] щодо змін до Бюджетного кодексу, що стосувалися процедури визначення та розподілу державних капітальних вкладень на розроблення та реалізацію державних інвестиційних проектів, за винятком тих, що здійснюються із залученням державою кредитів від іноземних держав, банків, міжнародних фінансових організацій, а також із коштів державного фонду регіонального розвитку.

Серед державних інвестиційних проектів, які фінансувалися в 2016 р. за рахунок коштів державного бюджету – проект «Покращення стану автомобільних доріг загального користування у Львівській області», що передбачає проведення робіт із реконструкції окремих ділянок автомобільних доріг загального користування державного значення у Львівській області. Відповідно, Законом України «Про державний бюджет України на 2016 рік» визначено окрему бюджетну програму «Реалізація державного інвестиційного проекту «Покращення стану автомобільних доріг загального користування у Львівській області» (головний розпорядник бюджетних коштів – «Укравтодор») із загальним обсягом річних бюджетних призначень 232 077,93 тис. грн.

Порядком використання коштів зазначеної бюджетної програми (Постанова КМУ України від 23.08.2016 № 533 [10]) було передбачено використання в 2016 р. коштів, зокрема на виконання будівельних робіт (капітальний ремонт) автомобільних доріг загального користування державного значення у Львівській області:

- Р-40 Рава-Руська – Яворів – Судова Вишня на ділянці км 55 + 000 – км 60 + 100 (передбачається ввести в експлуатацію в 2016 р. ділянку довжиною 5,1 км);

- Т-14-16 Львів – Пустомити – Медичичі на ділянці км 8 + 020 – км 17 + 050 (передбачається ввести в експлуатацію в 2016 р. ділянку довжиною 9,03 км);

- Т-14-25 Миколаїв – Городок – Жовква – Кам'янка-Бузька – Бібрка на ділянці км 12 + 000 – км 21 + 900 (передбачається ввести в експлуатацію в 2017 р. ділянку довжиною 9,9 км).

Фактично за 2016 р. на реалізацію державного інвестиційного проекту реконструкції доріг у Львівській області «Укравтодором» було спрямовано 168,5 млн. грн., що дало змогу, зокрема, забезпечити поступовий розвиток транспортної інфраструктури регіону, покращити якісне транспортне сполучення до окремих міжнародних пунктів західної частини країни.

Заплановано виділення коштів із державного та місцевих бюджетів, а також за рахунок залучених коштів від міжнародних організацій на розвиток дорожнього господарства і в 2017 р. Так, Законом «Про державний бюджет України на 2017 рік» [3] запроваджено «новий» підхід до фінансування дорожнього господарства, а саме передбачено «нове» джерело його фінансування – «державний дорожній фонд», який формується з таких надходжень:

- 23,06% акцизного податку з виробленого в Україні пального та 26,75% акцизного податку з вироблених в Україні транспортних засобів;

- 23,06% акцизного податку з увезеного на митну територію України пального та 26,75% акцизного податку з увезених на митну територію України транспортних засобів;

- 26,75% ввізного мита на нафтопродукти і транспортні засоби та шини до них;

- 26,75% плати за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні.

Джерела та обсяги формування державного дорожнього фонду в розрізі зазначених надходжень спеціального фонду наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Джерела наповнення державного дорожнього фонду, тис. грн.

Код	Найменування згідно з класифікацією доходів бюджету	Спеціальний фонд
	Разом доходів:	14 169 870,0
14020000	Акцизний податок із вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	2 811 933,8
14030000	Акцизний податок з увезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	10 157 128,7
15010000	Ввізне мито	1 196 260,0
22160100	Плата за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні	4 547,5

Джерело: складено на основі [3]

Загальний обсяг надходжень державного дорожнього фонду є джерелом фінансування трьох бюджетних програм:

- «Розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування» (КПКВК 3111020) – 6 591 011,8 тис. грн.;

- «Виконання боргових зобов'язань за запозиченнями, залученими державою або під державні гарантії на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування» (КПКВК 3111030) – 7 328 858,2 тис. грн.;

- «Будівництво мостового переходу у м. Запоріжжя» (КПКВК 3111040) – 250 000,0 тис. грн.

Зазначимо, що починаючи з 2017 р. змінено підхід до джерел фінансування вищевказаних бюджетних програм порівняно з їх фінансуванням із попередніми роками, коли їх фінансування здійснювалося переважно за рахунок коштів загального фонду за винятком тієї частини видатків, що здійснювалися за рахунок коштів спеціального фонду і фінансувалися в межах залишку кредитних коштів, залучених «Укравтодором» під державні гарантії в 2012–2013 рр.

Окрім того, Законом «Про державний бюджет України на 2017 рік» [3] «Укравтодору» передбачені видатки на фінансування двох державних інвестиційних проектів:

- «Покращення стану автомобільних доріг загального користування у Львівській області» із річним обсягом видатків 250 000,0 тис. грн. (бюджетна програма за КПКВК 3111800);

- «Розвиток автомобільної дороги Р-52 Дніпропетровськ – Царичанка – Кобеляки – Решетилівка»

із річним обсягом видатків 350 000,0 тис. грн. (бюджетна програма за КПКВК 3111820).

У 2017 р. передбачено спрямувати на дослідження та розроблення проектів, виконання практичних робіт із будівництвом доріг через фінансування державних проектів 600 000,0 тис. грн., що майже в 3,6 рази більше фактичних видатків на ці цілі 2016 р. (168 532,5 тис. грн. за проектом «Покращення стану автомобільних доріг загального користування у Львівській області»).

На додаток до цього Законом «Про державний бюджет України на 2017 рік» [3] передбачено фінансування в сумі 3 717 400,0 тис. грн. (спеціальний фонд, бюджетна програма за КПКВК 3111600) за бюджетною програмою «Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору».

Важливим джерелом фінансування транспортної інфраструктури залишаються кредитні ресурси передусім міжнародних організацій. У табл. 2 представлено перелік кредитів (позик), що планується залучити державою до спеціального фонду державного бюджету України в 2017 р. (як джерела фінансування бюджетної програми «Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору») від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів «Укравтодору».

Окрім того, у 2016 р. Верховною Радою було ратифіковано Договір між Урядом України та Урядом Республіки Польща про надання кредиту на умовах пов'язаної допомоги (Закон України від 03.02.2016 № 977-VIII), кошти якого вже в 2017 р. передбачається спрямувати для фінансування проекту з будівництва, реконструкції та капітального

ремонту автомобільних доріг Західного регіону для подальшого якісного поєднання їх з автомобільними дорогами Республіки Польща. Передбачено, що у проект тільки в 2017 р. буде залучено кошти у сумі 47 083,2 тис. грн. (кошти спеціального фонду за бюджетною програмою «Розбудова прикордонної дорожньої інфраструктури на українсько-польському кордоні», КПКВК 3111610).

Як правило, фінансування розвитку транспортної інфраструктури – це відповідальність державного сектору. Проте через нестачу державних коштів виникає необхідність для спільного фінансування транспортних проектів залучати приватний сектор. Зокрема, для прискорення інвестицій ЄС практикує державно-приватне партнерство у будівництві транспортної інфраструктури. Як свідчить досвід ЄС, залучення приватних інвесторів є важливим питанням сучасної національної економічної політики.

Отже, транспортний сектор є одним із пріоритетних напрямів для країн ЄС та України, проте рівні розвитку цього виду економічної діяльності суттєво відрізняються, що свідчить про непрозорість та неефективність державних видатків на розвиток транспортної інфраструктури в Україні.

Висновки. Отже, можна засвідчити, що за останні роки відбулася низка інституціональних змін, розширено форми та джерела державного фінансування дорожнього господарства, а саме: вперше здійснюється фінансування шляхом реалізації державних інвестиційних проектів; створено державний дорожній фонд та внесені зміни до законодавства щодо оптимального розподілу обсягів фінансування на ремонт та утримання автомо-

Таблиця 2

Перелік кредитів (позик), що залучаються державою до спеціального фонду державного бюджету України в 2017 р. від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів «Укравтодору»

Назва кредитора та інвестиційного проекту, що реалізується за рахунок кредиту (позики)	Назва валюти, в якій залучається кредит (позика)	Загальний обсяг кредиту (позики) (тис. од.)	Код програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету	Найменування згідно з програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету	Обсяг залучення кредиту (позики) у 2017 р. (тис. грн.)
Кредитор – Міжнародний банк реконструкції та розвитку:					
Другий проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху	дол. США	450 000	3111600	Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору	1 017 400,0
Проект розвитку дорожньої галузі	дол. США	560 000	3111600	Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору	500 000,0
Кредитор – Європейський банк реконструкції та розвитку:					
Проект «Покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на під'їздах до м. Києва (пан'європейські коридори)»	євро	450 000	3111600	Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору	1 100 000,0
Кредитор – Європейський інвестиційний банк:					
Європейські дороги України II (Проект покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва)	євро	450 000	3111600	Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору	1 100 000,0
				РАЗОМ	3 717 400,0

Джерело: складено на основі [3]

більних доріг; запроваджено митний експеримент як додаткове джерело фінансування.

Разом із цим ці зміни не забезпечили достатнього рівня фінансування розвитку транспортної інфраструктури України. Враховуючи досвід ЄС, для впровадження ефективних методів

фінансування будівництва транспортної мережі доцільним, на нашу думку, запровадження державно-приватного партнерства у сфері розвитку дорожньої інфраструктури та його поширення зазначити під час реалізації державних інвестиційних проектів із будівництва автошляхів.

Список використаних джерел:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
2. Про Концепцію реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.03.2015 № 432-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/432-2015-%D1%80>.
3. Про Державний бюджет України на 2017 рік: Закон України від 21.12.2016 № 1801-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.
4. Про проведення експерименту з фінансового забезпечення здійснення заходів з розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення у Волинській, Львівській, Одеській і Чернівецькій областях та м. Київ: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.09.2015 № 726 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/726-2015-%D0%BF>.
5. Виконання Державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
6. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України: Закон України від 20.12.2016 № 1789-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1789-19/paran101#n101>.
7. Про державний бюджет України на 2016 рік: Закон України від 25.12.2015 № 928-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.
8. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо державних інвестиційних проектів: Закон України від 07.04.2015 № 288-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/288-19>.
9. Про Порядок відбору державних інвестиційних проектів: Постанова Кабінету Міністрів України від 22.07.2015 № 571 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/571-2015-%D0%BF>.
10. Про Порядок використання коштів державного бюджету, призначених для реалізації державного інвестиційного проекту «Покращення стану автомобільних доріг загального користування у Львівській області»: Постанова Кабінету Міністрів України від 23.08.2016 № 533 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/533-2016-%D0%BF>.

Затонацкая Т. Г.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Возненко А. А.

Государственное учебно-научное учреждение

«Академия финансового управления», г. Киев

ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕХАНІЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ

Резюме

В статье освещено состояние государственного финансирования развития транспортной инфраструктуры в Украине с 2014 по 2017 г. Приведены последние тенденции изменений в нормативно-правовом обеспечении и изменения в направлении государственного финансирования дорожного хозяйства в Украине. Подробно проанализированы источники финансирования и даны рекомендации относительно дальнейшего реформирования механизма поддержки транспортной отрасли согласно европейским стандартам и заявленных правительством реформ.

Ключевые слова: государственное финансирование дорожного хозяйства, транспортный сектор, государственный дорожный фонд.

Zatonatska T. H.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Voznenko A. A.

State Educational and Scientific Establishment

«Academy of Financial Management», Kyiv

TRANSFORMATION OF THE STATE FUNDING MECHANISM OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF UKRAINE

Summary

In order to ensure stabilization of the economy and restore sustainable economic growth in Ukraine, institutional changes and increased funding of transport sector in the national economy has been made in the recent years. The article reveals the state of public financing of transport infrastructure in Ukraine from 2014 to 2017. The latest trends in the legislative provision and changes in the direction of public financing of roads in Ukraine are given. Detailed analysis of funding sources and recommendations for further reforms of mechanism to support the transport industry in accordance with European standards and the government announced reforms has been made.

Key words: State funding roads, transport sector, State Road Fund.

УДК 658.15

Капканець В. С.

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

В основу статті покладена ідея оптимізації системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі. У роботі проведено базову діагностику стану фінансово-економічного потенціалу галузі за останні п'ять років. На основі результатів аналізу сформовано механізм удосконалення системи управління потенціалом на галузевому рівні. Відповідно до нього, представлено практичні напрями оптимізації досліджуваної системи управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств.

Ключові слова: фінансово-економічний потенціал, система управління потенціалом, залізорудна галузь, залізорудне підприємство, фінансово-економічне планування, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Інтеграція України в європейський економічний простір зумовлює необхідність упровадження інноваційно-прогресивних методів та інструментів управління на всіх рівнях господарства. Передусім це стосується підприємств промислових галузей економіки, які здебільшого орієнтовані на експорт, а тому їхня діяльність має відповідати встановленим світовим стандартам і вимогам. При цьому особливої актуальності набуває координація управлінських зусиль суб'єктів господарювання на нарощування їх фінансово-економічного потенціалу, котрий відображає потенційну вартісну можливість підприємств розширювати власні обсяги виробництва і реалізації продукції, підтримувати належний рівень ліквідності та рентабельності, а також забезпечувати фінансову стійкість, конкурентоспроможність і життєздатність. Ураховуючи це, можна стверджувати, що використання сучасних прогресивних інструментів економічного маневрування фінансовими ресурсами у виробничо-господарській діяльності промислових підприємств дасть їм можливість не лише забезпечити оптимальний прибутковий розподіл усіх ресурсів, а й наростити їх фінансово-економічний потенціал уже на галузевому рівні. Отже, впровадження ефективної системи управління фінансово-економічним потенціалом вітчизняних суб'єктів господарювання є досить важливим питанням, вирішення якого неможливе без розроблення принципово нових інноваційних підходів до вдосконалення даної системи в умовах мінливого зовнішнього економічного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розроблення специфічних методів та інструментів менеджменту в межах формування ефективної системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств знайшла своє відображення в дослідженнях таких зарубіжних і вітчизняних економістів, як: В. Артеменко, Є. Афанасьєв, І. Балабанов, В. Бикова, І. Бланк, В. Геєць, Н. Гнип, П. Єгоров, Л. Кирилова, В. Ковальов, П. Комарецька, Н. Левченко, І. Ломачинська, І. Маслак, М. Мескон, Б. Мочалов, В. Савчук, Е. Сорокіна, А. Стрікланд, А. Ткаченко, А. Томпсон, О. Федонін, О. Щєкович та ін. [1–6]. Проте, незважаючи на достатню кількість наукових праць, присвячених дослідженню означеного питання, у сучасних євроінтеграційних умовах господарювання підприємств існує необхідність його поглибленого вивчення з паралельним практичним застосуванням комплексу новітніх методів управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання дослідження особливостей управління фінансово-економічним потенціалом суб'єктів господарювання є досить актуальним для сучасних галузей національного господарства. Однак ураховуючи значну кількість досліджень щодо даної проблеми, недостатньо приділено уваги її вивченню на рівні окремих промислових галузей економіки. Кожна з таких галузей є специфічною та унікальною, а також має певні особливості з огляду на рід її господарської діяльності та продукцію, що виробляється її підприємствами. Однією з них, безумовно, є залізорудна галузь гірничо-металургійного комплексу України, яку можна вважати провідною експортоорієнтованою промисловою галуззю держави. Отже, вирішення проблеми вдосконалення системи управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств є стратегічно важливим для економіки країни та має суттєве макроекономічне значення.

Мета статті полягає в удосконаленні системи управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств на основі розроблених інноваційно-прогресивних методів та інструментів менеджменту, а також запропонованих напрямів оптимізації з огляду на специфіку внутрішнього та зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних економічних умовах загострюється проблема оптимального управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання та їх потенційними можливостями і резервами. Причому стан фінансово-економічного потенціалу підприємств доречно оцінювати на галузевому рівні, враховуючи їх однорідну специфіку діяльності. Саме в такий спосіб можна найбільш достовірно встановити рівень його накопичення, потенційну динаміку зміни та перспективи подальшого розвитку з огляду на вплив економічних факторів внутрішнього й зовнішнього середовищ. Це стосується і підприємств залізорудної галузі гірничо-металургійного комплексу України, управління фінансово-економічним потенціалом яких являє собою складний системний процес, що базується на синергетичній взаємодії вартісних величин усіх видів залучених ресурсів, виробленої та реалізованої залізорудної продукції, а також комплексу фінансових інструментів, необхідних для забезпечення належного відтворення на всіх етапах виробничо-господарської діяльності.

Слід сказати, що прийняття рішення щодо вдосконалення системи управління фінансово-економічним потенціалом будь-якого суб'єкта госпо-

дарської діяльності залежить від першочергового аналізу його рівня в динаміці за певний проміжок часу. У загальному випадку доречно опиратися на значення галузевого інтегрального показника стану фінансово-економічного потенціалу за кожен досліджуваний рік. Даний параметр формується на основі нормалізованих розрахункових значень фінансових показників діяльності всіх підприємств галузі, котрі в тому чи іншому виразі відображають ефективність використання різних фінансових ресурсів. Насамперед це індикатори ліквідності, фінансової стійкості та ефективності використання капіталу, а також показники рентабельності (прибутковості). Таким чином, урахувавши вищесказане, представимо в динаміці зміну значень параметра стану фінансово-економічного потенціалу досліджуваної залізорудної галузі за останні п'ять років (2011–2015 рр.) із прогнозом на 2016 р. для відстеження тенденцій його розвитку та встановлення необхідності прийняття подальших оптимізаційних рішень. Значення інтегрального показника по рокам розраховано на основі аналітичних даних фінансової звітності залізорудних підприємств України [2]. Отримані значення параметра зобразимо графічно в динаміці на рис. 1.

Виходячи із зображеного графіка на рис. 1, можна сказати, що рівень фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі станом на кінець аналізованого періоду суттєво скоротився. Причому якщо в 2013 р. він був наближений до оптимально максимального стану, то в 2015 р. має вже критичне або навіть збиткове значення. Передусім така ситуація зумовлена перебігом кризових явищ у державі за останні два роки, зниженням обсягів виробництва залізорудної продукції, втратою певних ринків збуту на внутрішньому рівні, скороченням частки власних фінансових ресурсів, неприбутковою господарською діяльністю окремих підприємств галузі тощо. Крім того, варто звернути увагу на те, що оптимістичне прогнозне значення галузевого інтегрального показника стану фінансово-економічного потенціалу залізорудних підприємств на 2016 р. досягає лише позначки 5,80, що на 30,04% більше за параметр попереднього року, однак на 54,33% менше за аналогічний «еталонний» показник 2013 р.

Усе це дає підстави стверджувати, що на даний момент система управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств на галузевому рівні є не досить дієвою та ефективною, тому потребує впровадження кардинальних організаційних змін, більш прогресивних технологій менеджменту та надійних оптимізаційних рішень, з огляду на сучасні тенденції розвитку економіки і відповідні ризики. Вдосконалення такої системи має враховувати не лише функціональну

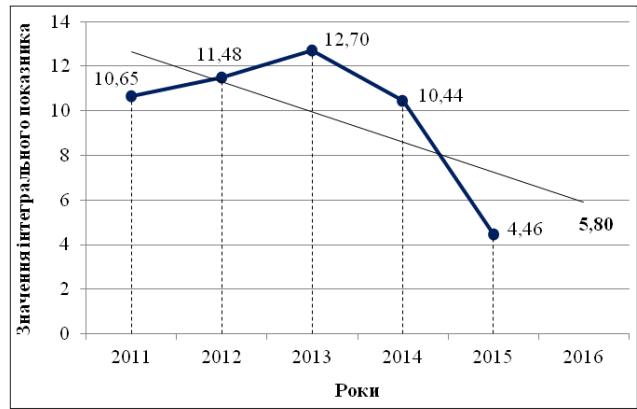


Рис. 1. Динаміка зміни значень інтегрального показника стану фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі за 2011–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [2]

структуру фінансово-економічного потенціалу підприємств та специфіку господарської діяльності галузі, а й опиратися на базові функції управління (планування, організацію, мотивацію, контроль і координацію). У загальному відображенні механізм удосконалення системи управління фінансово-економічним потенціалом на галузевому рівні можна представити на рис. 2.

Ураховуючи ключові елементи вищевказаного механізму, сформуємо основні напрями вдосконалення системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств саме досліджуваної залізорудної галузі. Першочерговим завданням є формування ефективного і реально дієвого кадрового апарату з вирішення фінансових питань, причому на всіх рівнях організаційної структури залізорудних підприємств та на всіх етапах їх виробничо-збутового процесу. Слід сказати, що будь-



Рис. 2. Базовий механізм удосконалення системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на галузевому рівні

Джерело: складено автором на основі [1–6]

яке залізорудне підприємство гірничодобувного чи гірничо-збагачувального кластеру характеризується однорідною специфікою діяльності, а тому має подібну організаційну структуру управління, причому у фінансовому аспекті також.

Ефективна фінансова структура управління підприємствами залізорудної галузі має формуватися на таких засадах та рішеннях:

1) вища ланка управління, безумовно, має бути представлена фінансовим директором, його трьома заступниками (заступником із питань фінансового планування і бюджетування; заступником із питань фінансової підтримки виробничо-збутового процесу; заступником із питань фінансової діагностики, оцінки та прогнозування) та головним бухгалтером;

2) на середньому рівні управління має бути організований цілісний фінансово-економічний підрозділ, який у взаємозв'язку координуватиме роботу кожного фінансового бюро, прив'язаного до відповідної виробничо-обслуговуючої ланки залізорудного підприємства. Склад таких бюро повинні формувати спеціалісти потрібної кваліфікації, аналітики та бухгалтери;

3) низький рівень фінансового управління має передбачати наявність двох або трьох фінансових аналітиків, які здійснюватимуть збір необхідної інформації та поточну фінансову оцінку ефективності використання всіх видів ресурсів у трансформаційному процесі в межах кожного цеху виробничо-обслуговуючих ланок підприємства.

Слід сказати, що формування фінансової структури управління на перелічених засадах дасть можливість залізорудним підприємствам не лише оптимально та з максимальною віддачею організувати працю фінансового апарату, а й підвищити ефективність розподілу фінансових потоків на всіх рівнях, досягти найбільш прозорої та достовірної фінансової ситуації в межах підприємства, своєчасно виявити ризики та «вузькі місця», наростити фінансово-економічний потенціал та посилити фінансовий стан у цілому.

Забезпечення своєчасного фінансового планування на належному рівні є передумовою здійснення оптимального розподілу фінансових ресурсів, організації ефективного безперервного операційного процесу та запобігання негативним економічним ризикам у господарській діяльності підприємств. Досліджувана залізорудна галузь характеризується недостатнім рівнем розвитку фінансово-економічного планування, яке часто зводиться до простого встановлення планових обсягів залучення ресурсів, виробництва та реалізації продукції в межах прийнятної стратегії розвитку. Враховуючи це, поліпшення процесу фінансового планування в умовах діяльності залізорудних підприємств має передбачати: кваліфіковане розроблення якомога більше типів коротко-, середньо- і довгострокових планів діяльності; формування стійкої фінансової стратегії та дієвого портфелю альтернативних стратегій розвитку з огляду на непередбачувані ситуації та ризики; здійснення бюджетування на всіх функціональних рівнях, а також створення відповідного платіжного календаря; складання дієвих комплексних планів інвестиційної, фінансової, дивідендної, податкової та облікової політики на визначений період; системне формування планів прогнозних балансів, фінансових результатів та бюджетних коштів; розроблення інноваційних проектів прогресивного перспективного розвитку; оптимізацію руху фінансових ресурсів, а також урегулювання фінансових

відносин, що виникають у процесі розрахункових відносин між суб'єктами господарювання для їх ефективного накопичення і розподілу; своєчасне визначення зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування діяльності; формування вартісних планів залучення ресурсів відповідно до планів виробництва і реалізації продукції на внутрішній та зовнішній ринки тощо.

Окрім оптимізації процесу планування в системі управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств, важливе місце займають його достовірна діагностика й оцінка на галузевому рівні. Причому вирішальне значення у цьому процесі має застосування ефективних інноваційних методів та інструментів аналізу. Найбільш дієвим є метод розрахунку галузевих фінансово-економічних показників діяльності підприємств, що найбільшою мірою стосуються ефективності використання різних фінансових ресурсів та фінансово-економічного потенціалу в цілому. Насамперед це такі групи показників, як параметри ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності. На основі їх нормалізованих розрахункових значень за конкретний період часу слід визначати інтегральний показник стану фінансово-економічного потенціалу, котрий у сукупності відображає рівень його оптимального використання та динаміку зміни з подальшими перспективами розвитку.

В оцінці рівня фінансово-економічного потенціалу залізорудних підприємств на галузевому рівні доцільно використовувати прогресивні графічні методи аналізу, до яких варто віднести сітку, нормалізовану сітку і шкалу потенціалу. Такі інструменти формуються здебільшого на розрахункових та нормалізованих значеннях завчасно відібраних фінансових коефіцієнтів та слугують своєрідним індикатором, за яким можна охарактеризувати стан фінансово-економічного потенціалу та спрогнозувати його тенденції розвитку на майбутнє. На основі використання таких графічних методів керівники залізорудних підприємств зможуть адекватно приймати серйозні рішення щодо зміни стратегічних пріоритетів їх розвитку задля підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу.

Слід сказати, що зміцнити фінансово-економічний потенціал підприємств можна також за рахунок застосування ефективних методів економіко-математичного моделювання. Їх використання значно підвищує надійність та достовірність економічного аналізу на основі розширеного дослідження внутрішніх і зовнішніх факторів впливу, а також обґрунтування відповідних управлінських рішень щодо вибору найбільш оптимального портфелю розподілу фінансових ресурсів та виробничих резервів [3, с. 58].

Що стосується напрямів ефективного пошуку, накопичення та розподілу фінансових ресурсів, першочерговим етапом в даному процесі є визначення оптимального співвідношення між власним та позиковим капіталом, яке має забезпечити максимальну рентабельність власних фінансових ресурсів за мінімального економічного ризику. При цьому оптимізацію ліквідності залізорудних підприємств варто реалізовувати за допомогою комплексного механізму фінансової стабілізації, що являє собою систему заходів, спрямованих водночас на збільшення грошових активів та зниження фінансових зобов'язань. Зростання загальної суми грошових активів можливе за рахунок: оптимізації усіх запасів товарно-матеріальних цінностей шляхом встановлення відповідних базових нормативів за техніко-економічними роз-

рахунками; прискорення темпів оборотності дебіторської заборгованості шляхом установлення мінімальних термінів надання комерційних кредитів; рефінансування дебіторської заборгованості шляхом форфейтингу, факторингу, примусового стягнення, дисконтування векселів; прискорення оборотності скорочення обсягу сезонних, гарантійних і страхових запасів у період кризових явищ на підприємстві. Своєю чергою, фінансові зобов'язання можна знизити за рахунок: скорочення величини постійних затрат, зокрема витрат на утримання управлінського персоналу; зниження рівня умовно-змінних затрат; збільшення строків кредиторської заборгованості за окремими товарними операціями; відкладення термінів виплати дивідендів та пайових відсотків [4; 6].

Окрім того, у процесі зміцнення фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі досить важливим є збільшення обсягу грошових коштів на їх розрахунковому рахунку. Це, насамперед, підвищить абсолютну ліквідність підприємств, що дасть їм змогу брати комерційні коротко- і довгострокові кредити для фінансування поточної виробничо-господарської діяльності, оскільки подібні кредити можуть надаватися тільки платоспроможним компаніям, фактичне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності яких відповідає нормі. Також збільшення величини грошових коштів можливе за рахунок реалізації окремих виробничих і невиробничих фондів або здачі їх в довгострокову оренду.

Слід зазначити, що забезпечення оптимального використання фінансової інформації також слугує важливим фактором у досягненні високого рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств. Достовірна інформація в будь-якому прояві необхідна як для керівників суб'єктів господарювання, так і для зовнішніх інвесторів, тому створення ефективної та прозорої фінансової аналітично-інформаційної бази в межах залізорудних підприємств є не лише гарантом своєчасного попередження кризових явищ в їх господарській

діяльності, а й важливою передумовою залучення інвестиційно-інноваційного інтересу [5, с. 71].

Наостанок варто сказати, що ефективна реалізація кожного запропонованого напрямку вдосконалення системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі неможлива без здійснення контролю на всіх етапах оптимізації та прогнозування подальших тенденцій фінансового розвитку. Подібний контроль та координація повинні бути здійснені відповідними фінансовими спеціалістами і топ-менеджерами в межах кожного залізорудного підприємства та охоплювати всі господарські процеси починаючи з оптимізації плану розподілу усіх видів ресурсів відповідно до наявних потреб і закінчуючи коригуванням стратегічних орієнтирів подальшого функціонування.

Висновки. У сучасних євроінтеграційних економічних умовах проблема вдосконалення системи управління фінансово-економічним потенціалом промислових підприємств набуває особливої актуальності. Враховуючи це, у статті сформовано базовий механізм оптимізації даної системи на прикладі функціонування підприємств залізорудної галузі гірничо-металургійного комплексу. Такий механізм не лише враховує специфіку галузі та функціональний склад фінансово-економічного потенціалу її підприємств, а й опирається на основні функції менеджменту. Відповідно до нього, запропоновано базові напрями вдосконалення галузевої системи управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств, що в загальному вираженні враховують: формування дієвої фінансової організаційної структури в межах підприємств; забезпечення процесу фінансового планування і бюджетування на належному рівні; застосування прогресивних методів і технологій аналізу та оцінки рівня потенціалу; розроблення напрямів оптимізації пошуку, накопичення та розподілу основних фінансових ресурсів; формування ефективної системи контролю, координації та прогнозування в процесі оптимізації.

Список використаних джерел:

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
3. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління / В.Г. Бикова // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56–61.
4. Боронос В.М. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / В.М. Боронос. – Суми : СумДУ, 2012. – 539 с.
5. Артеменко В.Г. Фінансовий аналіз / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М. : ДІС, 1997. – 128 с.
6. Ломачинська І.А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки : [монографія] / І.А. Ломачинська. – Одеса : Астропринт, 2011. – 280 с.

Капканец В. С.

ГВУЗ «Криворожский национальный университет»

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗОРУДНОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

В основу статті положена ідея оптимізації системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі. В роботі проведена базова діагностика стану фінансово-економічного потенціалу галузі за останні п'ять років. На основі результатів аналізу сформовано механізм удосконалення системи управління потенціалом на галузевому рівні. Згідно з ним, запропоновано базові напрями удосконалення галузевої системи управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств.

Ключевые слова: фінансово-економічний потенціал, система управління потенціалом, залізорудна галузь, залізорудне підприємство, фінансово-економічне планування, фінансові ресурси.

Карканетс В. С.

SHEI «Kryvyi Rih National University»

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL-ECONOMIC POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM OF IRON ORE ENTERPRISES

Summary

This article is based on the idea of optimizing the management system of financial-economic potential of iron ore enterprises. In the paper the basic diagnosis of state of financial-economic potential of the industry over the past five years was conducted. On the basis of analysis the mechanism of improving management system of potential at the industry level was formed. According to it practical directions of optimizing the researched management system of financial-economic potential of iron ore enterprises were presented.

Key words: financial-economic potential, potential management system, iron ore industry, iron ore enterprise, financial-economic planning, financial resources.

UDC 332.122

Kovalenko S. I.

Danube Institute of
National University "Odessa Maritime Academy"

TO A PROBLEM OF CROSS-BORDER CLUSTER SYSTEM SOCIAL EFFICIENCY EVALUATION

Problem of social and economic evaluation for cross-border cooperation is of current concern. The work researches problems of social efficiency evaluation for a meso-level of international integration formations representing intra-branch and inter-branch cooperation in the form of cross-border cluster systems. Principles, criteria and stages are reviewed for evaluation of social effects of cluster formation within a euroregion as an essential and necessary condition of quality progress in European integration for Ukraine.

Key words: meso-level, cross-border cluster system, European integration, euroregion, social effect, budget efficiency, living standards.

Introduction. Cross-border economic space self-organization in the form of socially-oriented clusters is related with changes of targets' landmarks in global economy. Modern economy may be described as an "economy of improved living standards", which encompasses improvement of ecological conditions of habitation and human activities and improvement in the population health level [1, p. 6]. The economy of improved living standards, along with the above formulation determines aims in the social development. Achievement of the stated aims may be provided by knowledge economics with IT, nano-technologies, and bio-technologies as the key trends of its development. This concept pre-determined new types of clusters appearance in euroregions, such as socially oriented clusters.

Cross-border cluster systems (the CBCS) are represented by networks including suppliers, manufacturers and customers residing in adjacent states and concentrated geographically within a euroregion adjacent to national borders. They cooperate and compete, they are linked in technological chains and complement each other, they cooperate with cross-border institutions, including scientific, educational and business infrastructure, public authorities and international organization in pursue of strategic aim to improve cluster components', regional and national competitiveness. Distinctive feature of cross-border cluster lies in higher significance of macro-economic component as well, as in social aspect of euroregional economic development. Therefore, majority of research is concentrated in the determination of the cluster's contribution into formation of indexes of social and economic development of the territory, in which this cluster is located [2, p. 18].

In Ukraine objectives faced in striving to innovation type of development are associated, in particular, with necessity to generate international cluster systems within euroregional structure. These cluster system face the challenge to generate social effects (externalities). Methodology of evaluation of such externalities seems to the author as an essential problem.

Problems of development of forms and instruments of cross-border regionalism on the quasi-integration basis in terms of newer economic order and newer challenges imposed by global instability are reviewed in works by national economists, such as: B. V. Burkinsky, V. M. Heyets [3], M. I. Dolishnyi [4], V. S. Kravtsiv, N.A. Mykula [5, p.130], S. I. Sokolenko, S. V. Filippova, and many others, studying various aspects of development of innovative forms of networked cooperation, including well-grounded strategies of economic growth in view of problems associated with European integration of Ukraine. Works by the enlisted authors determine theoretical and methodological aspects of competitive cluster development. Nevertheless, it is worthwhile to note, that mechanism of formation of cross-border cluster systems in Ukraine is not researched practically, which causes necessity to take a deeper look into this theme.

Statement of research objectives. Aim of the proposed work lies in research of social effects being the cluster externalities resulting from euroregional economic self-organization in the form of cross-border cluster systems in view of their being an essential and necessary precondition of quality advance in European integration of Ukraine.

Results. Social efficiency of cross-border clustering describes a degree of satisfaction with labor conditions and is determined by indicators of pop-

Капканець В. С.

SHEI «Kryvyi Rih National University»

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL-ECONOMIC POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM OF IRON ORE ENTERPRISES

Summary

This article is based on the idea of optimizing the management system of financial-economic potential of iron ore enterprises. In the paper the basic diagnosis of state of financial-economic potential of the industry over the past five years was conducted. On the basis of analysis the mechanism of improving management system of potential at the industry level was formed. According to it practical directions of optimizing the researched management system of financial-economic potential of iron ore enterprises were presented.

Key words: financial-economic potential, potential management system, iron ore industry, iron ore enterprise, financial-economic planning, financial resources.

UDC 332.122

Kovalenko S. I.

Danube Institute of
National University "Odessa Maritime Academy"

TO A PROBLEM OF CROSS-BORDER CLUSTER SYSTEM SOCIAL EFFICIENCY EVALUATION

Problem of social and economic evaluation for cross-border cooperation is of current concern. The work researches problems of social efficiency evaluation for a meso-level of international integration formations representing intra-branch and inter-branch cooperation in the form of cross-border cluster systems. Principles, criteria and stages are reviewed for evaluation of social effects of cluster formation within a euroregion as an essential and necessary condition of quality progress in European integration for Ukraine.

Key words: meso-level, cross-border cluster system, European integration, euroregion, social effect, budget efficiency, living standards.

Introduction. Cross-border economic space self-organization in the form of socially-oriented clusters is related with changes of targets' landmarks in global economy. Modern economy may be described as an "economy of improved living standards", which encompasses improvement of ecological conditions of habitation and human activities and improvement in the population health level [1, p. 6]. The economy of improved living standards, along with the above formulation determines aims in the social development. Achievement of the stated aims may be provided by knowledge economics with IT, nano-technologies, and bio-technologies as the key trends of its development. This concept pre-determined new types of clusters appearance in euroregions, such as socially oriented clusters.

Cross-border cluster systems (the CBCS) are represented by networks including suppliers, manufacturers and customers residing in adjacent states and concentrated geographically within a euroregion adjacent to national borders. They cooperate and compete, they are linked in technological chains and complement each other, they cooperate with cross-border institutions, including scientific, educational and business infrastructure, public authorities and international organization in pursue of strategic aim to improve cluster components', regional and national competitiveness. Distinctive feature of cross-border cluster lies in higher significance of macro-economic component as well, as in social aspect of euroregional economic development. Therefore, majority of research is concentrated in the determination of the cluster's contribution into formation of indexes of social and economic development of the territory, in which this cluster is located [2, p. 18].

In Ukraine objectives faced in striving to innovation type of development are associated, in particular, with necessity to generate international cluster systems within euroregional structure. These cluster system face the challenge to generate social effects (externalities). Methodology of evaluation of such externalities seems to the author as an essential problem.

Problems of development of forms and instruments of cross-border regionalism on the quasi-integration basis in terms of newer economic order and newer challenges imposed by global instability are reviewed in works by national economists, such as: B. V. Burkinsky, V. M. Heyets [3], M. I. Dolishnyi [4], V. S. Kravtsiv, N.A. Mykula [5, p.130], S. I. Sokolenko, S. V. Filippova, and many others, studying various aspects of development of innovative forms of networked cooperation, including well-grounded strategies of economic growth in view of problems associated with European integration of Ukraine. Works by the enlisted authors determine theoretical and methodological aspects of competitive cluster development. Nevertheless, it is worthwhile to note, that mechanism of formation of cross-border cluster systems in Ukraine is not researched practically, which causes necessity to take a deeper look into this theme.

Statement of research objectives. Aim of the proposed work lies in research of social effects being the cluster externalities resulting from euroregional economic self-organization in the form of cross-border cluster systems in view of their being an essential and necessary precondition of quality advance in European integration of Ukraine.

Results. Social efficiency of cross-border clustering describes a degree of satisfaction with labor conditions and is determined by indicators of pop-

ulation employment, development of euroregional social infrastructure, investments' weight in human resource. Cross-border clustering social effects mean the influence upon various resulting indexes of human resource development, newer life standards for population and euroregion in total produced due to involvement and participation in clusters.

To the author's opinion, a socially-focused cross-border cluster system is an innovative structure integrating manufacturing, scientific educational and administrative spheres of a euroregion into unified system based on principles of informative and technological cooperation, implementing common economic interests of its participants in adjacent states linked with each other with certain corporative culture of mutual relations and generating social and ecological effects.

Stability of economy and further temps of its development depend on capability of a territory adjacent to border to use its unique advantages in successful competition at markets. Essential advantages of a euroregion generated by a cluster may be outlines as a possibility to operate resources efficiently, access to advanced technologies, increase in taxpayers' quantity and taxable basis, expansion in area of cooperation between business and state, resulting in human resource development and life standards improvement [6]. These results are achieved by means of redistribution of resources, progress concentration and overspill effect within a relevant territory. In this aspect, definition of the cluster's budget efficiency are reviewed with direct and implicit budget expenditures to create a cluster should be repaid in the form of additional taxes in the respective budget as well, as new job creation, population living standards improvement, labor conditions improvement, business environmentalization and development of euroregional social infrastructure (social efficiency).

Budget efficiency of a cross-border cluster may be calculated using the formula, as below:

$$E_{\text{bud}} = \frac{\Delta T_{\text{rev}} + \Delta T_{\text{prop}} + \Delta I_{\text{exp}} + \dots + \dots \Delta I_{\text{misc}}}{C_{\text{bud}}}$$

with

ΔT_{rev} – increase in profit tax revenues;

ΔT_{prop} – increase in property tax revenues;

ΔI_{exp} – increase in budget incomes from export of products or services

ΔI_{misc} – increase in budget incomes from other relevant sources;

C_{bud} – budget investments into CBCS creation.

Efficiency of cross-border cluster operation may be described by means of indexes of euroregional social development. A cluster stimulates preservation and generation of jobs, establishment of civic institutions, forms newer education standards, public health standards, judicial and law protection activities standards, newer consumption standards and population life style standards.

Furthermore, cluster approach is helpful in smothering undesirable conflicts of various nature enabling not only to unite citizens of adjacent states efficiently into newer economic formation based on their self-organization, but facilitates a their prompt transfer from one cluster to another with minimum losses. Such an approach enables to prompt selection of partners in common business, stimulates merging common resources, forming newer creative personalities. Integration associations produce beneficial effects upon social and economic development of cross-border regions, facilitate to European institu-

tions' transplantation into depressive territories and newer socially active and creative personality formation [7, p. 115]. Such structures motivate obtaining certain economic effects at the territories of their location, such as knowledge spill-over effect, common usage of infrastructural objects, demand stimulation effects, investments attraction effect.

Successful cluster development may be determined by efficient activity of supporting branches of economy (i.e. branches maintaining the infrastructure, such as transport, communications, financial services, consulting, logistics, etc.). Social infrastructure is a foundation, on which cluster links are built upon. Associated enterprises impose specific demands to regional social infrastructure. For instance, development rate in transport logistics and information sectors of economy are higher with relatively geographically remote cluster corporations. Scientific research facilitates dynamic development of consulting, patent, scientific and educational institutions. Essential principle of cluster infrastructure development lies in compound funding implemented via mechanisms of business-state partnership. Cluster activity initiates development of minor innovative business [8, p. 418]. Cooperation with minor business enables to maintain innovative manufacturing for cluster corporations and opens up further prospects of production sales.

Essential inherent feature of minor business lies in its flexibility and capability to adapt to changing conditions and situations absorbing quickly newer technologies and knowledge. Development institutions are established for minor innovative business entities within clusters, such as (business incubator zones, technological parks, industrial parks. Service branches being an integral part of any cluster are often represented by minor companies, such as internet providers, carriers, public catering, private security companies, etc. Cluster enables to implement megaprojects in service branches. Progress in service sphere (information, tourism, marketing, education, logistics, etc.) initiated by a cluster may attract investments from budget, public funds, private, including foreign. First of all, it is caused by reduced risks of such a structure which may be supported by guarantees issued by government. Clusters are formed and develop enjoying support of local public authorities and self-administration which is helpful in solving problems of educational and cultural exchange and human resources development. Aims pursued by socially-oriented cross-border cluster lies in social and economic development of peripheral territories and upgrading socially essential infrastructural elements at both sides of national border, improvement of life standards of population in such spheres, as adequate nutrition, improvement of health and mortality index reduction, obtaining knowledge and meeting cultural requirements, providing ecological safety of life and activity, efficient management in housing and public utilities.

Socially-oriented clusters lead to transformations in basic objectives of social policy of states participants of euroregions. They are clusters of a specific type. Their residents apply technologies of future in their activities enabling to achieve leadership in technological markets; to solve social problems of rapid health improvement, human life duration and mortality decreasing, leading to transformation of basic objectives of governments in social policy. Main distinguishing features of such cluster structures caused by transformation of their genetic features are outlined below [9, p. 97]:

- Ex-territoriality and focusing on socially critical economy sectors;
- High dynamics of economic participants and integration with other clusters;
- Cooperation prevailing over competition among the cluster participants and advanced telecommunications sector;
- Self-organization and increased social responsibility of business.

External effect for euroregional authorities is displayed as increase of taxable sphere due to localization of additional corporations in the euroregion and intense innovation processes, reduced costs of manufactured products, increased profitability of manufacturing and improved social and economic situation within the euroregion. Resulting indicator of social and economic development of the euroregion is the growth rate of gross internal product per capita or economy productivity measured with values of goods and services per unit of human, financial and natural resources.

Reviewing the cross-border cluster as a potential “growth point” functional, structural, institutional and dynamical effects of its activities within the euroregion may be highlighted (Fig. 1).

The following principles should be specified among those applicable for cross-border cluster systems social efficiency evaluation:

- Purposefulness principle;
- Complexness principle;
- Open System Principle;
- Synergy Principle.

Such cluster features, as integrity and multilevel structure enable to draw the conclusion, that social efficiency of cluster functioning should be evaluated from both points of view of individual enterprise in its structure and the entire structure in general. Essential cluster’s features research applying the system approach enabled to work out methodology of evaluation of the cluster structure efficient operation, logical sequence of which provides for stages, as follows:

1. Review of existing mutual relations between the cluster participants and revealing integrated structure levels.
2. Identification, classification and grouping of social and economic interests:
 - a) for participants of integrated structure basing on their scope and nature of activities;
 - б) for structures cooperating or otherwise interacting with the cluster.

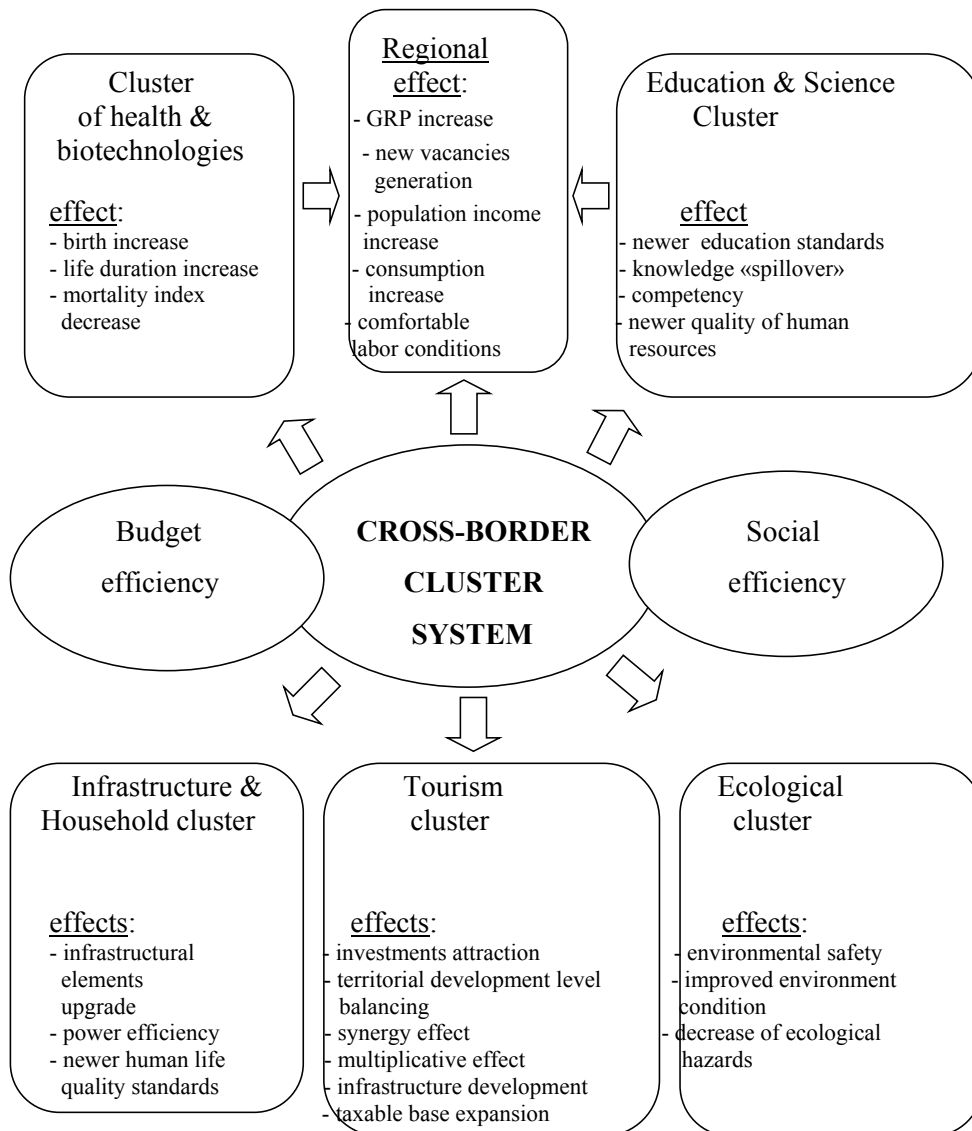


Fig. 1. Field of social effects of the CBCS

3. Working out a system of common and individual efficiency criteria of the integrated structure basing on meeting social interests of participants and taking into account indexes of social and ecological efficiency.

4. Calculation and evaluation of indexes of functional and institutional efficiency for cluster integrated structure.

5. Revealing external factors and outlining system of their indexes. At this stage efficiency within the cluster structure should be reviewed as well, as in its contact with external environment and maintenance of its development purposes without any contradictions with national interests and territorial social and economic interests.

6. Calculation of total (integrated) index of efficient integrated structure functioning. Integral efficiency should indicate what social and economic effect is achieved by mutual cooperation of all the cluster participants.

7. Insight of obtained results and development of measures aimed to increase social efficiency of cluster structure operation.

As a variable rate index of social and economic growth at the euroregional level is proposed being logarithm GRP per capita. Variable logarithm enables to minimize asymmetry in economic values distribution and in a number of cases approximates residue regression distribution to normal.

Logarithm GRP per capita represents a function f (possibility of innovative activities, resources quality improvement and quantity increasing, infrastructure development). Among the most essential social effects of clustering some of them should be emphasized. They are increase of employment index, wages level rising, increase of assignments to budgets of various levels and to non-budget funds, development of innovative infrastructure, increase of satisfied demand for touristic and information services, life standards improvement. Therefore cluster formation should provide for deriving budget income and social effects from implementation of any commercial project as well, as formation of growth points at the territory, creation of favorable conditions for accelerated innovations and economic development of euroregion, facilitate to increase its potential of steady development.

To the author's opinion, the proposed system of indexes may enable to estimate social efficiency of cluster formation establishment and functioning with maximum accuracy and comprehensiveness. Express analysis of cluster structure efficient operation in view of practical implementation of enlisted criteria may be performed by means of grade rating model, which may be represented, as follows:

$$I = \sum K_i \times B_i, (i = 1 - n),$$

with I – integrated evaluation of a level of practical implementation of social efficiency criteria of integrated structure functioning;

K_i – weight ratio of the i^{th} criterion of integrated structure social efficiency;

B_i – value in points of the i^{th} criterion of integrated structure social efficiency.

Under the reviewed circumstances, the cluster structure efficiency represents a multi-aspect phenomenon displaying both at the meso-level (branch) and at the national level (employment generation, unemployment allowances decrease, taxes increase, increase in currency earnings from export increase, attraction of foreign investments) and euroregional level (decrease of social tension, solving environment protection problems or improvements in infrastructure).

Conclusions.

1. Social effects – cluster externalities are the result of self-organization of euroregional economy in the form of cross-border cluster system as an essential and important condition of quality advance in Eurointegration of Ukraine. In general, social efficiency of cross-border cluster functioning may be determined as a summarized benefit for all the participants including social, budget, ecological and information components. In other words, the social effect in question is expressed as a difference between summarized positive benefits for both external and internal social groups and summarized additional expenditures spent for cross-border cluster establishment.

2. Where the cluster policy represents a core of strategy in euroregional development functional and structural effects display themselves: growth of knowledge-intensive sector of economy, development of newer business culture, and – as a result – improved standards of life and emergence of newer creatively active personality.

3. To the author's opinion general trends in euroregional cluster policy include:

priorities shifting to municipal and peripheral regional levels; government authority leaves direct intervention political approach for that of clusters stimulation; social processes development stimulation; development and improvement of labor resources, development of creative personality and bringing up leaders, i.e. creative managers. It is social orientation, which should construe a new trend in cross-border clusters formation and development.

4. Thus, revealing of clusters' place and part in euroregional economy is determined by their capability to meet interests of not only business and Government, but those of population, as well. Such a conclusion requires developing a methodology adequate to declared problems, which should facilitate to reveal strategic niches for development of cross-border region, determining priorities and instruments of euroregional cluster policy.

References:

1. Declaration concerning regionalism in Europe/ Assembly of European Regions. – Strasbourg: Secretariat General Immeuble Europe, 1996. – 10 p.
2. Cluster policy in Europe/ A brief summary of cluster policies in 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS, January 2008. – 34 p.
3. Геєць В.М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 3. – С. 244.
4. Долішній М.І. Стратегічні фактори глобальної конкуренції і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіонів / М.І. Долішній, П.Ю. Беленький, Н.І. Гомельська // Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : [монографія]. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – С. 9–31.
5. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів : зб. наук. праць. ; НАН України. Ін-т регіональних досліджень / Відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2008. – Вип. 3(71). – С. 129–141.

6. Porter M.E. Clusters and competition: new agendas for companies, governments, and institutions // Porter M.E. On Competition. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1998.
7. Рекорд С.И. Методология развития кластерных систем как мезоуровня международной экономической интеграции / С.И. Рекорд. – СПб. : СПбГУЭФ, 2012. – 211 с.
8. Рутко Д.Ф. Оценка эффективности функционирования кластерных структур / Д.Ф. Рутко // Научные труды РИВШ. Философско- гуманитарные науки : сб. науч. ст. / Под ред. В.Ф. Беркова. – Минск : РИВШ, 2009. – Вып. 7(12). – С. 413–419.
9. Яшева Г.А. Методологические основы кластерного подхода в повышении конкурентоспособности предприятий / Г.А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2006. – № 2. – С. 87–100.

Коваленко С. І.

Дунайський інститут
Національного університету «Одеська морська академія»

ДО ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСКОРДОННОЇ КЛАСТЕРНОЇ СИСТЕМИ

Резюме

У статті досліджено проблеми оцінки соціальної ефективності мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, що представляє собою мережеві структури внутрішньогалузевого і міжгалузевого співробітництва у вигляді транскордонних кластерних систем. Розглянуто принципи, критерії та етапи оцінки соціальних ефектів кластеризації євро регіону як важлива і необхідна умова якісного зростання євроінтеграції України.

Ключові слова: мезорівень, транскордонна кластерна система, євроінтеграція, євро регіон, соціальний ефект, бюджетна ефективність, якість життя.

Коваленко С. И.

Дунайский институт
Национального университета «Одесская морская академия»

К ПРОБЛЕМЕ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОЙ КЛАСТЕРНОЙ СИСТЕМЫ

Резюме

В статье исследованы проблемы оценки социальной эффективности мезоуровня международных интеграционных объединений, представляющего собой сетевые структуры внутриотраслевого и межотраслевого сотрудничества в виде трансграничных кластерных систем. Рассмотрены принципы, критерии и этапы оценки социальных эффектов кластеризации евро региона как важное и необходимое условие качественного роста евроинтеграции Украины.

Ключевые слова: мезоуровень, трансграничная кластерная система, евроинтеграция, евро регион, социальный эффект, бюджетная эффективность, качество жизни.

УДК 338.2; 330.8

Колупаєва І. В.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

У статті здійснено узагальнення підходів до розуміння інституційних змін. Проведено групування наявних підходів до розуміння поняття «ефективність» та визначено їх особливості щодо оцінювання регуляторної політики. Запропоновано сутність ефективності регуляторної політики в умовах інституційних змін.

Ключові слова: регуляторна політика, державне регулювання, інституціоналізм, інститути, інституційне середовище, інституційні зміни, інституційні пастки.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку економіки, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції та безпеки споживання в країні можливе лише за умови впровадження дієвої регуляторної політики, головним критерієм оцінки якої варто визнати її ефективність. Саме цей критерій відображає як міру досягнення поставлених цілей, так і співвідношення досягнутих результатів до понесених витрат, що дає змогу визначити доцільність запроваджених

актів поряд із заявленими цілями. Крім того, ефективність регуляторної політики є дієвим інструментом для прийняття управлінських рішень у сфері державного управління у цілому. Враховуючи високу ступінь динаміки вітчизняного економічного простору та політичну нестабільність, сучасне інституційне середовище стає все більш мінливим, що вимагає визначення ефективності регуляторної політики з урахуванням інституційних змін.

6. Porter M.E. Clusters and competition: new agendas for companies, governments, and institutions // Porter M.E. On Competition. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1998.
7. Рекорд С.И. Методология развития кластерных систем как мезоуровня международной экономической интеграции / С.И. Рекорд. – СПб. : СПбГУЭФ, 2012. – 211 с.
8. Рутко Д.Ф. Оценка эффективности функционирования кластерных структур / Д.Ф. Рутко // Научные труды РИВШ. Философско- гуманитарные науки : сб. науч. ст. / Под ред. В.Ф. Беркова. – Минск : РИВШ, 2009. – Вып. 7(12). – С. 413–419.
9. Яшева Г.А. Методологические основы кластерного подхода в повышении конкурентоспособности предприятий / Г.А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2006. – № 2. – С. 87–100.

Коваленко С. І.

Дунайський інститут
Національного університету «Одеська морська академія»

ДО ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСКОРДОННОЇ КЛАСТЕРНОЇ СИСТЕМИ

Резюме

У статті досліджено проблеми оцінки соціальної ефективності мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, що представляє собою мережеві структури внутрішньогалузевого і міжгалузевого співробітництва у вигляді транскордонних кластерних систем. Розглянуто принципи, критерії та етапи оцінки соціальних ефектів кластеризації євро регіону як важлива і необхідна умова якісного зростання євроінтеграції України.

Ключові слова: мезорівень, транскордонна кластерна система, євроінтеграція, євро регіон, соціальний ефект, бюджетна ефективність, якість життя.

Коваленко С. И.

Дунайский институт
Национального университета «Одесская морская академия»

К ПРОБЛЕМЕ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОЙ КЛАСТЕРНОЙ СИСТЕМЫ

Резюме

В статье исследованы проблемы оценки социальной эффективности мезоуровня международных интеграционных объединений, представляющего собой сетевые структуры внутриотраслевого и межотраслевого сотрудничества в виде трансграничных кластерных систем. Рассмотрены принципы, критерии и этапы оценки социальных эффектов кластеризации евро региона как важное и необходимое условие качественного роста евроинтеграции Украины.

Ключевые слова: мезоуровень, трансграничная кластерная система, евроинтеграция, евро регион, социальный эффект, бюджетная эффективность, качество жизни.

УДК 338.2; 330.8

Колупаєва І. В.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

У статті здійснено узагальнення підходів до розуміння інституційних змін. Проведено групування наявних підходів до розуміння поняття «ефективність» та визначено їх особливості щодо оцінювання регуляторної політики. Запропоновано сутність ефективності регуляторної політики в умовах інституційних змін.

Ключові слова: регуляторна політика, державне регулювання, інституціоналізм, інститути, інституційне середовище, інституційні зміни, інституційні пастки.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку економіки, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції та безпеки споживання в країні можливе лише за умови впровадження дієвої регуляторної політики, головним критерієм оцінки якої варто визнати її ефективність. Саме цей критерій відображає як міру досягнення поставлених цілей, так і співвідношення досягнутих результатів до понесених витрат, що дає змогу визначити доцільність запроваджених

актів поряд із заявленими цілями. Крім того, ефективність регуляторної політики є дієвим інструментом для прийняття управлінських рішень у сфері державного управління у цілому. Враховуючи високу ступінь динаміки вітчизняного економічного простору та політичну нестабільність, сучасне інституційне середовище стає все більш мінливим, що вимагає визначення ефективності регуляторної політики з урахуванням інституційних змін.

Дослідженням інституційних змін та пов'язаними з ними пастками займалися такі науковці, як: Р. Буайе, Д. Норт, В. Полтерович, В. Раттен, А. Ткач, Й. Шумпетер, Ю. Хайямі. Ефективність є предметом дослідження чисельної кількості науковців, найвідомішими з яких є: Е. Долан, Дж. Гібсон, М. Єфімова, Д. Іванцевич, Х. Лейбенстайн, Д. Ліндсей, С. Мочерний, В. Паретто, С. Сінк, Л. Сильченков, Х. Рамперсад, Е. Фрімен, Т. Хачатуров, П. Хейне. Регуляторна політика досліджується такими відомими українськими дослідниками, як: О. Балабенко, Л. Білозір, В. Занфіров, С. Кулик, В. Лященко, Ю. Мельник, Н. Осадча, М. Погрібняк, Є. Шулюк та ін. Незважаючи на те, що сутність інституційних змін було широко досліджена в рамках інституціоналізму, питання забезпечення ефективності регуляторної політики в рамках інституційних змін залишається відкритим, що підтверджує актуальність проведеного дослідження.

Мета статті полягає у розробленні основних положень визначення ефективності регуляторної політики в умовах інституційних змін з урахуванням стану вітчизняного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Д. Норт одним із перших запропонував визначення інституційних змін як процесу зміни формальних правил і неформальних відносин (традицій, загальноприйнятих норм поведінки, встановлених угод між учасниками угоди) [1]. Також їх визначають як частину процесу соціально-економічного розвитку шляхом створення відповідних економічних, правових і соціальних інститутів, які можуть здійснюватися еволюційним та революційним шляхом [2]. Більш розгорнуте визначення дає А. Ткач: «Інституціональні називаються такі зміни, які знаменують виникнення нових правил із відповідними механізмами та забезпечення їх дотримання, відмиранням старих правил, а також змінами структури трансакцій у рамках наявного переліку правил для їх учасників. Таке визначення враховує не лише появу нових настанов, але й механізми, що забезпечують дотримання суб'єктами наявних настанов [3].

Інституційні перетворення залежать від взаємодії груп інтересів, які виражаються державою та гілками її влади. Неформалізована система поглядів і цінностей змінюється спонтанно, з різною швидкістю, яка визначається їх походженням і характером. Укорінені в традиціях елементи суспільної свідомості, навпаки, змінюються дуже повільно [3; 4].

Останнім часом питання інституційних змін постає під час аналізу переходу від командно-адміністративної економіки до ринкової в країнах пострадянського простору. Фактичний провал реформ, виникнення чисельних інституційних пасток, різкий економічний спад свідчать про невірну обрану стратегію інституційних змін. Переважно такі результати пояснюють причинами непослідовності формування ринкових інститутів, відстороненням держави від ринку в надії на його самоінституціоналізацію, що не підтвердилося навіть у розвинених країнах [5–7].

Саме в рамках французького регулятивізму Р. Буайе [8] наголошував на непослідовності проведення реформ та незваженому імпорту інститутів. У розвинутих капіталістичних економіках система будувалася на принципах піраміди: в основі знаходилися інституційні основи ринкової економіки, на яких надбудовувалися виробництво, фінансування, розподіл капіталу, а на вер-

шині – вторинні ринки та управління ризиками. У пострадянських країнах ця піраміда виявилася перевернутою: її основа – відсутність стабільних правових інститутів, платіжної системи та системи рахівництва, банківська роздробленість, тенденція до автаркії, а вторинний ринок існував виключно у формі спекуляції.

Усе це підтверджує тезу про необхідність поступових виважених інституційних змін з урахуванням їх компліментарності через стійкі зв'язки та взаємовплив, який виникає за зміни окремих із них. Не вдаючись детально до розгляду проблем пострадянського періоду, звернемо увагу на те, що українська економіка також нині знаходиться в процесі інституційних змін. Це зумовлено процесом поглиблення інтеграції до світового економічного співтовариства, подальшою розбудовою ринкової економіки, зміною ролі держави у регулюванні економіки, процесами децентралізації тощо. Отже, актуальними інституційними змінами у наш час в Україні варто вважати: реформування правових інститутів і вдосконалення ринкового законодавства, фінансові, банківські, монетарні та кредитно-грошові реформи (більшість з яких безпосередньо є предметом регуляторної політики), подальша специфікація прав власності та їх законодавче закріплення, структурна перебудова економіки, підтримка інститутів конкурентного середовища, перебудова системи державного управління в напрямі публічного. Саме тому вдосконалення регуляторної політики з урахуванням інституційних змін дасть змогу, з одного боку, прискорити досягнення цілей регуляції, а з іншого – через взаємний вплив покращити інституційну структуру.

Інституційні зміни мають екзогенний та ендогенний характер. Ендогенний характер переважно зумовлений змінами у відносних цінах економічних ресурсів, що свідчить про неефективність використання ресурсів, що, своєю чергою, вимагає вдосконалення інститутів або впровадження нових. Також причиною інституційних перетворень можуть виступати зміни у смаках і перевагах людей, що призводить до трансформації традицій, норм, рутин тощо. У даному контексті варто звернути увагу на існування трансакційних і трансформаційних витрат, які також є предметом дослідження фактично всіх інституційних теорій, оскільки дають змогу пояснити існування інститутів та їх трансформацію. Інститути знижують рівень невизначеності, час на збір та пошук інформації, створюють умови для контрактної взаємодії агентів і, таким чином, знижують можливість виникнення витрат опортуністичної поведінки, які можуть мати місце *ex post* – після здійснення угоди. Усі ці витрати належать до трансакційних, а витрати, пов'язані з переходом від однієї норми до іншої, є трансформаційними (складання проекту трансформації, його лобювання, створення і підтримка проміжних інститутів, власне реалізація проекту і, звичайно, адаптація системи до виникнення інституту).

Вартий уваги запропонований підхід екзогенних змін – теорія індукованих інституційних інновацій, розроблена В. Раттеном і Ю. Хайямі [9], у межах якої передбачається виникнення попиту на інституційні зміни через нерівновагу на ринках факторів виробництва, викликаних змінами в технології, забезпеченості ресурсами або споживчому попиті. Впровадження інституційних інновацій державою в рамках даного підходу не завжди вважається ефективним для всього соці-

уму. Це бачення подібне по поглядів Й. Шумпетера, який уважав факторами інституційного розвитку технологічний прогрес та інноваційну активність суб'єктів господарювання.

У розгляді інституційних змін важливим аспектом є визначення причин їх невдач, що виступає серйозними перепонами реалізації регуляторної політики. Д. Норт наголошував на таких: 1) зацікавленість окремих груп (у тому числі держави) у збереженні неефективних інститутів, які приносять їм додаткову ренту; 2) залежність від попередньої обраної траєкторії (path dependence): впровадження нових «правил гри» вимагає більших трансформаційних витрат, ніж економія на трансакційних, яка має місце за існуючої інституційної структури. До цих причин варто додати існування або виникнення інституційних пасток, які дуже розповсюджені в нашій країні і створюють значні перепони для економічного зростання у цілому та для впровадження регуляторної політики зокрема.

Інституційні пастки (institutional trap raquo) як поняття було введено В.М. Полтеровичем [10] як неефективність інститутів, що склалися, які являють собою сталі правила, наслідування поведінковим установкам, що повторюються та призводять до несприятливих економічних наслідків і мають самопідтримуючий характер. Прикладами останніх можуть бути бартер, неплатежі, корупція, тіньова економіка, схеми ухилення від сплати податків тощо. Однією з причин даного явища може бути надмірний вплив держави на економічну систему. А. Амосов [11] визначає сутність інституційної пастки як зміни будь-якого інституту без зв'язку

з трансформацією правил щодо інших інститутів, що зумовлено їх компліментарністю. Не можна погодитися, що наявність інституційних пасток є результатом зацікавленості окремих сторін, на чому наголошував Д. Норт. В англійській літературі це поняття розглядається як ефект блокування (lock-in effect), що означає: прийняте рішення через сукупність «нарощених» на нього інститутів може стати незмінним навіть за наявності більш ефективної альтернативи. Найяскравішим прикладом ефекту блокування є QWERTY-ефект, який ми бачимо кожного дня своїх клавіатурах – це рядок букв у першому рядку. Його сутність полягає в тому, що на перших друкарських машинках була саме така розкладка. Через деякий час було розроблено більш ефективну, але виробники, пов'язані із друкарнями та курсами навчання, не були зацікавлені піти назустріч споживачу, й інша розкладка клавіатури так і залишилася не впровадженою в масове виробництво. Такий ефект блокування відображає вплив інституційних пасток на рівень економічного розвитку, і цілком логічно припускати, що такі приклади будуть значно гальмувати впровадження реформ, змін у публічній та регуляторній політиці.

Визначення сутності та змісту поняття «ефективність регуляторної політики» є одним із ключових у даному дослідженні. Це пов'язано із підвищеною увагою до державного регулювання у цілому та пошуком найбільш економічних шляхів досягнення цілей через складну ситуацію із державним бюджетом, зовнішнім боргом, високим соціальним тягарем тощо. Взагалі «ефективність» є однією з найбільш розповсюджених економіч-

Таблиця 1

Основні підходи до розуміння сутності поняття «ефективність»

№	Підходи	Представники	Сутність
1	Витратний	К. Маркс, Д. Рікардо, А. Маршалл, П. Хейне, М. Мескон, В. Андрійчук, М. Кочалос, Т. Хачатуров, М. Єфімова, В. Репін, Л. Абалкін	Загальний підхід до розуміння ефективності через оцінювання відношення отриманого результату до витрачених на це ресурсів, яке може набувати різних форм: співвідношення доходу підприємця-орендатора до витрат виробництва, використовуючи загальний потік доходів і витрат; ринкова вартість виробленої продукції до витрат ресурсів організації; взаємозалежності між витратами на розширення і відтворення основного капіталу і результатами цього процесу; значення отриманого результату щодо одиниці використовуваних ресурсів; створення необхідної сукупності параметрів, враховуючи раціональність використання сукупності ключових ресурсів
2	Цільовий	Г. Саймон, Л. Сильченков, С. Бернард, Ю. Сурмін, М. Білик	Досягнення поставлених цілей у формі: здатності реалізувати поставлену мету, результату діяльності системи; продуктивності діяльності; успішності функціонування; відображення безпосередньо діяльності організації та її зв'язку з результатом
3	Управлінський (економічний)	Е. Долан, Д. Ліндсей, Дж. Гібсон, Д. Іванцевич, С. Мочерний, С. Єрохін, Л. Канищенко, І. Падерін	Ємний різноплановий підхід: форма вияву дії закону економії часу (найбільші результати за найменші витрати праці); досягнення дохідності шляхом економії всіх питомих витрат на виробництво продукції; норма ведення економічної діяльності як критерій доцільності під час прийняття управлінських рішень; оптимальне співвідношення виробництва, якості, результативності, гнучкості, задоволеності, конкурентоспроможності і розвитку
4	Із позиції зацікавлених сторін	Е. Фрімен, Т. Дональдсон, Дж. Пост, Л. Престон, С. Сакс, А. Уїкс, Т. Джонс, Н. Енді	У рамках даної теорії взаємодія зацікавлених сторін (клієнти, постачальники, інвестори, працівники тощо) розглядається як надання ними ресурсів організації в обмін на отримання відповідних результатів. Ефективність розглядається як міра задоволення інтересів даних сторін. Взаємодія даних сторін у рамках організації розглядається як «пучок контрактів» як у формі обміну, трансакцій або делегування повноважень з ухвалення рішень. У рамках даного підходу перспективним вважається розроблення інноваційних методик оцінки на базі специфічних критеріїв у розрізі окремих аспектів, наприклад: стратегії, процеси, можливості, стимули внесок і потреби
5	Оптимуму	В. Паретто	У даному підході розглядається оптимум, за якого неможливо збільшити обсяг виробництва певних товарів без скорочення обсягу виробництва інших товарів, це зумовлює інший важливий результат: інший перерозподіл не може поліпшити споживання будь-кого без погіршення споживання інших агентів. У даному контексті ефективність також розглядається або як використання мінімальних ресурсів для отримання певних результатів, або як отримання максимально можливої кількості продукції з даної кількості ресурсів

них категорій, що й зумовлює різноманітність визначень, підходів та методик оцінки. Поняття «ефект» є абсолютною категорією, яка відображає отриманий або досягнутий результат, також може мати форму виходу процесу, виступати множиною характеристик системи, набутих після здійснення певного впливу [12; 13]. Ефективність на відміну від ефекту є поняттям відносним, яке відображає міру досягнення поставлених цілей, виступає важливим критерієм оцінювання діяльності будь-якої організації, підприємства, установи, держави чи регіону і цілком логічно може бути використана щодо регуляторної політики як найголовніша характеристика його оцінювання.

Узагальнення основних підходів до розуміння поняття «ефективність» низки дослідників репрезентовано в табл. 1.

Виокремлення підходу В. Паретто зумовлене його значною популярністю серед дослідників, що надалі отримав визначення «алокативна ефективність», тобто ефективність за розміщенням ресурсів.

Своєрідною протиположністю даному баченню є Х-ефективність, запропонована Х. Лейбенштайном [14], який у своїх дослідженнях надавав переваги внутрішньоорганізаційним заходам, акцентуючи увагу на скороченні витрат на одиницю продукції, переплануванні, вдосконаленні методів роботи, оплаті за результатами у поєднанні з розвитком та ін. Взагалі ці методи можна звести до інтенсифікації, а висока віддача від їх реалізації свідчить про наявний невикористаний потенціал. Насправді ці два методи доцільно розглядати відносно процесу здійснення діяльності: алокативна ефективність відображає переважно результат функціонування з урахуванням зовнішніх чинників, а Х-ефективність варто розглядати як оцінку процесу функціонування системи всередині під впливом внутрішніх чинників.

Ефективність здебільшого розглядають разом із результативністю, що так чи інакше зумовлено різницею в перекладі двох термінів – *efficiency* та *effectiveness*, які обидва перекладаються значною множиною понять: «віддача», «вправність», «ефективність», «працездатність», «продуктивність», «рентабельність», «дієвість», «результативність». Частково цю невизначеність знімає Х. Рамперсад, пояснюючи, що ефективність означає «як робити речі вірно», а результативність – «як робити вірні речі» [15]. С. Сінк запропонував своєрідне родово узагальнення, визначивши результативність як головне поняття, яке має відповідні складники: дієвість (ступінь досягнення поставлених цілей, яка вимірюється якістю, кількістю, своєчасністю), економічність (міра використання ресурсів як співставлення обсягу запланованих ресурсів до фактично використаних), якість як відповідність системи вимогам, специфікаціям та очікуванням, прибутковість – відношення валових доходів до сукупних витрат, якість трудового життя – реакція залучених осіб на функціонування системи; продуктивність – безпосереднє співставлення отриманих результатів від витрачених на них ресурсів у відповідний проміжок часу [16]. Така класифікація є доцільною через можливість формування комплексу показників,

які відображають різні аспекти ефективності, що особливо актуально для регуляторної політики як складного суспільного явища.

На основі проведеного дослідження було запропоновано головні положення ефективності регуляторної політики в умовах інституційних змін.

Ефективність регуляторної політики як інституційного середовища повинна відображати досягнення поставлених цілей (у рамках запропонованої інструментарію та механізму), результати яких співвіднесені з витраченими на їх досягнення ресурсами, що стосуються витрат на підготовку та впровадження відповідних регуляторних норм, процедур та правил, а також на утримання публічних установ, в аспекті їх діяльності, пов'язаної з упровадженням зазначених норм. Ця ефективність стосується безпосередньо регуляторної політики як виду публічної всередині системи державного управління. З іншого боку, як було вище зазначено, інститути характеризуються компліментарністю, що також характерно для інституційних середовищ, адже вони формують єдину систему публічного управління. Ця властивість відображає суттєвий вплив регуляторної політики на інші види публічної політики, і, таким чином, її ефективність повинна також бути розрахована відносно всієї публічної політики, що можливо у вимірі рівня трансакційних витрат у відносно стабільному стані та виміру їх зміни разом із трансформаційними перетвореннями за зміни інститутів як у рамках самої регуляторної політики, так і в публічній політиці у цілому.

Підхід до визначення ефективності відносно зацікавлених сторін застосовується до регуляторної політики, яка є публічною та здійснює значний вплив на групи, що включають зацікавлені сторони. До зазначених зацікавлених сторін, на думку автора, варто віднести споживачів, органи фіскальної служби, виконавчої влади, місцевого самоврядування, інвесторів і безпосередньо державу як специфічний інститут, який уособлює інтереси суспільства.

Висновки. На основі проведеного дослідження було визначено особливості забезпечення ефективності регуляторної політики в умовах інституційних змін для уникнення можливих інституційних пасток з урахування поточних тенденцій у вітчизняному економічному середовищі. Для поступової ліквідації інституційних пасток необхідно розробити сценарії реалізації регуляторної політики, які будуть ураховувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з урахуванням їх протидій. Окрім того, необхідно пам'ятати про їх взаємодію з неформальними усталеними інститутами суспільства, що не сприяє швидкому вирішенню наявних проблем. Саме тому для забезпечення ефективності регуляторної політики необхідно стала формальна інституційна структура, санкції за ухилення від якої мають перевищувати потенційні вигоди від її порушення. У подальших дослідженнях буде висвітлено підходи до оцінки ефективності регуляторної політики, здійснено оцінювання та запропоновано напрями її підвищення в контексті впровадження механізму формування регуляторної політики держави.

Список використаних джерел:

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
2. Мамчур В.А. Інституційні зміни і аграрна політика у розвитку регіону / В.А. Мамчур // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 4. – С. 157–163.

3. Ткач А. Институціональна економіка. Нова институціональна економічна теорія : [навч. посіб.] / А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
4. Ткач А. Институціональні змінення і модернізація економіки України / А. Ткач [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ur.edu.pl/pliki/Zeszyt16/08.pdf>.
5. Буайе Р. К Созданию институциональной политической экономики / Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Кайе, О. Фавро / Экономическая социология. – 2008. – Т. 9. № 3. – С. 17–24.
6. Одинцова А.В. Французский регуляционизм как направление современной экономической мысли : автореф. дис. ... доктора экономических наук : спец. 08.08.01. «Экономическая теория» / А.В. Одинцова. – 2010. – 50 с.
7. Ткач А.А. Институціональні основи ринкової інфраструктури : [монографія] / А.А. Ткач. – К. : Об'єдн. ін-т економіки НАН України, 2005. – 295 с.
8. Буайе Р. Теория регуляции: Критический анализ / Р. Буайе ; пер. с франц. Н.Б. Кузнецовой. – М. : Российск. гос. гуманит. ун-т, 1997. – 213 с.
9. Ruttan V.W. Toward a Theory of Induced Institutional Innovation / V.W. Ruttan, Y. Hayami // Journal of Development Studies. – 1984. – Vol. 20. – P. 203–223.
10. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Лаборатория математической экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/ep99001.pdf.
11. Амосов А. Макроэкономическая политика в лабиринте ловушек / А. Амосов // Промышленные ведомости. – 2001. – № 24–25 – С. 35–36.
12. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна ; 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1088 с.
13. Clarkson M.B.E. A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance / M.B.E. Clarkson // Academy of Management Review. – 1995. – № 20. – P. 65–91.
14. Лейбенштайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» / Х. Лейбенштайн // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – С. 477–506.
15. Рамперсад Х. Универсальная система показателей. Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х.Л. Рамперсад [и др.] ; пер. с англ.; 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
16. Синк С.Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / С.Д. Синк. – М. : Прогресс, 1989. – 522 с.

Колупаева И. В.

Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Резюме

В статье осуществлено обобщение подходов к пониманию институциональных изменений. Проведена группировка существующих подходов к пониманию понятия «эффективность» и определены их особенности относительно оценки регуляторной политики. Предложена сущность эффективности регуляторной политики в условиях институциональных изменений.

Ключевые слова: регуляторная политика, государственное регулирование, институционализм, институты, институциональная среда, институциональные изменения, институциональные ловушки.

Kolupaieva I. V.

Kharkiv Trade and Economics Institute of
Kyiv National Trade and Economics University

EFFECTIVENESS OF REGULATORY POLICY IN TERMS OF INSTITUTIONAL CHANGES

Summary

Generalization of approaches to understand institutional changes has been implemented. A grouping of existing approaches to understand the concept of "efficiency" has been carried out. Features of evaluation efficiency of regulatory policy have been determined. Essence of regulatory policy efficiency in terms of institutional change has been proposed.

Key words: regulatory policy, government regulation, institutionalism, institutions, institutional environment, institutional change, institutional traps.

УДК 332.2.021.8

Криницька О. О.

Одеська національна академія харчових технологій

Кожемякіна В. Г.

Одеський державний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ У СФЕРІ ЗЕМЕЛЬНО-РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості розвитку земельних відносин в Україні. Наведено основні проблеми земельного реформування. Визначено необхідність використання кращого закордонного досвіду для подальшого вдосконалення системи землекористування відповідно до сучасних ринкових умов. Запропоновано інституційне забезпечення реалізації таких процесів.

Ключові слова: земельні відносини, зарубіжний досвід, земельне реформування, регулювання, ринок земель.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції суспільних перетворень не обмежуються певними соціальними, економічними або технологічними процесами в одній країні, а полягають в їх надзвичайно складному поєднанні, що вимагають узгодження часто різнорідних суспільних вимог шляхом якісної переорієнтації пріоритетів управління. Аграрний сектор України, в основі функціонування якого визначено земельні відносини, як складна відкрита економічна система розвивається теж відповідно до загальних закономірностей. Хоча в Україні переважно закладено конституційні засади розвитку ринково-орієнтованих земельних відносин, ситуація в системі землекористування залишається суперечливою. Найгострішими проблемами є незавершеність економічних, екологічних та правових відносин власності між власниками земельних часток(паїв) та юридичними особами, а також територіальними громадами; зволікання щодо розроблення та прийняття нормативно-правових актів, передбачених Земельним кодексом України та вимогами подальшого вдосконалення земельних відносин; управління землями сільськогосподарського призначення, системою гарантування прав на землю та інфраструктури обігу земель; недосконалість державного регулювання (адміністрування) землекористування взагалі.

У зв'язку із цим актуальності набуває питання вдосконалення подальшого врегулювання земельних відносин відповідно до нових ринкових реалій та необхідності узгодження з подібною практикою в інших країнах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про природу і розвиток земельних відносин, їх трансформації в результаті реформування та відповідність ринковим умовам вже достатньо визначено в працях І.К. Бистрякова, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, П.Т. Саблука, А.Я. Сохничка, А.М. Третяка, М.А. Хвесика та ін. Віддаючи належне їх напрацюванням, що мають широкий спектр земельних питань, необхідне комплексне узгодження тенденцій формування ринкових земельних відносин у процесі успішного завершення земельної реформи, зокрема в частині встановлення відповідних обмежень щодо продажу земель сільськогосподарського призначення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виявленими результатами обраного варіанту земельної реформи є перехід більшості земельних ресурсів у власність великих монополістичних об'єднань, формування потужних аграрних латифундій, швидке відмирання українського села як виробничої і соціокультурної

структури. Державне регулювання, включаючи квотування експорту сільськогосподарських культур, здійснюється в інтересах обмеженого кола виробників, що виключає з ринкової конкуренції переважну частину фермерських господарств та підприємців, а отже, унеможливорює купівлю ними достатніх обсягів землі після її запровадження у ринковий обіг. Вагомим прорахунком вітчизняного реформування земельних відносин є відсутність обґрунтованої методики встановлення цін на первинному та вторинному ринках земель різного функціонального використання. До того ж законодавча база неповна та суперечлива. При цьому держава повинна постійно регулювати ринок земель та контролювати цінову політику, що визначається системою належного інституційного забезпечення за умови врахування особливостей соціально-економічного стану України і доцільності використання європейського досвіду.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій формування ринкових земельних відносин в Україні та необхідності їх інституційного супроводу з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрні реформи в країнах Східної Європи як стратегічні цілі передбачають перехід від одержавлених і колективно-громадських форм землеволодіння та землекористування до приватних (індивідуальних або колективно-пайових) форм [1]. У більшості країн землі, які знаходилися в державній власності сільськогосподарських кооперативів, майже повністю приватизовані, у деяких із них цей процес знаходиться в завершальній стадії. Можна стверджувати, що регулювання ринку земель в Україні має здійснюватися з урахуванням кращого досвіду розвинених країн, зокрема в частині встановлення відповідних (у тому числі екологічних) обмежень щодо продажу земель, зокрема сільськогосподарського призначення [2].

Найявна практика багатьох держав доводить, що є сенс шляхом установаження обмежень уникнути певних проблем і колізій. Це стосується як максимального розміру землі для однієї сім'ї (наприклад, у законодавстві Данії визначено максимальний обсяг землі, що може перебувати у власності однієї сім'ї), так і певних обмежень по її продажу (у таких країнах, як Франція, Іспанія та США, діє заборона на певний термін продавати отриману землю). У США придбання банками земельних ділянок може бути обмежене вимогою продати впродовж двох років землю боржника, отриману внаслідок неповернення кредиту [3]. У Швеції купувати землю сільськогосподарського призначення можна лише з дозволу Уряду. В Австралії

для продажу землі необхідний дозвіл спеціальних органів на укладення земельних угод [4]. Існує також багатий зарубіжний досвід запобігання нецільовому використанню земельних ресурсів: в окремих державах законодавством передбачено розподіл земель на зони – сільськогосподарські, міські та дачні. При цьому переведення земель з однієї категорії до іншої можливе лише з дозволу відповідних державних органів [5].

В Англії продаж сільськогосподарських земель нерідко відбувається за умови, коли продана фермером земельна ділянка береться ним у довгострокову оренду (не менше ніж на 25 років) і водночас він інвестує у розвиток фермерського господарства зумовлену договором оренди частку виручених від продажу коштів [6]. Ціна на землю при цьому дещо знижується (на 10–15%), але замість фермер отримує надійне фінансове джерело здійснення капіталовкладень у сільськогосподарське виробництво, будівництво.

У більшості країн Східної Європи діюче законодавство передбачає створення вільного ринку сільськогосподарських земель, однак він поки що активно не функціонує (за винятком Польщі та Югославії) [7]. Існують певні обмеження повноважень на розпорядження одержаної у власність землі. Так, є практика обов'язкового використання землі під сільськогосподарське виробництво протягом низки років у Болгарії, Угорщині, Чехії та Словаччині, 3–5-річний мораторій на продаж її в Угорщині та Румунії тощо. Лімітовані, за винятком Югославії, розміри ділянок які знаходяться у приватній власності. Як правило, не допускається купівля землі за приватизаційні чеки.

Імплементация прогресивного зарубіжного досвіду дасть змогу пришвидшити процес розвитку земельних відносин в Україні та визначити основні вектори ринкових реформ у цьому напрямі. Але потрібно зважати на те, що зараз в Україні дещо інші соціально-економічні реалії.

У процесі проведення земельної реформи в Україні у приватну власність було передано 27,7 млн. га сільськогосподарських угідь, які розподілені між 6,9 млн. громадян країни (у середньому по Україні один власник паю одержав 4 га сільгоспугідь). Понад 6,5 млн. громадян (96%) оформили державні акти на право власності на земельну ділянку і 6,2 млн. (92,3%) отримали акти на руки. Нині із цих земель 17,4 млн. га (63%) здається громадянами країни в оренду, 4,4 млн. га (16%) обробляється власниками, 1,2 млн. громадян не визначилися, як розпоряджатися сільгоспугіддями площею 4,1 млн. га [8].

Отже, власниками сільськогосподарських земель є фізичні особи, які не збираються займатися землеробством і не зацікавлені та не переймаються питаннями обліку земель. А питання оцінки їх хвилюють лише в частині можливості продажу своїх паїв.

Однак, на думку фахівців, саме на землекористувача необхідно законодавчо покласти обов'язок ведення обліку сільськогосподарських земель та звітувати про стан їх використання. При цьому постановка на облік прав користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення дасть змогу підвищити привабливість балансу підприємства, що є позитивним для землекористувача.

Формальні інститути у вигляді системи законодавства мають ураховувати головну вимогу до обліку і звітності земель, яка, на нашу думку, полягає у тому, що система бухгалтерського обліку

і звітності земель та прав користування ними має забезпечити формування уніфікованої інформації про кількісні, якісні характеристики, їх вартість та стан незалежно від того, до якої категорії дана земельна ділянка віднесена в бухгалтерському обліку підприємства – власника чи користувача: основних засобів, нематеріальних активів чи відображена на позабалансовому рахунку. Такий підхід забезпечить чіткість у подальшій організації бухгалтерського обліку земельних ділянок.

Аналізуючи тенденції розвитку ринку земель в Україні, доцільно визначити їх відмінності від теперішніх аналогів. За кордоном на відміну від України ринок земель сформувався достатньо давно. Передумови його виникнення тісно пов'язані з процесом роздержавлення земельно-майнових відносин на ринкових засадах, формуванням інституту власності та правових засад існування ринку нерухомості. При цьому дуже активно проходить становлення земельних відносин у практичній площині саме в тих країнах, де ринок земель працює давно та успішно розвивається (США, Великій Британії, Німеччині, Франції тощо). Але не менший інтерес викликають питання становлення ринку земель та їх оцінки в країнах колишнього соціалістичного табору (насамперед у Польщі, Чехії, Словаччині, Угорщині) [9].

На основі узагальнення досвіду продажу урбанізованих ділянок державної та муніципальної власності в Європейських країнах, країнах СНД, Сполучених Штатах Америки та Японії можна виділити декілька основних типів земельної політики – від повної заборони на продаж міських земель до їх безперешкодного відчуження. Враховуючи, що земельне питання є основою державної безпеки, особливо багато суперечок виникає навколо доцільності та умов продажу земельних ділянок закордонним інвесторам. У більшості країн світу це питання врегульоване шляхом установлення обмежень на купівлю земель іноземними особами [10].

Створення в Україні системи цивілізованих ринкових земельних відносин можливе лише за умови запровадження повноцінного ринку земель та введення земель сільськогосподарського призначення до ринкового економічного обігу. У цьому й полягає сутність впроваджуваної в Україні «ринкової реформи», завдяки якій земля, у тому числі й землі сільгосппризначення, мають перетворитися в ринковий товар, який має власну вартість та ефективно використовується за призначенням та розподіляється за чіткими юридичними законами.

Для цього фахівці Держземагентства України розробили проект закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» [11], прийняття та реалізація якого дадуть змогу запровадити в державі цивілізовані ринкові земельні відносини та наблизити рівень розвитку аграрного сектору економіки до рівня розвинутих країн, передусім Європейського Союзу, у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення. При цьому був повноцінно врахований зарубіжний досвід (Норвегії, Польщі, Франції, Нідерландів) та адаптований до вітчизняних реалій.

Таким чином, згідно з положеннями українського законопроекту, продавати землі сільськогосподарського призначення можуть усі, хто має їх у власності, а покупцями таких земель можуть бути не лише держава, територіальні громади, Державний земельний банк, а й громадяни Укра-

їни. При цьому здійснювати купівлю та продаж земельних ділянок не зможуть юридичні особи, за винятком Державного земельного банку. Як запевняють фахівці, це дасть змогу відродити та створити умови для розвитку і формування в аграрній сфері міцного середнього класу та відповідного конкурентного середовища. Схожі законодавчі норми ефективно діють у Данії, де юридичні особи не мають права не лише здійснювати купівлі земель, а й навіть права на їх оренду. Такі повноваження надаються лише фізичним особам, які мають досвід ведення сільськогосподарського виробництва та відповідну кваліфікацію, та лише за умови, якщо вони беруть на себе зобов'язання вести сільгоспвиробництво протягом тривалого терміну.

Важливим аспектом законопроекту «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» є також обмеження на власність на сільськогосподарські угіддя для іноземців: забороняється включати до кола покупців земель сільськогосподарського призначення іноземців, осіб без громадянства іноземних держав, міжнародних урядових та неурядових організацій. Подібні норми діють і в багатьох розвинутих країнах: на загальнодержавному рівні – в Ірландії, Японії, Мексиці, Новій Зеландії, на регіональному рівні – Австралії, Канаді, США.

Для унеможливлення застосування тінювих схем ухиляння від оподаткування, рейдерських схем зайняття земель, використання підставних осіб у разі набуття права власності та користування землею розробники законопроекту про обіг земель, спираючись на міжнародний досвід, передбачили запровадження конкретного механізму передачі у власність земельних ділянок сільськогосподарського призначення громадянам України – покупцям земельної ділянки за наявності дозволу на придбання земельних ділянок із відображенням на публічній карті єдиного Інтернет-ресурсу даних щодо попиту та пропозицій, продавців та покупців земельних ділянок.

Також пропонується встановити вимоги до громадян України – покупців земельних ділянок сільськогосподарського призначення, такі як проживання у місцевості, на території якої продається земельна ділянка (рада, район), бажання, переважно власним або сімейним трудом, вести на земельній ділянці самостійне товарне сільськогосподарське виробництво, наявність досвіду роботи у сільському господарстві чи ведення товарного сільськогосподарського виробництва.

Усе це, впевнені фахівці, дасть змогу уникнути концентрації земельної власності в руках осіб, що не займаються та не мають наміру займатися сільськогосподарською діяльністю, забезпечить доступ економічно активної частини сільського населення до земельного ресурсу, сприятиме розвитку дрібно- та середньотоварного фермерства.

У законопроекті передбачено й закріплення мінімального рівня орендної ставки, а також законодавчо закріплено мінімальний строк оренди для земель сільськогосподарського призначення державної власності. Він становить сім років та сприятиме формуванню сталого землекористування, раціональному та ефективному використанню цих земель.

При цьому площа земель сільськогосподарського призначення, що перебуває в оренді, законопроектом не обмежується.

Окрім того, законопроектом передбачається встановлення 10-річної заборони на зміну цільо-

вого призначення земельних ділянок сільгосппризначення, розташованих за межами населених пунктів, окрім відчуження земельних ділянок для суспільних потреб та з мотивів суспільної необхідності. Ця норма використовується, зокрема, у Німеччині, 13-ти штатах США та Австрії.

У законопроекті також прописано заходи щодо недопущення спекуляції земельними ділянками сільськогосподарського призначення та надмірної концентрації земельних ділянок сільськогосподарського призначення у власності однієї особи. Схожі норми щодо обмеження мінімальної площі земельних ділянок, які можуть бути у власності однієї особи, застосовуються в законодавстві багатьох європейських країн: Німеччині, Швейцарії, Данії, Японії, Нової Зеландії, Іспанії, Нідерландах, Франції та Австрії.

Слід наголосити, що як і більшість ринків в ЄС, ринок сільськогосподарських земель із боку держави піддається певному інституційному регулюванню. Регулювання ринку продажу земель відрізняється від орендного ринку. Є три механізми, що використовуються державами ЄС для контролю над ринком земель: регулювання цін, податкове регулювання та кількісні обмеження на продаж. Що стосується встановлення мінімальних та максимальних цін, то серед країн ЄС такий механізм використовується лише в Німеччині (максимальні ціни на довгострокову оренду у Східній Німеччині), Греції (мінімальні ціни).

Загалом купівля земельних ділянок викликає більший інтерес порівняно з орендою землі, оскільки купівля ділянки дає право власності новим користувачам. Землі, взяті в оренду, дуже часто використовуються як застава в банку для отримання кредитів. Продаж земель стимулює приток інвестицій, що має позитивний вплив на розвиток сільського господарства в країнах Європейського Союзу.

Якщо порівнювати кількість орендованих земель у відсотках у країнах ЄС, то, за даними Євростату, вони становили: у Бельгії – 67%, Німеччині – 62%, Греції – 32%, Фінляндії – 34%, Франції – 74%, Ірландії – 18%, Італії – 28%, Нідерландах – 25%, Іспанії – 27%, Швеції – 39%, Великобританії – 32%. Серед нових членів Євросоюзу ситуація виглядає так: у Болгарії – 79%, – Чехії – 83%, Естонії – 50%, Угорщині – 56%, Латвії – 27%, Литві – 48%, Польщі – 20%, Румунії – 17%, Словаччині – 89% від усіх земель, що використовуються [12].

Кількість орендних угод є дуже відмінною в країнах ЄС: ферми у Бельгії, Франції, Північній Ірландії, Німеччині є найбільшими орендаторами (понад 65% земель, що використовуються загалом).

У країнах Західної Європи у цілому по сільськогосподарському сектору кількість землі фіксована. Можливість для розширення сільськогосподарських угідь незначна або взагалі відсутня.

Ціни на сільськогосподарські землі в країнах Європейського Союзу зображають не тільки велику різницю в якості землі й вигідності розташування, а й попит на землі несільськогосподарського використання, тому найвищі ціни спостерігаються в багатонаселених районах Північно-Західної Європи [13].

На державному рівні ціни регулюються у Франції та окремих областях Східної Німеччини. У Франції цим займається асоціація з розвитку земель та регіонального розвитку (SAFER). Цей орган веде переговори із покупцем та продавцем

для досягнення взаємної угоди про продаж земельної ділянки. У разі неможливості досягнення спільного рішення пропонується обрати іншого покупця або визначити іншу ціну, що є більш реальною, відповідно до цін на ринку земельних ділянок.

Ціна на землю може встановлюватися самими покупцями та продавцями без втручання держави в таких країнах, як Бельгія, Фінляндія, Греція, Італія, Ірландія, Нідерланди, Іспанія та Швеція. При цьому вона коливається від 2 тис. євро за гектар у Швеції до 40 тис. євро за гектар у Нідерландах [12]. В Україні ціна на землю – одна з найнижчих, що є однією з причин доцільності продовження мораторію на її продаж.

У цілому стратегія перетворення земельних відносин зорієнтована на ринкову концепцію, на перевірнену світовою практикою модель із переважанням приватного землеволодіння, широкого кооперування переважно в невиробничих сферах (збут, постачання, сервіс та ін.) [14].

Висновки. Таким чином, в Україні повинні існувати чіткі закони для регулювання земельних відносин, що потребують урахування європейського досвіду, адже ефективна система управління земельними ресурсами гарантує право власності та його захист, підтримує оподаткування землі й нерухомості, забезпечує гарантії кредиту, розбудовує земельні ринки та здійснює їх моніторинг, захищає земельні ресурси та забезпечує моніторинг навколишнього середовища, сприяє землеустрою державних земель, зменшує кількість земельних спорів, сприяє земельній реформі в сільській місцевості, поліпшує міське планування та розвиток інфраструктури, а також забезпечує статистичні дані, що необхідні для успішного управління на найвищому рівні. Отже, завершальний етап становлення земельно-ринкових відносин не може відбуватися без формування економіко-правових форм власності, виробництва та управління, належного інституційного забезпечення цих процесів на основі ефективного менеджменту й адміністрування.

Список використаних джерел:

1. Павлів О. Ринки земель сільськогосподарського призначення в системі земельних відносин / О. Павлів // Вісник Львів.ун-ту. – 2008. – Вип. 39. – С. 393–395.
2. Махначова Н.М. М. Стратегічні напрями формування та використання потенціалу земельних ресурсів регіону : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / Н.М. Махначова. – Черкаси, 2013. – 213 с.
3. Білецька Н.В. Інституційний механізм розвитку аграрної економіки України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.01 / Н.В. Білецька. – Львів, 2012. – 238 с.
4. Кошкалда І.В. Економічне регулювання земельних відносин в аграрному секторі: теорія, методологія, практика : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.03 / І.В. Кошкалда. – Київ, 2013. – 455 с.
5. Мироненко В.П. Економічний механізм кредитування виробничої діяльності агроформувань : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.П. Мироненко. – Київ, 2007. – 162 с.
6. Мусаєва А.К. Формування та ефективне функціонування інфраструктури ринку землі : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.03 / А.К. Мусаєва. – С., 2011. – 215 с.
7. Мосійчук Ю.А. Інституціональні засади раціонального землекористування в умовах формування ринку міських земель : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.08.01 / Ю.А. Мосійчук ; Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – К., 2006. – 224 с.
8. Щодо вдосконалення організаційно-економічних методів управління сільськогосподарським землекористуванням : аналіт. записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/702/>.
9. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
10. Соловцова О.П. Розвиток первинного ринку землі в містах України : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.03 / О.П. Соловцова. – Д., 2011. – 266 с.
11. Про обіг земель сільськогосподарського призначення : проект закону від 11 жовтня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wl.cl.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=44639.
12. Вірченко О.В. Формування та розвиток ринку землі в умовах економічної модернізації : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.01 / О.В. Вірченко. – К., 2014. – 200 с.
13. Гарнага О.М. Еколого-економічні засади становлення та розвитку ринку сільськогосподарських земель : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 / О.М. Гарнага. – Рівне, 2007. – 206 с.
14. Другак В.М. Теоретичні та методичні основи економіки землекористування / В.М. Другак. – К. : ЦЗРУ, 2004. – 129 с.

Криницькая О. А.

Одесская национальная академия пищевых технологий

Кожемякина В. Г.

Одесский государственный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В СФЕРЕ ЗЕМЕЛЬНО-РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье рассмотрены особенности развития земельных отношений в Украине. Приведены основные проблемы земельного реформирования. Определена необходимость использования лучшего зарубежного опыта для дальнейшего усовершенствования системы землепользования в соответствии с современными рыночными условиями. Предложено институциональное обеспечение реализации этих процессов.

Ключевые слова: земельные отношения, зарубежный опыт, земельное реформирование, регулирование, рынок земли.

Крунытська О.О.

Odessa National Academy of Food Technologies

Козьмиакіна В.Г.

Odessa State Agrarian University

FEATURES USIG OF FOREIGN EXPERIENCE IN LAND-MARKET RELATIONS OF UKRAINE

Summary

The article deals with the peculiarities of land relations in Ukraine. The basic problems of land reform are illustrated. The need for better international experience to further improve the system of land use under current market conditions is determined. Institutional support for the implementation of such processes is proposed.

Key words: land relations, international experience, land reform, regulation and land market.

УДК 351.82:338.242

Масленніков Є. І.

Якубовський С. О.

Белякова В. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто модель державного управління економікою, що склалася за роки незалежності в Україні, досліджено її недоліки, негативні наслідки, що базуються на галузевих принципах. Запропоновано основні принципи державного регулювання та розглянуто пріоритетні напрямки розвитку економіки України в умовах глобалізації. Проведено аналіз основних показників, які доводять необхідність розвитку виробництва, орієнтованих на експорт продукції.

Ключові слова: державне регулювання, глобалізація, національна економіка, інтеграція, експорт, глобальна економіка.

Постановка проблеми. Основною тенденцією ХХІ ст. в економічній, політичній і гуманітарній сферах є глобалізація, яка сильно впливає на господарську діяльність, породжуючи проблеми глобальної конкуренції країн. Глобалізація економіки – це вища форма інтернаціоналізації світового господарства, яка зумовлена становленням нового технологічного способу виробництва на базі розширення інформаційно-телекомунікаційних технологій. Економічно і технологічно розвинені країни здатні генерувати і реалізовувати повний цикл етапів інноваційного процесу: наука – технологія – виробництво – споживання. При цьому інші країни входять в цей цикл лише на окремих його етапах, тоді як розвинені країни забезпечують повний контроль і обмежують доступ.

Найважливішою особливістю розвитку української економіки сьогодні та в найближчій перспективі є те, що на процеси ринкової трансформації та відновлення раніше досягнутого статусу індустріально розвиненої країни накладаються дві взаємопов'язані загальносвітові тенденції – глобалізації та інформатизації, тобто переорієнтація індустріальної економіки в постіндустріальну, для якої характерний новий технологічний спосіб виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій. Сьогодні найактуальнішим питанням залишається пошук шляхів ефективного розвитку національної економіки України в умовах всесвітньої глобалізації, її позиціонування на світовому ринку. Дослідження трансформаційних процесів економіки, проблемних аспектів промислової політики, інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки, сталого розвитку України відображені у наукових працях: В. Бодрова, С. Вишневського, В. Геєця, Ю. Кіндзерського, І. Лукінова, С. Новицького,

С. Циганова, А. Яншина та ін. Практичні та теоретичні аспекти державного регулювання економіки України досліджуються численними науковими установами: Національним інститутом стратегічних досліджень, Міжнародним центром перспективних досліджень, Інститутом еволюційної економіки, Інститутом економіки та прогнозування НАН України, вищими навчальними закладами. Про необхідність участі держави у розвитку економіки, державних ініціатив, удосконалення сучасної моделі державного регулювання економіки в Україні свідчать численні роботи вітчизняних вчених, серед яких: В. Борейко, В. Геєць, І. Даниленко, Б. Коваленко й ін.

Невирішені проблеми. Фундаментальні зміни світової економіки, обумовлені стрімким розвитком глобалізаційних процесів, сприяють формуванню нового інноваційно-технічного укладу, створенню нових структур світового та європейського ринків, що призводить до зміни стереотипів, які поділяють економіки країн на розвинені та ті, що розвиваються. Поряд з цим відбувається зростання безробіття, інфляції; спостерігається глобальний прояв кризи росту, кризи робочих місць, кризи довіри до держави, влади, фінансових систем, міжнародних організацій, що сприяє руйнуванню стереотипів не тільки світового лідерства, але і держави, ставлять під сумнів роль і доцільність функціонування міжнародних структур, серед яких: СОТ, МВФ, Світовий банк тощо. Це сприяє посиленню конкуренції на світовому ринку, формуванню нової архітектури світової економіки, призводить до ускладнення умов економічного розвитку.

Участь України в глобальних економічних процесах передбачає вибір між азіатською моделлю

Maslennikov E. I.
Yakubovskiy S. O.
Belyakov V. V.

Odessa I. I. Mechnikov National University

THE PRINCIPLES OF STATE REGULATION OF NATIONAL ECONOMY IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Summary

The main principles of state regulation are formulated in the article and priority directions of development of national economy are considered in the conditions of globalization. The main indicators confirming the need for the development of product-oriented industries are analyzed.

Key words: government regulation, globalization, national economy, integration, export, global economy.

УДК 332

Петрушенко К. І.

Одеська національна академія харчових технологій

Григор'єв Є. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Павленко Г. М.

Одеська національна академія харчових технологій

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РЕЗЕРВНИХ ФОНДІВ ЗЕРНА ТА ПРОДОВОЛЬСТВА

Стаття присвячена особливостям продовольчої безпеки на рівні регіону, а також напрямам формування регіональних резервних фондів зерна та продовольства. Встановлено бази системи продовольчої безпеки регіону. Проведено аналіз виробництва основних сільськогосподарських культур за регіонами. Розглянуто основні показники, що характеризують стан системоутворюючого фактору в системі продовольчої безпеки. Звернуто увагу на напрями вирішення проблем продовольчої безпеки.

Ключові слова: продовольча безпека, продовольча безпека регіону, продовольчі запаси, самозабезпечення продовольством, норми фізіологічних потреб, аграрний сектор, продовольче забезпечення населення регіону, міжрегіональний продуктообмін.

Актуальність теми. У процесі поглиблення міжрегіонального та внутрішньорегіонального поділу праці загострюється необхідність підвищення стійкості самозабезпечення країни і її регіонів базовими продовольчими продуктами і на цій основі забезпечення продовольчої безпеки. Для цього необхідні достатні розміри і ефективні системи використання відновлюваних стратегічних і оперативних продовольчих запасів (фондів) як на глобальному так і на регіональному рівні [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вклад до аналізу з проблем продовольчої безпеки та агропродовольчого сектору внесли праці таких вітчизняних вчених: А. Бабенко, П. Борщевський, Ю. Білик, Л. Дейнеко, П. Саблук, В. Шкаберін, А. Лисецький. Разом з тим більш поглибленого вивчення потребують стратегічні напрями посилення продовольчої безпеки, що також знайшли свої відображення в роботах О. Гойчук, І. Романюк, В. Трегобчука, О. Шпичака.

За останні роки з проблеми продовольчої безпеки опубліковано праці відомих російських і білоруських вчених: І. Ушачьова, А. Алтухова, В. Маслакова, О. Борисенко, А. Гордєєва, О. Жоголевої, В. Коровкіна, В. Милосердова, В. Назаренко, О. Серової, Ю. Хромова, В. Гусакова, З. Іл'їної та багатьох інших. Серед західноєвропейських закордонних дослідників, працюючих з проблеми продовольчої безпеки, треба виділити Д. Антле, А. Сіна, М. Трейсі, П. Самуельсона, Ф. Хайєка, Е. Енгеля та інших.

Мета статті: розглянути й обґрунтувати основні напрями формування регіональних резервних фон-

дів зерна та продовольства, розкрити необхідності розробки і реалізації створення достатньої сировинної бази та резервних регіональних фондів, а також створення відповідних програм підтримки на чолі з щорічним розрахунком потреби в будівництві нових об'єктів зберігання продовольчих запасів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними причинами розробки методики забезпечення продовольчої безпеки регіону є те, що:

- 1) не всі регіони у достатній кількості спроможні забезпечити потреби населення в основних видах сільськогосподарської продукції і продуктах харчування;
- 2) регіони відрізняються за економічною доступністю до продовольства;
- 3) спеціалізація регіонів.

Система продовольчої безпеки регіону базується на власному сільськогосподарському та переробному виробництві, які формують сировинну базу, ринок продовольства, резервні регіональні фонди, що забезпечують продовольством населення в усі періоди року. Отже, під **продовольчою безпекою регіону** слід розуміти здатність регіональної системи формувати та розподіляти продовольчі ресурси, а також стабільно забезпечувати всі категорії населення продуктами харчування на всій своїй території, причому не нижче мінімального споживчого кошика. Головною умовою для забезпечення надійності продовольчої безпеки регіону є економічна доступність продуктів харчування, а також раціональне поєднання продовольства власного виробництва та ввезених продовольчих продуктів з інших регіонів країни. Ос-

чому недопустимі будь-які міжрегіональні бар'єри в торгівлі [2]. Ефективність регіональної системи регулювання продовольчого ринку забезпечується завдяки низці процедур комплексної діагностики стану продовольчого ринку, за допомогою якої можна врахувати взаємозв'язок різних чинників. Найважливішими з яких є такі:

1) стан продовольчого потенціалу сфер АПК і природних ресурсів сільськогосподарського призначення;

2) рівень і структура кінцевого споживання продуктів харчування;

3) структура й обсяги експорту-імпорту продовольства у певному регіоні, які характеризують міжрегіональний аспект відтворення;

4) безпека та якість продовольства [3].

Аналізуючи дані за останні роки, можна зауважити, що ціни на продукти харчування в Україні зростають, незважаючи на те, що природно-кліматичні умови України дозволяють отримувати харчові продукти в кількості, достатній для задоволення внутрішніх потреб країни, що і є загрозою настання продовольчої кризи в країні і загострення соціальної напруженості в суспільстві, тому необхідні своєчасні заходи щодо діагностики та забезпечення продовольчої безпеки України та її регіонів [4]. Загалом, регіони України можна поділити на 3 групи за ступенем самозабезпечення продовольством:

1) регіони, що переважно вивозять продукцію (Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Полтавська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області);

2) регіони, що ввозять і вивозять продукцію (Волинська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Сумська, Харківська, Херсонська, Чернівецька області);

3) регіони, що ввозять продукцію (Київська, Луганська, Дніпропетровська, Донецька, Миколаївська, Одеська області).

Тому, у силу природно-економічних обставин, у ряді регіонів самозабезпечення продовольством є відчутно ускладненим та економічно неефективним. Для таких регіонів необхідною є розробка відповідних програм підтримки, враховуючи постачання як на міжрегіональному, так і на міжнародному рівнях. Продовольча безпека регіонів залежить також від рівня доходів їхнього населення та цін на продовольчі товари. Тому достатня кількість продовольства на регіональному рівні ще не означає, що кожний споживач має змогу отримати його в необхідній кількості та якості. Система регулювання продовольчого ринку регіону має бути націлена на створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку, підвищення рівня життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також впровадження ефективних механізмів стимулювання діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, націлених на ефективну співпрацю на загальнодержавному рівні [5]. Можемо зауважити, що Верховною радою України був прийнятий законопроект відносно резервів зернових культур, а саме був відмінений механізм формування регіональних ресурсів зерна (законопроект № 3140 від 29.08.2013). Формування регіональних ресурсів зерна здійснювалося з 2003 року, з метою забезпечення стабільних цін на хліб. Оскільки сьогодні створено новий механізм регулювання цін

на хлібопродукти, відповідно до якого Аграрний фонд забезпечує регіони достатнім рівнем запасів борошна для випічки хліба за фіксованими Міністерством аграрної політики цінами, законом було визначено, що в Україні зникла необхідність в існуванні механізму формування регіональних ресурсів зерна. Основною причиною цього є те, що в обласних бюджетах часто були відсутні кошти для формування регіональних ресурсів зерна.

Також можна відмітити, що продовольче забезпечення населення регіону повинне базуватися на принципах раціонального територіального поділу праці в сфері агропромислового виробництва і участі в міжрегіональному продуктообміні, оптимального поєднання у формуванні продовольчих ресурсів місцевого виробництва і зовнішніх поставок, недопущення жодних міжрегіональних бар'єрів у торгівлі продовольством. Основними показниками, що характеризують стан системуютьворюючого фактору в системі продовольчої безпеки, а саме агропромислового комплексу, є валові збори і врожайність основних сільськогосподарських культур, структура посівної площі за видами культур, поголів'я, структура і якісні характеристики вирощуваної худоби, обсяги виробництва основних видів продукції тваринництва, його структура і ефективність, забезпеченість ресур-

Таблиця 1

Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва за регіонами за січень-квітень 2016 року¹

(% до відповідного періоду попереднього року)

	Усі категорії господарств	У тому числі	
		сільськогосподарські підприємства	господарства населення
Україна	98,3	98,4	98,2
Вінницька	106,9	109,8	101,5
Волинська	99,1	101,3	97,5
Дніпропетровська	99,4	99,0	100,6
Донецька ²	91,3	99,4	78,1
Житомирська	101,4	107,4	100,2
Закарпатська	97,1	99,1	97,0
Запорізька	98,9	98,1	99,5
Івано-Франківська	92,8	83,5	98,8
Київська	94,8	92,0	103,5
Кіровоградська	102,3	108,9	100,1
Луганська ²	83,2	93,2	80,1
Львівська	100,5	110,3	96,1
Миколаївська	97,6	93,1	98,7
Одеська	95,1	97,1	94,7
Полтавська	100,9	100,2	102,0
Рівненська	98,8	101,8	97,9
Сумська	99,6	98,7	100,1
Тернопільська	96,8	94,5	98,2
Харківська	103,4	104,8	101,9
Херсонська	85,1	68,0	98,3
Хмельницька	90,2	78,8	103,0
Черкаська	101,2	102,9	93,5
Чернівецька	98,1	95,5	99,0
Чернігівська	100,8	104,6	97,4

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

² Дані можуть бути уточнені.

Таблиця 2

Виробництво основних сільськогосподарських культур за регіонами у 2015 році¹

	Зернові та зернобобові культури (у вазі після доробки)		Цукрові буряки (фабричні)		Насіння соняшнику (у вазі після доробки)		Картопля		Овочі	
	тис. т	у % до 2014р.	тис. т	у % до 2014р.	тис. т	у % до 2014р.	тис. т	у % до 2014р.	тис. т	у % до 2014р.
Україна	60125,8	94,2	10330,8	65,7	11181,1	110,3	20839,3	88,0	9214,0	95,6
області										
Вінницька	3768,3	74,4	2057,0	67,6	503,6	94,8	1836,6	92,1	460,4	100,8
Волинська	1062,3	102,5	420,2	64,6	5,2	123,8	1098,8	97,1	276,4	99,7
Дніпропетровська	3866,2	116,5	31,4	109,8	1198,6	126,8	560,3	85,0	728,3	102,6
Донецька ²	1536,1	65,0	10,1	52,3	528,3	71,4	397,7	51,1	208,0	42,9
Житомирська	1459,6	76,5	607,2	94,9	141,5	83,7	1176,8	90,2	271,9	113,7
Закарпатська	332,4	96,8	–	–	4,7	78,3	545,8	89,3	267,3	90,0
Запорізька	2728,1	112,8	–	–	961,8	124,7	258,5	94,9	435,7	101,3
Івано-Франківська	688,5	88,3	33,4	27,5	27,3	67,4	942,5	103,0	169,8	101,9
Київська	2820,0	83,9	882,1	66,4	292,1	97,1	1433,6	79,9	511,2	89,9
Кіровоградська	3313,9	95,5	483,3	91,8	1170,1	100,4	525,5	96,9	234,8	99,4
Луганська ²	992,8	81,0	–	–	484,8	92,2	208,0	73,0	163,3	89,8
Львівська	1366,3	96,1	583,0	74,7	27,8	96,2	1622,5	94,9	483,5	100,7
Миколаївська	2896,4	101,1	85,4	130,2	938,7	129,0	196,1	92,6	483,0	98,1
Одеська	3489,0	94,9	–	–	755,3	112,1	494,6	92,2	436,5	99,7
Полтавська	5363,2	111,2	1395,8	80,2	848,4	119,4	1137,9	96,5	517,3	99,2
Рівненська	1101,5	90,1	454,4	83,5	9,6	162,7	1227,6	94,1	213,6	85,9
Сумська	3734,5	94,8	74,6	96,8	471,2	111,2	1068,4	80,5	189,1	97,3
Тернопільська	2199,0	82,9	726,6	41,9	74,7	177,4	927,8	72,3	255,4	94,3
Харківська	4209,7	94,3	538,7	64,1	1172,2	101,7	1029,0	92,3	689,8	103,6
Херсонська	2621,9	121,6	–	–	486,5	178,7	287,2	103,0	1251,5	97,6
Хмельницька	2792,9	84,9	1140,4	48,3	105,9	121,0	1064,9	70,5	187,4	89,6
Черкаська	3745,5	101,2	490,5	56,9	541,6	109,0	778,2	96,4	365,3	102,6
Чернівецька	523,5	78,2	5,6	5,1	20,8	205,9	586,3	95,0	222,3	95,7
Чернігівська	3514,2	95,2	311,1	121,8	410,4	136,1	1434,7	93,9	192,2	96,9

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення анти-терористичної операції.

² Дані можуть бути уточнені.

сами, матеріально-технічне забезпечення, ціни і собівартість виробленої продукції, рентабельність виробництва і сільськогосподарських підприємств. Одним із ключових індикаторів регіональної продовольчої безпеки є виробництво сільськогосподарських культур та продуктів тваринництва, що виробляються на території регіону [6].

Згідно даних Держстату України індекси обсягу сільськогосподарського виробництва за регіонами за січень-квітень 2016 року були такі (табл. 1).

Аналізуючи представлені дані, ми можемо відзначити, що обсяги сільськогосподарського виробництва помітно зросли у Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській, Харківській, Черкаській, а також незначно – у Львівській, Полтавській та Чернігівській областях, порівняно з попереднім періодом, що є позитивним фактором як для окремо взятого регіону, так і для країни в цілому. Можна також зауважити, що збільшення обсягів молочної продукції спостерігається у Вінницькій області, картоплі – у Житомирській, олії – у Кіровоградській, Харківській областях, м'яса та м'ясної продукції – у Черкаській, Львівській областях, меду – у Полтавській та зерна – у Чернігівській області. У Донецькій, Івано-Франківській, Луганській, Херсонській та Хмельницькій областях, а також загалом по Україні спостерігаються негативні тенденції. Слід проаналізувати ці зміни і знайти шляхи вирішення проблем, пов'язаних з погіршенням структури харчування населення.

Аналіз виробництва основних сільськогосподарських культур за регіонами у 2015 році можна провести на основі даних, представлених у таблиці 2.

Отже, аналізуючи представлені статистичні дані, можемо визначити, яку питому вагу займає кожен вид сільськогосподарської продукції.

Таблиця 3

Структура сільськогосподарського виробництва України у 2015 році

С/г продукція	тис. тон	Питома вага, %
Зернові та зернобобові культури (у вазі після доробки)	60125,8	53,83
Цукрові буряки (фабричні)	10330,8	9,25
Насіння соняшнику (у вазі після доробки)	11181,1	10,01
Картопля	20839,3	18,66
Овочі	9214,0	8,25
Всього	111691	100

Важливе місце у структурі агропромислового комплексу посідає зернопродуктовий підкомплекс. Його функціональна діяльність спрямована на забезпечення населення хлібом і хлібопродуктами, промисловості – сировиною, тваринництвом – концентрованими кормами, зовнішньої торгівлі – високоліквідним товаром, тобто зерном. Світова

практика показує, що саме ринок зерна є дзеркалом розвитку сільського господарства, бо він охоплює практично всі елементи ринкових відносин [7]. Тому можна сказати, що регіональний ринок зерна являє собою сукупність організаційно-економічних відносин, за допомогою яких в регіоні здійснюються купівля-продаж зерна і продуктів його переробки. Основними компонентами, які включає в себе регіональний зерновий ринок є: кількісні та якісні характеристики реалізованого зерна, джерела його надходження, він характеризується складом споживачів і розподілом між ними продукції, що реалізується, структурою попиту і пропозиції по видах зерна, цінами реалізації та якістю і асортиментом. Отже, при оцінці регіонального ринку важливе значення має рівень самозабезпеченості регіону зерном, а також розвиток і функціонування внутрішнього регіональних та міжрегіональних зв'язків. Оцінка регіонального зернового ринку необхідна для аналізу процесу формування товарних ресурсів з метою розробки пропозицій щодо стимулювання його розвитку, підвищення

конкурентоспроможності зернопродукції, захисту інтересів товаровиробників і споживачів зерна [8].

Повертаючись до сільського господарства в цілому, можна проаналізувати середні ціни реалізації продукції сільського господарства за січень-квітень 2016 р., представлених у таблиці 4

Ми можемо побачити, у яких саме регіонах були встановлені найвищі ціна на певний вид продукції, а у яких найнижчі за січень-квітень 2016 року, а саме **найвищі ціни** спостерігались:

- по зернових та зернобобових культурах у Полтавській області;

- по м'ясній продукції у м. Київ;

- по молочній продукції у Закарпатській області

- по яйцям у Кіровоградській області.

Що стосується **найнижчих цін**, то:

- по зернових та зернобобових культурах вони спостерігались у Закарпатській області;

- по м'ясній продукції – у Львівській області;

- по молочній продукції – у Луганській області

- по яйцям – у Херсонській області.

Причинами встановлення різних цін на продукти харчування у кожному регіоні можуть бути, як низький рівень, або нездатність регіону до виготовлення даного виду продукції, а внаслідок цього внутрішньодержавні експортні перевезення з інших регіонів, що несуть за собою додаткові витрати, тому і відбувається збільшення ціни на продукцію, так і вплив різних кліматичних факторів, що могло призвести до зменшення врожайності. Проте можуть бути і інші причини, які могли вплинути на зміни цін у регіоні, тому це питання потребує більш детального аналізу.

Отже, розглядаючи становище регіонів України на даний час, можна сказати, що країна в цілому, як і окремі її регіони, потребують стабілізації, тому можна запропонувати такі шляхи вирішення проблеми:

- відновити матеріально-технічну базу, модернізувати виробництво, збільшити обсяги випуску конкурентоспроможної продукції і розширити її асортимент, активізувати роботу щодо залучення іноземних інвестицій і кредитів;

- забезпечити пріоритетність розвитку областей здійсненням державної фінансово-кредитної підтримки підприємств за рахунок розширення видів їх кредитування, а також відновлення практики передбачення в державному бюджеті коштів для кредитування міжсезонних витрат підприємств цукрової, масложирової, виноробної та інших галузей;

- створити оптові ринки продовольчих товарів, розширити мережу фірмової торгівлі, зменшити кількість посередників при реалізації продукції, завдяки чому будуть знижені ціни і збільшені обсяги реалізації;

- ввести регулювання ринків зерна, цукру, масла, алкогольних напоїв;

- відновити традиційні і освоїти нові зовнішні ринки збуту, зокрема, створити за кордоном постійно діючі представництва окремих областей, підприємств, регіонів; активізувати роботу щодо створення інтегрованих структур, до складу яких повинні ввійти переробні і сільськогосподарські підприємства, фірмові магазини організації з матеріально-технічного забезпечення і збуту продукції [10].

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, можна відзначити, що забезпечення повноцінного харчування населення області може здійснюватися шляхом реалізації заходів підтримки товаровиробників, підвищенням рівня зайнятості, проведенням політики обмеження торгових надбавок на основні

Таблиця 4

Середні ціни реалізації продукції сільського господарства¹ за регіонами за січень-квітень 2016 року (без ПДВ, дотацій, транспортних, експедиційних та накладних витрат)

	Культури зернові та зернобобові	Тварини сільськогосподарські живі	Молоко	Яйця, за тис.шт
Україна	3597,7	21375,2	5240,3	1046,4
області				
Вінницька	3615,4	25269,6	5246,3	955,8
Волинська	3380,1	20886,9	5263,6	-
Дніпропетровська	3741,2	21742,2	5236,0	934,4
Донецька ²	3408,7	21024,3	5113,0	930,3
Житомирська	3745,1	20169,3	5211,9	830,7
Закарпатська	2697,2	23531,8	5857,6	-
Запорізька	3448,2	19095,7	4851,9	955,4
Івано-Франківська	3395,4	23139,3	5202,7	879,1
Київська	3635,8	20551,8	5323,0	1242,8
Кіровоградська	3486,0	21857,7	5202,6	2602,7
Луганська ²	3140,5	18770,9	4634,8	... ³
Львівська	3357,5	17982,1	5547,3	1061,9
Миколаївська	3638,2	20150,5	5205,9	998,2
Одеська	3693,1	21190,4	4761,4	1206,3
Полтавська	3950,3	20767,6	5335,1	958,9
Рівненська	3304,6	19000,8	5321,8	988,8
Сумська	3417,6	25376,1	5053,6	1211,3
Тернопільська	3537,3	20502,0	5509,5	1002,4
Харківська	3447,1	20704,2	5218,5	954,9
Херсонська	3694,8	23935,2	5406,8	823,6
Хмельницька	3602,5	21393,0	5229,4	1260,4
Черкаська	3556,2	22645,4	5306,9	934,3
Чернівецька	2963,9	25000,5	5174,4	... ³
Чернігівська	3840,2	21335,7	5133,8	1107,3
м. Київ	3238,2	25723,5	4958,0	1007,4

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

² Дані можуть бути уточнені.

³ Дані вилучено з метою забезпечення виконання Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності інформації [9]

продовольчі товари, в т. ч. й на зерно та продукти його переробки. Виникає гостра необхідність в розробці ефективної моделі управління економічними технологіями по створенню і використанню продовольчих запасів, адаптованої до різних умов мінливого зовнішнього середовища. Необхідність викликана не тільки нестійким станом вітчизняного аграрного сектора, а й невизначеністю перспективного співробітництва із зарубіжними країнами на світовому ринку. Слід також врахувати норми фізіологічних потреб, але при цьому для окремих регіонів потрібні коригувальні коефіцієнти з поправкою на кліматичні умови. Адже, саме клімат, більшою мірою може вплинути на витрату енергії людиною.

Отже, можна сказати, що у кожному регіоні повинні розроблятися заходи щодо скорочення вивозу продовольчих товарів з регіону, обсяги виробництва якого не перевищують подвійного розміру за нормами споживання з урахуванням чисельності населення. Крім цього, слід проводити розрахунок кількості об'єктів зберігання продовольчих запасів і їх відновлення а також визначати необхідність зведення нових споруд для продовольчих запасів регіону. Отже, проблема продовольчої безпеки має комплексний характер і пов'язана з макроекономічним розвитком держави в цілому та її регіонів, тому розв'язання її не повинно перекладатися лише на аграрний сектор.

Список використаних джерел:

1. Вермель Д.Ф. Вопросы размещения и специализации сельскохозяйственного производства в региональных системах ведения сельского хозяйства // Сб. науч. тр. / ВНИИ экономики сельского хозяйства. 1988. – Вып. 125. – С. 18-23.
2. Пашина Л. Обеспечение продовольственной безопасности региона / Л. Пашина, Л. Горюнова, Л. Цветкова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2008. – № 6. – С. 9.
3. Сіташ С.Д. Показники оцінки та критерії / С.Д. Сіташ // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 2 (28). – С. 321–323.
4. Одінец М.М. Механізми регулювання розвитку продовольчого ринку [Електронний ресурс] / М.М. Одінец // Ефективна економіка. – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_2_14
5. Льяшенко В.А. Зарубіжний досвід використання методів державного регулювання продовольчого ринку. – [Електронний ресурс] / В.А. Льяшенко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_APSN_2008/Gosupravlenie/31304.doc.htm
6. Пушак Я.Я. Статистичний аналіз і прогнозування самозабезпечення продовольством регіонів України. [Електронний ресурс] / Я.Я. Пушак. // Ефективна економіка. – 2012. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1005>
7. Економічний довідник аграрника / За ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. – К.: Преса України. – 2008. – 745-800 с.
8. Носенко В.А. Підвищення конкурентоздатності виробництва зерна в Україні // Збірник наукових праць «Економіка: проблеми теорії і практики». Випуск 177. – 2003. – С. 401-417.
9. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Зеленський С.М. Пріоритети розвитку агропродовольчої сфери регіону // Економіка АПК. – 2000. – № 7. – С. 23-36.

Петрушенко К. И.

Одесская национальная академия пищевых технологий

Григорьев Е. О.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

Павленко А. М.

Одесская национальная академия пищевых технологий

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЕЗЕРВНЫХ ФОНДОВ ЗЕРНА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Резюме

Статья посвящена особенностям продовольственной безопасности на уровне региона, а также направлениям формирования региональных резервных фондов зерна и продовольствия. Установлено базисы системы продовольственной безопасности региона. Проведен анализ производства основных сельскохозяйственных культур по регионам. Рассмотрены основные показатели, характеризующие состояние системообразующего фактора в системе продовольственной безопасности. Обращено внимание на направления решения проблем продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственная безопасность региона, продовольственные запасы, самообеспечение продовольствием, нормы физиологических потребностей, аграрный сектор, продовольственное обеспечение населения региона, межрегиональный продуктообмен.

Petrushenko K. I.

Odessa National Academy of Food Technologies

Hrihoriev E. O.

Odessa I.I. Mechnikov National University

Pavlenko H. M.

Odessa National Academy of Food Technologies

FORMATION OF REGIONAL RESERVE FUNDS AND FOOD GRAINS

Summary

The article is devoted to the features of food security at the regional level as well as directions for forming regional reserve funds of grain and food. The bases of the food security system of a region are determined. An analysis of the main crops production by regions is done. The main indicators that characterize the state of a systemically important factor in the food security system are considered. An attention is paid to the directions of solving problems of food security.

Key words: food security, food safety regional food reserves (funds), food self-sufficiency, norms physiological needs, agriculture, food security of the region, interregional product exchange.

УДК 330.341

Сафонов Ю. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Жебричук А. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядаються теоретичні аспекти діагностичного аналізу діяльності суб'єктів транспортного комплексу національної економіки. Запропоновано визначення сутності діагностичного аналізу, його структури, видів та методів.

Ключові слова: діагностика, діагностичний аналіз, структура діагностичного аналізу, методи.

Проблема дослідження. Сучасні умови господарювання суб'єктів транспортного комплексу національної економіки характеризуються високим ступенем нестабільності бізнес-середовища. У більшості суб'єктів господарювання спостерігається скорочення парку рухомого складу, збільшення його віку і зносу, зниження фондівіддачі, скорочення кваліфікованих кадрів, нестача обігових коштів для здійснення виробничого процесу. З метою прогнозування негативних явищ доцільно проводити діагностичний аналіз діяльності суб'єктів транспортного комплексу національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням діагностики діяльності суб'єктів господарювання присвячено праці багатьох науковців, зокрема Ю. Баканова, О. Бакунова, О. Єлисеєва, В. Едрінова, О. Загородної і В. Серединської [6], М. Зайцева, А. Кавинова, С. Масленнікова [11-12], В. Москаленко, О. Побережець [11; 13], С. Устенко [4], Л. Фролової, Г. Швиданенко та О. Олесь [4] та ін. Особливості діяльності транспортних підприємств досліджують Л. Ейхлер і Н. Гавриленко [1], А. Бачурін [2] й ін.

Невирішені частини загальної проблеми. Оцінка якості проведення аналітичних процедур у суб'єктів транспортного комплексу національної економіки показала, що більшість суб'єктів проводять аналіз в неповному обсязі, недосконалими методами, а у деяких підприємствах зовсім відмовляються від дослідницьких процедур. Зазначене призводить до прийняття неправильних управлінських рішень, неточних прогнозів, помилок, погіршення фінансового стану та неефективного функціонування суб'єктів господарювання.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів діагностичного аналізу та розробка основних засад його проведення у діяльності суб'єктів транспортного комплексу національної економіки.

Основні результати дослідження. Транспорт – найважливіший елемент виробничої інфраструктури держави, що забезпечує розвиток національної та світової економіки і відображає сучасні тенденції посилення ролі суб'єктів господарювання реального сектора суспільного виробництва [3, с. 87].

Автотранспортні підприємства є важливою складовою транспортного комплексу країни, вони відіграють суттєву роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності економіки. Технологічна і комерційна адаптивність автомобільного транспорту обумовлюють його економічні переваги в ринкових умовах. Разом з тим, сучасні умови функціонування автотранспортних підприємств характеризуються високим ступенем нестабільності бізнес-серед-

овища, що призводить до зниження результативності діяльності суб'єкта господарювання та зростання підприємницьких ризиків. Посилення конкуренції на ринку автотранспортних послуг, нестабільність ринкових фінансових інструментів визначають зовнішні чинники діяльності суб'єкта транспортної галузі країни.

У більшості суб'єктів транспортної галузі спостерігається скорочення парку рухомого складу, збільшення його віку і зносу, зниження фондівіддачі, скорочення кваліфікованих кадрів, нестача обігових коштів для здійснення виробничого процесу. Для прийняття ефективних управлінських рішень, що дозволять формувати фінансово-економічну стійкість автотранспортного підприємства, з одного боку, і знижувати транспортні витрати для споживачів транспортних послуг, з іншого боку, необхідні нові підходи до проведення економічного аналізу діяльності підприємств галузі [4, с. 105].

У цій ситуації особливої актуальності набуває такий напрям аналітичної роботи, як діагностичний аналіз. Економічна діагностика стає все більш популярною для великих компаній, виступаючи невід'ємною частиною аналітичної роботи. Також пропонується використовувати економічну діагностику на рівні автотранспортних підприємств. Діагностика діяльності підприємств є специфічним способом оцінки, оскільки саме такий її вид дозволяє зв'язувати предмет, об'єкт, методи та область можливих дій [8].

Розробка сучасних методів і прийомів діагностичного аналізу дозволяє визначати ступінь близькості підприємств транспортної галузі до несприятливого результату діяльності, виявляти фактори бізнес-середовища, які забезпечують істотний вплив на результати діяльності суб'єкта, моделювати поведінку автотранспортних підприємств в різних умовах, прогнозувати подальші тенденції розвитку, оцінювати рейтинг суб'єктів господарювання на визначеному сегменті ринку, а отже, приймати ефективні управлінські рішення на основі цієї інформації

Актуальність застосування діагностики до оцінки діяльності сучасних автотранспортних підприємств підтверджується тим, що в умовах ринкової економіки зростає значення господарської діяльності з метою здобуття максимального прибутку від реалізації послуг підприємства і підвищення рентабельності підприємства для задоволення матеріальних і соціальних потреб працівників і розвитку стратегічної діяльності суб'єкта транспортної галузі національної економіки.

Для визначення суті діагностики діяльності підприємства, необхідно визначити сутність терміну «діагностика». Термін «діагностика» запозич-

чений з медицини. Слово «діагноз» (від грецького «діагнозіс») означає розпізнавання, визначення. Він є процесом дослідження об'єкту діагнозу з метою здобуття результату діагнозу, тобто висновку про стан об'єкту діагнозу [2, с. 303].

Таким чином, з одного боку, суть діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства полягає у виявленні патологічних змін в досліджуваній системі і встановленні діагнозу. Діагностика як спосіб розпізнавання стану соціально-економічної системи за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур і допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур і виявлення в них слабких ланок і вузьких місць відноситься до методів непрямих вимірів [5, с. 34].

З іншого боку, суть діагностики полягає у встановленні і вивченні ознак, вимірі основних характеристик, що відбивають стан машин, приладів, технічних систем, економіки і фінансів господарюючого суб'єкта для прогнозування можливих відхилень від стійких, середніх, стандартних значень і запобігання порушенням нормального режиму роботи.

Так, Д.С. Шиян визначає, що «діагностика передбачає вивчення стану господарюючого суб'єкта, вплив чинників розвитку соціально-економічних процесів і виявлення відхилень від нормального розвитку. Економічна діагностика орієнтована як на пізнання економічних протиріч, так і на розробку заходів по їх рішенню. Комплексний характер економічної діагностики полягає в тому, щоб прослідити динаміку досліджуваних процесів у взаємозв'язку, досліджувати прямі і зворотні зв'язки між процесами». Л.А. Костирко та Ю.М. Баканов вважають, що «діагностика економічної системи – це сукупність досліджень за визначенням цілей функціонування підприємства, способів їх досягнення і виявлення недоліків» [1, с. 21].

«Займатися діагностикою – це означає розглядати в динаміці симптоми явищ, які можуть затримати досягнення поставлених цілей і вирішення завдань, піддаючи небезпеці плановану діяльність. Це передбачає вироблення рішень, що коректують і вимушують переглядати цілі та прогнози. Знання ознак (симптому) дозволяє швидко і досить точно встановити характер порушень, не виробляючи безпосередніх вимірів, тобто без дій, які вимагають додаткового часу і засобів» [1, с. 25].

Визначивши сутність діагностики, на думку науковців, для подальшого дослідження діагностики діяльності суб'єктів транспортної галузі національної економіки, визначимо характеристику діагностики як процесу (рис. 1).

Перш ніж детальніше зупинитися на процесі, необхідно визначити, що може бути об'єктом діагностування, цілі і завдання діагнозу, базові параметри та основні елементи діагностичного аналізу. Виходячи з сказаного вище, об'єктом діагностики діяльності суб'єктів транспортної галузі є робота підприємства в цілому і його структурних підрозділів, а суб'єктами можуть виступати органи державної влади, науково-дослідні інститути, фонди, центри, громадські організації, засоби масової інформації, аналітичні служби підприємств.

Основними цілями діагностики діяльності підприємства є:

- об'єктивна оцінка результатів господарської діяльності;
- виявлення невикористаних резервів та їх мобілізація для підвищення економічної ефективності в майбутніх періодах;
- постійний контроль раціональності функціонування господарських систем;
- контроль за виконанням планів і бюджетів;
- контроль за процесами виробництва і реалізації послуг;
- виявлення недоліків в роботі;

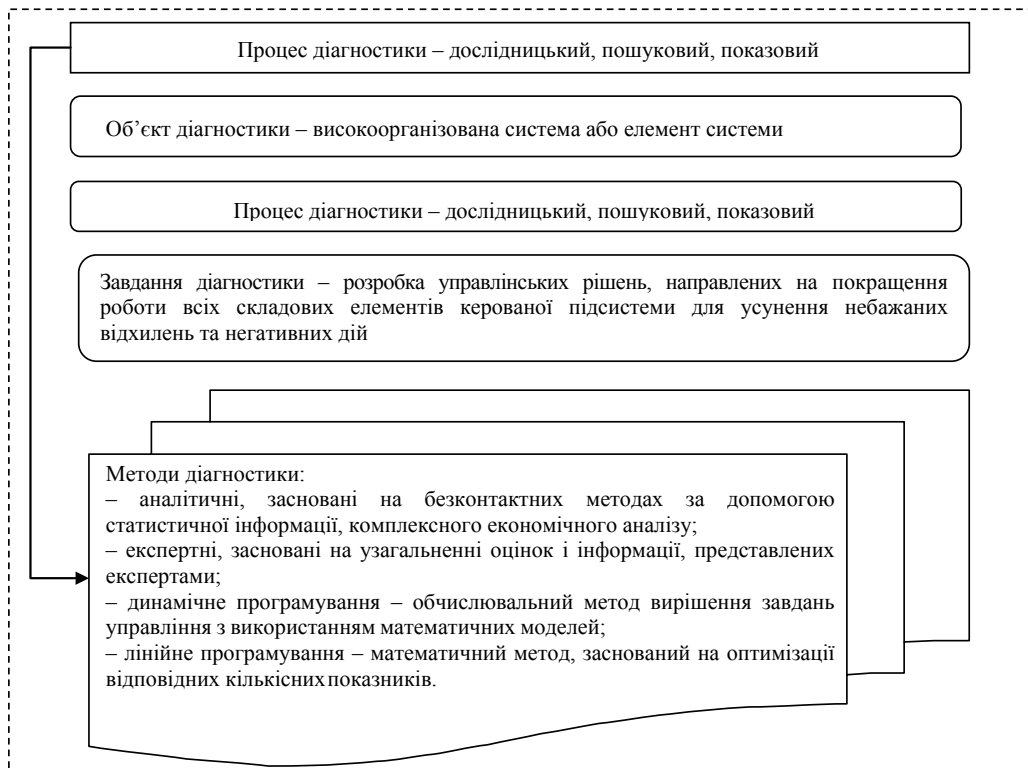


Рис. 1. Зміст діагностики як процесу

– створення підстави для прогнозування результатів діяльності підприємства.

Отже, основна мета діагностики – підготовка інформації для ухвалення управлінських рішень для підвищення ефективності роботи підприємства на основі системного вивчення усіх видів його діяльності та узагальнення результатів.

Виходячи з мети необхідно вирішити ряд наступних задач діагностики діяльності суб'єктів транспортної галузі країни:

– ідентифікація реального стану аналізованого об'єкту;

– дослідження складу і властивостей об'єкту, його порівняння з відомими аналогами або базовими характеристиками нормативними величинами;

– виявлення змін в стані об'єкту в просторово-часовому розрізі;

– встановлення основних чинників, що викликали зміни в стані об'єкту, і вимір їх впливу;

– прогноз основних тенденцій.

Виходячи з наведеного, об'єктом діагностики діяльності суб'єктів транспортної галузі національної економіки є робота суб'єкта в цілому і його структурних підрозділів.

Отже, основна мета діагностики – підготовка інформації для ухвалення управлінських рішень для підвищення ефективності роботи підприємства на основі системного вивчення усіх видів його діяльності і узагальнення результатів [9].

Діагностичний аналіз складається з трьох основних елементів (рис. 2): фінансової діагностики, економічної діагностики та визначення рейтингу організації на конкретному сегменті.

Методи і прийоми фінансової діагностики досить добре вивчені і широко застосовуються при проведенні аудиторських перевірок, при аналізі фінансової сторони діяльності суб'єктів транспортної галузі національної економіки. Фінансо-

вий компонент діагностичного аналізу знаходить своє відображення в експрес-оцінці фінансового стану суб'єкта. Економічна діагностика поки не отримала широкого поширення через специфіку виконання для суб'єктів різних галузей макроекономічного середовища країни. Проте не виникає сумнівів у тому, що економічна діагностика повинна займати особливе місце в проведенні аналізу діяльності суб'єктів транспортної галузі національної економіки [13].

Економічна діагностика, використовуючи результати оперативного та стратегічного аналізу, служить для обґрунтування рішень щодо регулювання операційної діяльності, а також забезпечує інформацію процес складання прогнозів та планування.

Економічна діагностика суб'єктів транспортної галузі дозволяє вирішити наступний комплекс аналітичних завдань:

– оцінити стан господарської системи в умовах обмеження чинної інформації;

– оцінити режим функціонування, його ефективності і на цій основі – стабільність роботи суб'єкта;

– виявити чинники, які вирішальним чином вплинули на формування результатів діяльності суб'єкта та дати оцінку цього впливу;

– визначити можливі варіанти економічної динаміки;

– оцінити можливі наслідки управлінських рішень, пов'язаних з динамікою і структурою операційної діяльності.

Діагностування має чіткі ознаки дослідницького, творчого процесу. Разом з тим, важливо дотримуватися визначеного загального порядку при проведенні діагностичного дослідження на рівні суб'єкта транспортної галузі. Застосовують наступні види діагностики: експрес-діагностика – коротке дослідження різних аспектів діяльності

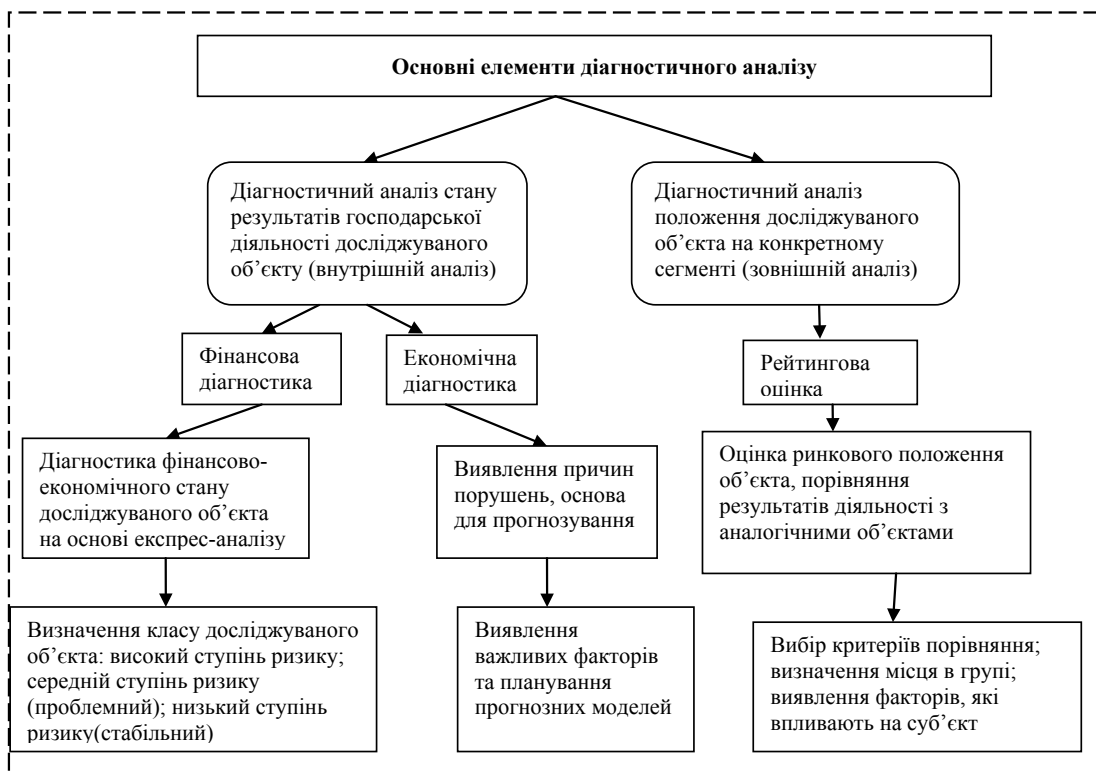


Рис. 2. Зміст основних елементів діагностичного аналізу

суб'єктів транспортного комплексу національної економіки з метою оцінки поточного стану; комплексна діагностика – всеохоплююче аналітичне дослідження діяльності та стану суб'єкта галузі.

Комплексна діагностика здійснюється за всіма сегментами діяльності або сфокусуватися на якомусь одному або декількох з них.

В умовах сьогодення комплексна діагностика необхідна для суб'єктів транспортного комплексу національної економіки, коли відсутня система моніторингу поточної діяльності, яка дозволяє визначити основні проблеми, причини їх виникнення, послідовність їх розв'язання.

Також при проведенні діагностичного аналізу доцільно застосовувати діагностичні методи дослідження у суб'єкта транспортної галузі. Слід зазначити, що більшість методів діагностичного аналізу можуть бути формалізовані, що дозволяє оперативнотримувати і цілеспрямовано використовувати інформацію з застосуванням персональних комп'ютерів.

В системі оцінки результатів або стану суб'єкта господарювання найчастіше використовують наступні способи діагностики:

– балансовий спосіб – це зіставлення взаємозалежних індикаторів діяльності суб'єкта господарювання з метою з'ясування та виміру їх взаємного впливу, а також встановлення резервів підвищення ефективності результатів операційної діяльності у відповідних умовах функціонування;

– SWOT-аналіз – це процес виявлення та структуризування сильних та слабких сторін суб'єкта господарської діяльності, а також визначення потенційних можливостей та загроз з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;

– метод порівнянь – це спосіб, який надає можливість охарактеризувати одне явище через інше та дозволяє оцінити роботу суб'єкта національної

економіки, визначити відхилення від встановлених параметрів та визначити їх причини.

– метод експертних оцінок – застосовуються у випадках, коли рішення поставленого завдання параметричними методами неможливо;

– бенчмаркінг – системний метод, за яким порівнюються характеристики визначеного об'єкта з кращим у галузі, з орієнтацією на якісні та кількісні показники;

– економіко-статистичні методи – забезпечують оцінювання діяльності суб'єкта господарювання на основі теорії ймовірності та математичної статистики, теорії масового обслуговування, лінійного, нелінійного і динамічного моделювання, математичного програмування тощо.

Отже, проведення діагностики ефективності діяльності суб'єктів транспортної галузі національної економіки за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур та методів, дозволяє виявити слабкі ланки і «вузькі місця». Основне призначення діагностики – встановити діагноз об'єкту дослідження і надати висновок про його стан, на підставі якого можна вибрати правильну і пріоритетну фінансово-економічну політику, стратегію і тактику розвитку суб'єкта транспортної галузі.

Висновки. Таким чином, застосування на практиці методів і прийомів діагностичного аналізу, що дозволить керівництву і менеджерам суб'єктів транспортної галузі національної економіки своєчасно визначити ступінь близькості суб'єкта до несприятливого результату діяльності, в умовах обмеженості інформації та невизначеності деяких економічних показників, вловлювати тенденції бізнес-середовища і швидко пристосовуватися до них, моделювати поведінку автотранспортних підприємств в різних умовах, прогнозувати подальші тенденції розвитку, а значить приймати ефективні управлінські рішення, що дозволяють підвищити результати діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Эйхлер Л.В. Диагностика экономического состояния предприятий по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей в системе антикризисного управления: монография / Л.В. Эйхлер, Н.Р. Гавриленко. – Омск: Изд-во СибАДИ, 2007. – 108 с.
2. Бачурин А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.А. Бачурин ; под ред. З.И. Аксеновой. – 3-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2007. – 320 с.
3. Туркоман Л.С. Роль і місце економічної діагностики в системі оцінки стану суб'єктів господарювання / Л.С. Туркоман // Економіка. – 2009. – Т. 109, Випуск 96. – С. 87-91.
4. Устенко С.В. Використання моніторингу і контролінгу при реалізації рейтингового управління економічним об'єктом / С.В. Устенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 11. – С. 101-107.
5. Швиданенко Г.О. Сучасні технології діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : монографія / Г. О. Швиданенко, О. І. Олесь. – К. : Вид-во КНЕУ. – 2008. – С. 34-35.
6. Загородна О. Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємства / О. Загородна, В. Серединська // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 19, №2. – С. 136-143.
7. Міценко Н.Г. Діагностика стану господарської діяльності підприємства / Н.Г. Міценко, С.М. Кулай // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України. – 2013. – Вип. 20.5. – С. 223-225.
8. Лук'янова В.В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства / В.В. Лук'янова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 3. – С. 52-58.
9. Косова Т.Д. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.culonline.com.ua/Books/analiz_gosp_dijaln_Kosova.pdf.
10. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : монографія / О. В. Побережець. – Херсон : Видавництво : Гринь Д.С., 2016. – 348 с.
11. Масленников Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : моногр. / Є.І. Масленников. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
12. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise : [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111-115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
13. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: [Електронний ресурс] / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>.

Сафонов Ю. Н.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Жебричук А. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИАГНОСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье рассматриваются теоретические аспекты диагностического анализа деятельности субъектов транспортного комплекса национальной экономики. Предложено определение сущности диагностического анализа, его структуры, видов и методов.

Ключевые слова: диагностика, диагностический анализ, структура диагностического анализа, методы.

Safonov Yu. N.

Kyiv National Economic University named Vadym Hetman

Zhebrychuk A. V.

Odessa I. I. Mechnikov National University

THEORETICAL ASPECTS DIAGNOSTICALLY ANALYSIS ACTIVITIES ACTORS TRANSPORT COMPLEX OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary

In the article theoretical aspects of the diagnostic analysis of the subjects of the transport complex of the national economy are considered. The definition of the essence of diagnostic analysis, its structure, types and methods is proposed.

Key words: diagnostics, diagnostic analysis, structure of diagnostic analysis, methods.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 303.1:331.108:[658:621]

Базалійська Н. П.

Хмельницький національний університет

ДІАГНОСТИКА ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено необхідність та доцільність проведення діагностики трудової поведінки працівника в системі управління персоналом машинобудівного підприємства. Запропоновано розроблення методичних рекомендацій щодо експертного оцінювання показників трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві. Представлено переваги застосування методів експертних оцінок під час дослідження показників трудової поведінки працівника. Проведено експертне оцінювання показників трудової поведінки працівника на підприємстві. Здійснено ранжування експертних оцінок показників трудової поведінки працівника.

Ключові слова: трудова поведінка, діагностика, трудова діяльність, показники трудової поведінки, експертні оцінки, працівник, управління персоналом машинобудівного підприємства.

Постановка проблеми. Нині в умовах фінансової та економічної кризи, інформаційної непередбачуваності, технологічної ускладненості головною запорукою успіху сучасного машинобудівного підприємства виступають не високі технології, фінансовий капітал та матеріальні цінності, а висококваліфікований працівник як соціально-біологічний суб'єкт праці, який не тільки виступає для підприємства економічним ресурсом, але й створює людський потенціал для його майбутнього розвитку. Однак цей стратегічно важливий ресурс праці не так просто ввести в дію, тому що, маючи високий потенціал, працівник водночас має таку складну характеристику, як трудова поведінка, що не піддається прямому управлінському впливу та жорсткій регламентації в процесі трудової діяльності.

На жаль, сучасна система менеджменту вітчизняних машинобудівних підприємств продовжує ігнорувати важливість та необхідність побудови досконалої системи управління трудовою поведінкою працівника, яка б ґрунтувалася на оцінюванні та моніторингу основних показників трудової поведінки та врахування їх у подальшому в прогнозуванні економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий пошук шляхів підвищення ефективності управління персоналом базується на дослідженнях фахівців із кадрового менеджменту Д. Голланда, Р. Кетгела, К. Леонгарда, В. Полякова, В. Спіранського, Г.Є. Слезінгера, В. Травіна, С. Шекшні та ін. Методологічні засади оцінювання трудової діяльності працівників представлені в роботах О.А. Грішнєвої, Г.Т. Завіновської, В.М. Ковальової, А.В. Мерзляк, Є.П. Михайлова. Значний внесок у розвиток теорії та практики експертних оцінок зробили українські вчені: В.М. Глушков, С.М. Ямпольський, Г.М. Добров, М.В. Михалевич, Н.З. Шор, Ф.М. Хилюк.

Проте, незважаючи на значну кількість та накопичений досвід наукових розробок вітчизняних і зарубіжних учених щодо вдосконалення форм і методів управління персоналом залишаються нерозв'язаними питання діагностики трудової поведінки працівника в системі управління персоналом підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасному машинобудівному виробництві нерегульованість трудової поведінки персоналу створює проблеми як організаційно-технічного, так і фінансового характеру, оскільки нерациональна трудова поведінка працівника на робочому місці призводить до зниження професійної надійності та індивідуальної ефективності трудової діяльності через втрату здатності особистості своєчасно і з необхідною точністю виконувати надані їй виробничі завдання; здатності до безпомилкової, витривалої, інтенсивної, високопродуктивної та результативної роботи. Як результат – неефективне використання робочого часу працівником, недотримання трудової дисципліни на робочому місці, зниження якості, а отже, й конкурентоспроможності виготовленої працівником продукції, зменшення прибутковості виробництва і, відповідно, знецінення ринкової вартості машинобудівного підприємства. Отже, управлінський персонал машинобудівних підприємств повинен своєчасно визначати об'єктивні важелі впливу на трудову поведінку з урахуванням узагальнених, укрупнених характеристик індивідуальної поведінки особистості, проводити постійний моніторинг системи управління трудовою поведінкою персоналу та прогнозувати економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства на основі поведінкових змінних.

Таким чином, визначити шляхи підвищення ефективності трудової діяльності персоналу машинобудівних підприємств неможливо без комплексної діагностики найбільш важливих характеристик трудової поведінки працівника, заданих його робочим місцем та трудовими функціями.

Мета статті полягає у проведенні діагностики трудової поведінки працівника та визначенні на її основі найбільш важливих показників оцінювання трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи соціально-біологічну природу працівника на машинобудівному підприємстві та значення його індивідуальних характеристик особистості поведінки для ефективного перебігу трудового процесу (психофізіологічних, психологічних, розумових, соціобіологічних), вважаємо, що

використання терміну «діагностування» для розпізнавання та опису трудової поведінки працівника є найбільш коректним. Використання інших термінів недостатньо точно відображає внутрішнє соціально-психологічне наповнення трудової поведінки, адже працівник як об'єкт аналізу постійно змінює свої якісні та кількісні параметри, тому використання у цьому разі терміну «аналіз» є неправильним, оскільки не відповідає динамічній природі об'єкта дослідження, адже вимагатиме постійного переосмислення окремих складників та вираховування змін у системі їх структурно-логічного зв'язку. Врахуємо також, що облік виконує лише констатувально-систематизуючу функцію інформаційного забезпечення, тоді як діагностування – пошуково-інформаційну.

В економічному словнику Б. Райзберга під терміном «діагностика» розуміється «сукупність досліджень для визначення цілей функціонування об'єкта та способів їх досягнення, виявлення проблем та варіантів їх вирішення» [1, с. 94]. Виходячи з етимології слова «діагностування» (від грец. *diagnostikos* – «здатний розпізнавати»), у ході дослідження під діагностикою трудової поведінки будемо розуміти комплексне вивчення індивідуальних характеристик біологічних особливостей суб'єкта трудового процесу, які зумовлюють різну вхідну цінність індивіда на підприємстві та накладають відбиток на перебіг трудового процесу і виконання виробничих функцій особистості на робочому місці.

Враховуючи дослідні можливості діагностики основних характеристик трудової поведінки персоналу, відзначимо, що найбільш доцільним методом дослідження виступає метод експертних оцінок, сутність якого полягає у проведенні експертами інтуїтивно-логічного аналізу особистісних аспектів формування трудової поведінки з подальшою кількісною обробкою результатів.

Однозначне застосування методу експертних оцінок з усієї сукупності евристичних методів визначається низкою обставин: недостатнім обсягом необхідних інформаційних джерел; неможливістю застосування винятково кількісного або якісного аналізу; відсутністю математичної формалізації досліджуваної проблеми; високим ступенем залежності від непередбачених характеристик; під час дослідження нового об'єкта, який є недостатньо вивченим, серед яких – трудова поведінка працівника.

На перших сторінках своєї фундаментальної публікації Дж. Ньюстром та К. Девіс висловлюють досить логічну думку щодо початкового етапу діагностики трудової поведінки: «Для того щоб приступити до дослідження процесів, що відбуваються в трудовому процесі, необхідно визначити цілі, рушійні сили і найбільш важливі характеристики поведінки» [2, с. 14]. Отже, розпочнемо наше дослідження із розроблення анкети за допомогою очного методу експертних оцінок. Метод комісії, або традиційної дискусії, представляє собою звичайний обмін думками, під час якого кожний учасник має право задавати питання доповідачу, критикувати або підтримувати будь-яку думку, виступати, скільки вважає за потрібне, змінювати чи уточнювати свої погляди з урахуванням одержаної ним нової інформації [3, с. 59–66]. Хоча така процедура займає багато часу, проте не потребує спеціальної підготовки та організації дослідження; забезпечує моментальний зворотній зв'язок дослідника та експертів; дає змогу підкріпити раціональні аргументи емоційним впливом.

Експертами дослідження при цьому виступили представники управлінського та промислово-виробничого персоналу на машинобудівних підприємствах Хмельницької області. Методом комісії було виокремлено комплексні характеристики трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві. Узагальнений перелік характеристик трудової поведінки структуровано за чотирма групами: особистісні, професійні, ділові та результативні якості. Загальна кількість досліджуваних характеристик трудової поведінки становить 48 (10 характеристик I групи, 12 – II групи, 16 – III групи та 10 – IV групи). У подальших розрахунках показників трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві будемо використовувати умовний код або умовне позначення показника. Наведемо перелік сформованих показників трудової поведінки працівника.

I. ОСОБИСТІСНІ ПОКАЗНИКИ: O1 – швидкість та рухливість нервових процесів; O2 – достатність фізичних зусиль; O3 – швидкість та якість пам'яті; O4 – якість уваги; O5 – швидкість розумової працездатності; O6 – стресостійкість; O7 – розвиненість зорово-моторної реакції; O8 – розвиненість органів чуття (зір, нюх, здатності визначати на дотик); O9 – емоційна витримка; O10 – самокритичність.

II. ПРОФЕСІЙНІ ПОКАЗНИКИ: P1 – відповідальність; P2 – здатність до освоєння та використання нових прийомів та методів роботи; P3 – володіння кількома суміжними робітничими професіями; P4 – професійна компетентність; P5 – уміння доводити справу до кінця; P6 – уміння індивідуально приймати обґрунтовані рішення; P7 – уміння швидко та правильно реагувати на ситуації, які виникають; P8 – уміння працювати із сучасними комп'ютерними програмами; P9 – здатність виконувати роботи, які потребують аналітичної оцінки; P10 – цілеспрямованість; P11 – винахідницька і раціоналізаторська діяльність; P12 – точність виконання всіх доручень.

III. ДІЛОВІ ПОКАЗНИКИ: D1 – креативність; D2 – комунікабельність; D3 – надійність; D4 – самостійність; D5 – уміння ефективно працювати в колективі; D6 – принциповість; D7 – моральна стійкість; D8 – уміння планувати свою роботу; D9 – активність у роботі; D10 – дисциплінованість; D11 – терпимість; D12 – чесність; D13 – рішучість; D14 – енергійність; D15 – здатність до чіткої організації своєї роботи; D16 – старанність.

IV. РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ: R1 – здатність до забезпечення необхідної якості праці; R2 – здатність до роботи в умовах напружених норм праці; R3 – здатність до роботи з необхідною інтенсивністю праці; R4 – здатність до роботи в умовах монотонної праці; R5 – здатність до виконання роботи, непередбачуваної виробничим завданням; R6 – здатність до дотримання необхідного темпу (швидкості) роботи; R7 – здатність до забезпечення належної ритмічності праці; R8 – здатність до виконання науково обґрунтованої норми праці; R9 – здатність до виконання роботи у зазначений термін; R10 – здатність до виконання дорученого виробничого завдання.

У результаті проведення експертного дослідження на машинобудівних підприємствах було визначено 48 показників трудової поведінки працівника, які оцінено експертами та проведено нормальне ранжування отриманих експертних оцінок. Унаслідок переформатування отримано достовірну зведену матрицю рангів експертних

характеристик трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві (табл. 1).

Під час оброблення результатів експертних оцінок щодо відносної важливості характеристик трудової поведінки визначено низку статистичних показників, на основі яких оцінюється кожний ранг. Сума рангів за кожним показником визначається за формулою:

$$R_i = \sum_{j=1}^N r_{ij}, \quad (1)$$

де r_{ij} – ранг i -го критерію, визначений j -тим експертом; N – кількість експертів.

Середня сума рангів (T) відповідно дорівнює:

$$T = \frac{R_{ij}}{n}, \quad (2)$$

де n – кількість оцінюваних характеристик трудової поведінки (48).

$$T = \frac{8232}{48} = 171,5.$$

Відхилення суми рангів кожного параметру (R_i) від середньої суми рангів (T) знаходимо як:

$$\Delta_i = R_i - T. \quad (3)$$

Таблиця 1

Достовірна зведена матриця рангів експертних характеристик трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві

Код	МП1	МП2	МП3	МП4	МП5	МП6	МП7
О1	30,5	45	43,5	37	31,5	45,5	33
О2	5,5	18,5	15	19,5	17,5	26,5	42,5
О3	16	34,5	38,5	12,5	36,5	16,5	26
О4	35	29,5	45	19,5	25	36,5	21
О5	11	4,5	8,5	12,5	17,5	11	14
О6	19	41,5	38,5	28	25	36,5	42,5
О7	33	37	24	28	36,5	36,5	46
О8	18	39,5	41,5	37	36,5	32,5	48
О9	30,5	39,5	33	12,5	3,5	32,5	38
О10	13	37	15	12,5	10	26,5	14
П1	48	47,5	48	48	40	45,5	46
П2	46	21,5	24	12,5	17,5	26,5	5
П3	45	32,5	33	43	43	26,5	26
П4	40	29,5	38,5	37	40	39,5	14
П5	37	21,5	8,5	37	46	16,5	38
П6	38	26	24	46	17,5	32,5	26
П7	21	29,5	24	37	25	16,5	14
П8	5,5	16,5	33	19,5	10	11	21
П9	26,5	21,5	15	28	3,5	11	14
П10	10	7,5	24	28	10	7,5	14
П11	7	12,5	15	19,5	3,5	26,5	21
П12	35	26	8,5	46	31,5	39,5	33
Д1	30,5	18,5	38,5	7	17,5	21	14
Д2	40	26	33	28	10	26,5	5
Д3	30,5	2,5	8,5	12,5	3,5	21	5
Д4	43	47,5	43,5	43	46	41,5	33
Д5	23,5	12,5	24	43	43	11	5
Д6	44	29,5	41,5	28	48	41,5	38
Д7	13	21,5	33	2,5	40	3,5	5
Д8	2,5	12,5	3,5	7	17,5	3,5	5
Д9	8	7,5	8,5	2,5	10	3,5	14
Д10	23,5	7,5	3,5	37	25	16,5	38
Д11	2,5	1	8,5	2,5	10	3,5	29,5
Д12	1	2,5	3,5	7	3,5	32,5	5
Д13	13	43	24	19,5	25	16,5	46
Д14	9	12,5	15	28	17,5	26,5	29,5
Д15	21	37	24	19,5	25	43,5	38
Д16	21	4,5	15	7	10	3,5	5
Р1	26,5	12,5	24	19,5	3,5	16,5	26
Р2	16	12,5	15	37	31,5	11	14
Р3	16	34,5	24	19,5	31,5	43,5	21
Р4	26,5	45	24	28	31,5	26,5	33
Р5	40	24	33	37	36,5	21	21
Р6	26,5	16,5	1	7	17,5	3,5	5
Р7	4	7,5	3,5	2,5	31,5	7,5	26
Р8	35	45	46,5	37	46	48	42,5
Р9	47	41,5	46,5	46	43	47	42,5
Р10	42	32,5	33	28	25	36,5	33

Як підсумок обчислюємо квадрат відхилень за кожним параметром (Δ_i^2) та загальну суму квадратів відхилень:

$$S = \sum_{i=1}^n \Delta_i^2. \quad (4)$$

Визначення середньої суми рангів та квадратів відхилень суми рангів від середньої суми для кожного підприємства представлено в табл. 2.

Перевірка правильності побудови матриці здійснюється на основі вираження контрольної суми:

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} = \frac{(1+48) \cdot 48}{2} = 1176$$

Сума по всіх стовпцях матриці (за даними експертних оцінок машинобудівних підприємств) рівна між собою і дорівнює розрахунковій контр-

Таблиця 2

Вихідні дані для визначення середньої суми рангів та квадратів відхилень суми рангів від середньої суми для кожного підприємства

Код	МП1	МП2	МП3	МП4	МП5	МП6	МП7	Сума рангів	Відхилення від суми рангів	Квадратне відхилення
O1	30,5	45	43,5	37	31,5	45,5	33	266	94,5	8930,25
O2	5,5	18,5	15	19,5	17,5	26,5	42,5	145	-26,5	702,25
O3	16	34,5	38,5	12,5	36,5	16,5	26	180,5	9	81
O4	35	29,5	45	19,5	25	36,5	21	211,5	40	1600
O5	11	4,5	8,5	12,5	17,5	11	14	79	-92,5	8556,25
O6	19	41,5	38,5	28	25	36,5	42,5	231	59,5	3540,25
O7	33	37	24	28	36,5	36,5	46	241	69,5	4830,25
O8	18	39,5	41,5	37	36,5	32,5	48	253	81,5	6642,25
O9	30,5	39,5	33	12,5	3,5	32,5	38	189,5	18	324
O10	13	37	15	12,5	10	26,5	14	128	-43,5	1892,25
П1	48	47,5	48	48	40	45,5	46	323	151,5	22952,25
П2	46	21,5	24	12,5	17,5	26,5	5	153	-18,5	342,25
П3	45	32,5	33	43	43	26,5	26	249	77,5	6006,25
П4	40	29,5	38,5	37	40	39,5	14	238,5	67	4489
П5	37	21,5	8,5	37	46	16,5	38	204,5	33	1089
П6	38	26	24	46	17,5	32,5	26	210	38,5	1482,25
П7	21	29,5	24	37	25	16,5	14	167	-4,5	20,25
П8	5,5	16,5	33	19,5	10	11	21	116,5	-55	3025
П9	26,5	21,5	15	28	3,5	11	14	119,5	-52	2704
П10	10	7,5	24	28	10	7,5	14	101	-70,5	4970,25
П11	7	12,5	15	19,5	3,5	26,5	21	105	-66,5	4422,25
П12	35	26	8,5	46	31,5	39,5	33	219,5	48	2304
Д1	30,5	18,5	38,5	7	17,5	21	14	147	-24,5	600,25
Д2	40	26	33	28	10	26,5	5	168,5	-3	9
Д3	30,5	2,5	8,5	12,5	3,5	21	5	83,5	-88	7744
Д4	43	47,5	43,5	43	46	41,5	33	297,5	126	15876
Д5	23,5	12,5	24	43	43	11	5	162	-9,5	90,25
Д6	44	29,5	41,5	28	48	41,5	38	270,5	99	9801
Д7	13	21,5	33	2,5	40	3,5	5	118,5	-53	2809
Д8	2,5	12,5	3,5	7	17,5	3,5	5	51,5	-120	14400
Д9	8	7,5	8,5	2,5	10	3,5	14	54	-117,5	13806,25
Д10	23,5	7,5	3,5	37	25	16,5	38	151	-20,5	420,25
Д11	2,5	1	8,5	2,5	10	3,5	29,5	57,5	-114	12996
Д12	1	2,5	3,5	7	3,5	32,5	5	55	-116,5	13572,25
Д13	13	43	24	19,5	25	16,5	46	187	15,5	240,25
Д14	9	12,5	15	28	17,5	26,5	29,5	138	-33,5	1122,25
Д15	21	37	24	19,5	25	43,5	38	208	36,5	1332,25
Д16	21	4,5	15	7	10	3,5	5	66	-105,5	11130,25
Р1	26,5	12,5	24	19,5	3,5	16,5	26	128,5	-43	1849
Р2	16	12,5	15	37	31,5	11	14	137	-34,5	1190,25
Р3	16	34,5	24	19,5	31,5	43,5	21	190	18,5	342,25
Р4	26,5	45	24	28	31,5	26,5	33	214,5	43	1849
Р5	40	24	33	37	36,5	21	21	212,5	41	1681
Р6	26,5	16,5	1	7	17,5	3,5	5	77	-94,5	8930,25
Р7	4	7,5	3,5	2,5	31,5	7,5	26	82,5	-89	7921
Р8	35	45	46,5	37	46	48	42,5	300	128,5	16512,25
Р9	47	41,5	46,5	46	43	47	42,5	313,5	142	20164
Р10	42	32,5	33	28	25	36,5	33	230	58,5	3422,25
Σ	1176	1176	1176	1176	1176	1176	1176	8232		260716

ольній сумі 1176, отже, матриця побудована вірно. Розподілені за експертними оцінками характеристики трудової поведінки працівника представлено в табл. 3. Чим нижчою є сума рангів, тим важливішим є характеристика трудової поведінки працівника на підприємстві.

Таблиця 3
Розподіл показників трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві

Умовний код показника	Сума рангів	Умовний код показника	Сума рангів
Д8	51,5	Д2	168,5
Д9	54	О3	180,5
Д12	55	Д13	187
Д11	57,5	О9	189,5
Д16	66	Р3	190
Р6	77	П5	204,5
О5	79	Д15	208
Р7	82,5	П6	210
Д3	83,5	О4	211,5
П10	101	Р5	212,5
П11	105	Р4	214,5
П8	116,5	П12	219,5
Д7	118,5	Р10	230
П9	119,5	О6	231
О10	128	П4	238,5
Р1	128,5	О7	241
Р2	137	П3	249
Д14	138	О8	253
О2	145	О1	266
Д1	147	Д6	270,5
Д10	151	Д4	297,5
П2	153	Р8	300
Д5	162	Р9	313,5
П7	167	П1	323

За результатами діагностики трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві було визначено такі найбільш важливі показники оцінювання трудової поведінки працівника, як: Д8 «Вміння планувати свою роботу», Д9 «Активність у роботі», Д12 «Чесність», Д11 «Терпимість», Д16 «Старанність», Р6 «Здатність до дотримання необхідного темпу (швидкості) роботи», О5 «Швидкість розумової працездатності», Р7 «Розвиненість зорово-моторної реакції», Д3 «Надійність», П10 «Цілеспрямованість», П11 «Винахідницька і раціоналізаторська діяльність».

Найменш важливими для оцінювання трудової поведінки працівника, на думку експертів, виступають такі показники, як: О1 «Швидкість та рухливість нервових процесів», Д6 «Принциповість», Д4 «Самостійність», Р8 «Здатність до виконання науково обґрунтованої норми праці», Р9 «Здатність до виконання роботи у зазначений термін» та П1 «Відповідальність».

Висновки. Слід зазначити, що діагностику трудової поведінки працівників на машинобудівному підприємстві необхідно проводити постійно, тому що в сучасному машинобудівному виробництві безперервно змінюються вимоги до основних характеристик трудової діяльності персоналу. Саме тому виникає необхідність формування системи моніторингу трудової поведінки та на її основі здійснювати прогнозування основних економічних показників виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства.

Перспективою подальших досліджень є визначення показників вагомості кожної окремої характеристики в загальній сукупності всіх показників трудової поведінки працівника та створення ефективної системи діагностики трудової поведінки на машинобудівному підприємстві з урахуванням визначених показників трудової поведінки працівника.

Список використаних джерел:

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева ; 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
2. Ньюстром Дж.В. Организационное поведение / Дж.В. Ньюстром, К. Дэвис ; пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2000. – 448 с.
3. Грабовецкий Б.Е. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : [монографія] / Б.Е. Грабовецкий. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.

Базалийская Н. П.

Хмельницький національний університет

ДИАГНОСТИКА ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье определены необходимость и целесообразность проведения диагностики трудового поведения работника в системе управления персоналом машиностроительного предприятия. Предложена разработка методических рекомендаций по экспертной оценке показателей трудового поведения работника на машиностроительном предприятии. Представлены преимущества применения методов экспертных оценок при исследовании показателей трудового поведения работника. Проведено экспертное оценивание показателей трудового поведения работника на предприятии. Осуществлено ранжирование экспертных оценок показателей трудового поведения работника.

Ключевые слова: трудовое поведение, диагностика, трудовая деятельность, показатели трудового поведения, экспертные оценки, работник, управления персоналом машиностроительного предприятия.

Bazaliyska N. P.

Khmelnitsky National University

DIAGNOSIS OF LABOUR BEHAVIOR EMPLOYEE
IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF MACHINE – BUILDING ENTERPRISE**Summary**

In the article the necessity and expediency of carrying out diagnosis labor employee behavior in the management of personnel machine building enterprise are identified. The development of guidelines on expert evaluation indicators of labour behavior employee at an engineering company are proposed in the article. The feasibility and advantages of the application of expert estimates at research of indicators of labour behavior of the employee are determined. The expert evaluation of indicators of labour behavior of the employee in the enterprise are conducted.

Key words: labour behavior, diagnosis, work, indicators of labor behavior, expert assessments, employee, staff management machine building of enterprise.

УДК 33.330.366

Грабчук І. Ф.

Бугайчук В. В.

Бродський Ю. Б.

Житомирський національний агроекологічний університет

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРМОВИРОБНИЦТВА
В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

У статті розглянуто теоретичні та практичні засади підвищення ефективності кормовиробництва за рахунок інноваційного складника. Вдосконалено трактування поняття «ефективність кормо виробництва» з урахуванням цілей її формування в умовах розвитку науково-технічного прогресу. Обґрунтовано необхідність застосування методу DEA (аналіз оболонки даних) для визначення ефективності кормовиробництва.

Ключові слова: ефективність, кормовиробництво, метод DEA (аналіз оболонки даних), інновації, аграрні підприємства.

Постановка проблеми. Вихід аграрного сектора з глибокої системної кризи та активна його участь у СОТ неможливі без ефективного використання ресурсного потенціалу, переходу сільськогосподарського виробництва на зрівноважений шлях розвитку. У розв'язанні цих проблем важливу роль відведено галузі кормовиробництва, яка є основою розвитку тваринництва. Під час формування собівартості продукції тваринництва вартість спожитих кормів порівняно з іншими статтями витрат посідає провідне місце, тому найбільшою мірою зумовлює рівень конкурентоспроможності всіх видів продуктів тваринного походження.

За рівнем розвитку вітчизняне кормовиробництво відстає від країн – членів світового господарського співтовариства внаслідок екстенсивного, надто ресурсо- і природозатратного та екологонебезпечного господарювання. Це суттєво впливає на процес виробництва якісної сировини та продуктів харчування й формування продовольчої безпеки держави і зумовлює необхідність цілеспрямованого та швидкого переходу кормовиробництва до прогресивного інноваційно-інвестиційного типу розвитку. За таких умов виникає необхідність окреслення методологічних засад ефективності функціонування кормовиробництва на інноваційній основі, вирішення питань щодо оптимального використання потенціалу галузі та виробництва високоякісних кормів на регіональному і локальному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням пошуку економічних, екологічних та організаційно-технологічних резервів підвищення ефективності виробництва і використання кормів

в Україні присвячені роботи П. Березівського, І. Бондарчука, В. В'юна, В. Гришка, В. Долинського, О. Єрмакова, М. Карамана, П. Кропа, М. Куліша, Л. Мармуль, Л. Павловської, В. Перегуди, А. Побережної, Д. Приходька, В. Славова, Я. Сибаль, І. Топіхи, О. Ходаківської, Г. Черевка та низки інших економістів-аграрників. Незважаючи на значний інтерес науковців та практиків до вирішення проблем розвитку кормовиробництва, поки що відсутній системний підхід до підвищення ефективності галузі на інноваційній основі, що й зумовило необхідність проведення окремого дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних основ ефективності кормовиробництва на інноваційній основі. Об'єктом дослідження є процес формування ефективності кормовиробництва в умовах інноваційних викликів. Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних проблем формування ефективності кормовиробництва під час використання інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наукових літературних джерелах існує декілька підходів до визначення поняття «ефективність кормо виробництва». Деякі вчені вважають, що для визначення ефективності кормовиробництва слід порівнювати досягнутий ефект у галузі кормовиробництва з витратами, що забезпечили його отримання. У кормовиробництві ефект виявляється під час застосування мінеральних добрив, прогресивних технологій, високоврожайних сортів кормових культур, які справляють на кількісний і якісний вихід кормів з 1 га. Однак таке формулювання є однобічним і не враховує інтереси

Bazaliyska N. P.

Khmelnitsky National University

DIAGNOSIS OF LABOUR BEHAVIOR EMPLOYEE
IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF MACHINE – BUILDING ENTERPRISE**Summary**

In the article the necessity and expediency of carrying out diagnosis labor employee behavior in the management of personnel machine building enterprise are identified. The development of guidelines on expert evaluation indicators of labour behavior employee at an engineering company are proposed in the article. The feasibility and advantages of the application of expert estimates at research of indicators of labour behavior of the employee are determined. The expert evaluation of indicators of labour behavior of the employee in the enterprise are conducted.

Key words: labour behavior, diagnosis, work, indicators of labor behavior, expert assessments, employee, staff management machine building of enterprise.

УДК 33.330.366

Грабчук І. Ф.

Бугайчук В. В.

Бродський Ю. Б.

Житомирський національний агроекологічний університет

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРМОВИРОБНИЦТВА
В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

У статті розглянуто теоретичні та практичні засади підвищення ефективності кормовиробництва за рахунок інноваційного складника. Вдосконалено трактування поняття «ефективність кормо виробництва» з урахуванням цілей її формування в умовах розвитку науково-технічного прогресу. Обґрунтовано необхідність застосування методу DEA (аналіз оболонки даних) для визначення ефективності кормовиробництва.

Ключові слова: ефективність, кормовиробництво, метод DEA (аналіз оболонки даних), інновації, аграрні підприємства.

Постановка проблеми. Вихід аграрного сектора з глибокої системної кризи та активна його участь у СОТ неможливі без ефективного використання ресурсного потенціалу, переходу сільськогосподарського виробництва на зрівноважений шлях розвитку. У розв'язанні цих проблем важливу роль відведено галузі кормовиробництва, яка є основою розвитку тваринництва. Під час формування собівартості продукції тваринництва вартість спожитих кормів порівняно з іншими статтями витрат посідає провідне місце, тому найбільшою мірою зумовлює рівень конкурентоспроможності всіх видів продуктів тваринного походження.

За рівнем розвитку вітчизняне кормовиробництво відстає від країн – членів світового господарського співтовариства внаслідок екстенсивного, надто ресурсо- і природозатратного та екологонебезпечного господарювання. Це суттєво впливає на процес виробництва якісної сировини та продуктів харчування й формування продовольчої безпеки держави і зумовлює необхідність цілеспрямованого та швидкого переходу кормовиробництва до прогресивного інноваційно-інвестиційного типу розвитку. За таких умов виникає необхідність окреслення методологічних засад ефективності функціонування кормовиробництва на інноваційній основі, вирішення питань щодо оптимального використання потенціалу галузі та виробництва високоякісних кормів на регіональному і локальному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням пошуку економічних, екологічних та організаційно-технологічних резервів підвищення ефективності виробництва і використання кормів

в Україні присвячені роботи П. Березівського, І. Бондарчука, В. В'юна, В. Гришка, В. Долинського, О. Єрмакова, М. Карамана, П. Кропа, М. Куліша, Л. Мармуль, Л. Павловської, В. Перегуди, А. Побережної, Д. Приходька, В. Славова, Я. Сибаль, І. Топіхи, О. Ходаківської, Г. Черевка та низки інших економістів-аграрників. Незважаючи на значний інтерес науковців та практиків до вирішення проблем розвитку кормовиробництва, поки що відсутній системний підхід до підвищення ефективності галузі на інноваційній основі, що й зумовило необхідність проведення окремого дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних основ ефективності кормовиробництва на інноваційній основі. Об'єктом дослідження є процес формування ефективності кормовиробництва в умовах інноваційних викликів. Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних проблем формування ефективності кормовиробництва під час використання інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наукових літературних джерелах існує декілька підходів до визначення поняття «ефективність кормо виробництва». Деякі вчені вважають, що для визначення ефективності кормовиробництва слід порівнювати досягнутий ефект у галузі кормовиробництва з витратами, що забезпечили його отримання. У кормовиробництві ефект виявляється під час застосування мінеральних добрив, прогресивних технологій, високоврожайних сортів кормових культур, які справляють на кількісний і якісний вихід кормів з 1 га. Однак таке формулювання є однобічним і не враховує інтереси

галузі тваринництва. Оскільки кормовиробництво вважається проміжною галуззю і завжди орієнтується на потреби тваринництва, ефективність кормовиробництва доцільно розглядати через результативність галузі тваринництва, адже саме окупність кормів продукцією тваринництва дає найповнішу характеристику їхньої якості.

Утім, окремі вчені дотримуються тієї думки, що ці критерії недостатньо відповідають природі ринкових відносин. Вироблена продукція має бути продана, тому необхідно обов'язково брати до уваги ринкові вимоги. Головним критерієм ефективності кормовиробництва є рівень виконання конкретного соціального замовлення суспільства конкретному виробнику кормів. Це замовлення постійно змінюється відповідно до зміни потреб суспільства.

У зв'язку з необхідністю підвищення ефективності галузі кормовиробництва з появою нових орієнтирів щодо відродження галузі тваринництва за економічних умов, що склалися в Україні, низка питань порушеної проблеми потребує нових підходів. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин ефективність у кормовиробництві розглянемо не лише у співвідношенні ефекту з ресурсами, а у досягненні максимального ефекту зафіксованих, тобто заздалегідь визначених обсягів ресурсів, або ж досягнення певного результату за мінімальних витрат ресурсів [4, с. 16].

Досвід економічно розвинених країн і передових вітчизняних підприємств доводить, що практичне виконання поставлених завдань можуть здійснювати тільки інноваційно активні галузі, в яких відбувається поступальний розвиток продуктивних сил, що полягає в накопиченні знань, удосконаленні засобів і предметів праці, виробничих технологій, систем управління, поліпшенні використання природних ресурсів, а в загальному – підвищенні ефективності виробництва.

Головними критеріями ефективності кормовиробництва є: дієвість, економічність виробничих ресурсів, продуктивність факторів, якість кормових ресурсів, інноваційність [3, с. 46]. Взаємозв'язок указаних ознак розкрито на рис. 1, який підтверджує: якщо галузь кормовиробництва дієва і економічна, то вона, ймовірно, буде продуктивною.

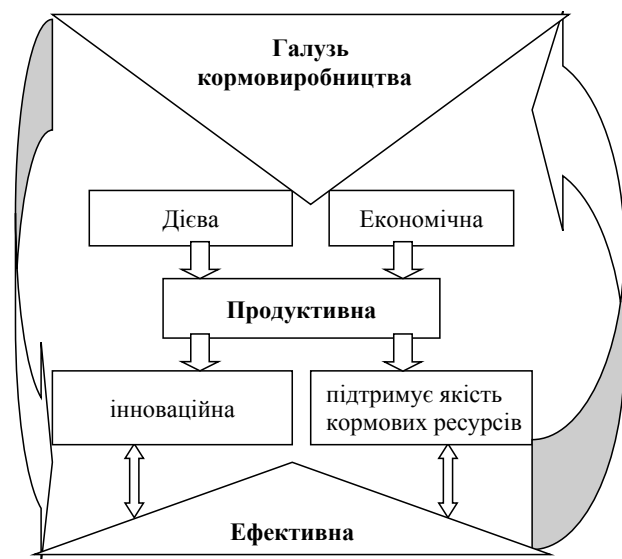


Рис. 1. Взаємозв'язок між складниками ефективності в кормовиробництві

Джерело: власні дослідження

Однак щоб вижити на довгострокову перспективу, слід підтримувати інновації. Інноваційні процеси повинні задовольняти сучасні вимоги щодо якості кормових ресурсів, і лише тоді кормовиробництво здатне бути ефективним.

На основі узагальнення наявних наукових поглядів ефективність кормовиробництва визначено як здатність системи до максимального виробництва високоякісних кормів за постійного застосування інновацій для економії витрат і збереження ресурсів [4, с. 14].

Одним із передових методів оцінки ефективності кормовиробництва є DEA (аналіз оболонки даних). Наведений інструментарій набув широкого використання на Заході, здійснюючи аналіз ефективності сільськогосподарських підприємств загалом, а також окремих галузей. Підприємства, які забезпечують максимум виходу продукції на одиницю ресурсів, слугують «еталоном». Із ними порівнюють усі інші підприємства за ступенем використання своїх ресурсів.

При цьому будується виробнича функція або, іншими словами, ефективні підприємства створюють так звану «межу ефективності виробництва», яку називають оболонкою даних. Ця оболонка даних задає границю виробничих можливостей, тобто максимально можливий вихід продукції за будь-якої комбінації ресурсів. Метод має назву аналізу оболонки даних (DEA). Задум DEA належить вченому М. Фареллу [1, с. 13]. Таким чином, вимірювання ефективності полягає у визначенні відстані між показниками, що аналізуються, і межею ефективності. Зважаючи на принципово новий підхід до визначення показників ефективності за методом DEA та їх значущості для характеристики ефективності як ступеня здатності аграрних підприємств досягати за даної кількості ресурсів максимального обсягу виробництва кормової продукції, заданого граничною функцією виробництва, з'являється можливість у визначенні ще й іншої групи показників, що характеризують досягнуту суб'єктом господарювання технічну, аллокативну та інші види (пов'язані з ними різновиди) економічної ефективності.

Можливості методу DEA для оцінки ефективності кормовиробництва надзвичайно великі. Завдяки виміру різних видів ефективності з урахуванням постійної і змінної величини масштабу отримуємо великий масив інформації, який дає змогу здійснювати діагностику функціонування галузі на підприємствах, міру такої ефективності, емпірично визначати раціональні розміри кормової площі, раціональне співвідношення ресурсів і мінімальні їх обсяги, що необхідні для виробництва одиниці корму та за допомогою індексу Малквіста визначити ступінь інноваційності галузі. Тому метод DEA в кормовиробництві є одним із провідних напрямів визначення ефективності та пошуку резервів її підвищення на інноваційній основі. Припускаємо, що сільськогосподарські підприємства на досягнутий рівень виробництва кормів використовуватимуть мінімум ресурсів (технічна ефективність використання ресурсів – input).

Основою DEA є побудова кривої (межі), базуючись на результатах діяльності кращих підприємств. Така побудова за input-орієнтованою моделі здійснюється розв'язанням проблеми лінійної оптимізації:

$$F_k = \min \lambda^k,$$

за умови таких обмежень:

$$y_{k,m}^t \leq \sum_{k=1}^k z_k^t y_{k,m}^t, m = 1 \dots M,$$

$$\lambda^k x_{k,n}^t \geq \sum_{k=1}^k z_k^t x_{k,n}^t, n = 1 \dots N,$$

$$z_k^t \geq 0, \sum_{k=1}^K z_k^t = 1 \text{ (змінний ефект масштабу(ЗЕМ))},$$

де $F_k = \min \lambda^k$ – технічна ефективність використання ресурсів; $y_{k,m}$ – продукція m -го виду k -го підприємства; Z_k – змінні, що характеризують інтенсивність використання кожного k -го підприємства за побудови кривої виробничих можливостей; $x_{k,n}$ – ресурс n -го виду, що використовується k -м підприємством у процесі виробництва; t – індекс часу; $k = 1, \dots, K$ – кількість підприємств, що досліджувалися.

Розв'язання наведеної проблеми оптимізації було отримано за допомогою комп'ютерної програми DEAP, розробленої австралійським професором Коеллі [7].

Декілька зауважень стосовно інтерпретації технічної ефективності. По-перше, технічна ефективність є відносним показником, тобто ми розглядаємо технічну ефективність галузі кормовиробництва підприємства, порівнюючи її з іншими підприємствами. Якщо кількість спостережень у вибірці незначна і підприємства більш-менш недиференційовані, то більшість підприємств може виявитися ефективними навіть за умови, що з економічного погляду вони не використовують ресурси ефективно [3, 4]. Збільшення кількості підприємств, які аналізуються, може суттєво зменшити значення технічної ефективності у кормовиробництві, якщо деякі підприємства є набагато ефективнішими порівняно з іншими. У Житомирській області кількість сільськогосподарських підприємств, які займаються кормовиробництвом, становить 1 053, що практично унеможливає розрахунок лінійної оптимізації по кожному з них через збір та обробку великого масиву інформації, тому здійснювали відбір сільськогосподарських підприємств за адміністративними районами за критерієм найбільшої питомої ваги кормової площі району у загальній кормовій площі Житомирської області з розмежуванням зон Лісостепу і Полісся. Таким чином, у сукупну вибірку, яка аналізувалася, виділено 14 господарств Ружинського району та 25 господарств Смільчинського району.

Суттєвіше зауваження стосується ресурсів. У реальній економіці ресурси, що використовуються різними підприємствами, здебільшого відрізняються. Це зауваження особливо важливе стосовно такого ресурсу, як земля. Отже, для того щоб зробити точніший аналіз, необхідно враховувати відзнаку земельних ресурсів, які використовуються у кормовиробництві. Відзнака такого ресурсу, як земля, визначається різницею в кліматичних умовах, природній родючості ґрунту та іншими чинниками, які не можуть бути враховані в моделі. Для цього, як уже зазначалося вище, нами залучені сільськогосподарські підприємства Ружинського та Смільчинського районів, тобто окремо здійснюємо аналіз для підприємств зони Лісостепу і зони Полісся, де якість землі та природно-кліматичні умови є відносно різними. Зіставлення результату розв'язку задачі, в якій земля представлена фізичною площею кормових угідь, з результатами, коли зазначений ресурс представлений скоригованою величиною, дасть змогу виявити вплив родючості землі на технічну ефективність. Водночас нашою метою є порівняння ефективності підприємств із

різним рівнем застосування інноваційних технологій. Для визначення впливу інноваційних процесів на ефективність кормовиробництва кожного господарства оцінено криву виробничих можливостей, припускаючи, що технологічні можливості неодажні для всіх підприємств. Ідея цього підходу зображена на рис. 2.

Нехай EGCFN побудований на базі найефективніших підприємств у кормовиробництві й описує інноваційні технології в галузі. Технічно ефективні підприємства знаходяться на межі області, яка описує застосування інновацій в кормовиробництві. Підприємства, які знаходяться всередині цієї області, є неефективними, причому чим більш віддалені вони від межі EGCFN, тим менш ефективні. Позначки зірочками (*) – це технічно не ефективні підприємства. Подібна область, що описує технології, може бути побудована і для підприємств, які не використовують інновації. Позначимо її ABD. Для кожного із цих підприємств ми можемо розрахувати оптимальні значення ресурсів. Для цього необхідно перемножити кожен ресурс на розраховане значення ефективності λ . Коли ми розв'язуємо проблему оптимізації для всіх підприємств, використовуючи розраховані оптимальні значення ресурсів (а не реальні), отримуємо область EGBCD, яка називається Гранічною межею, або Grand Frontier. Неефективність Grand Frontier – це неефективність за рахунок низької інноваційної активності підприємств у кормовиробництві.

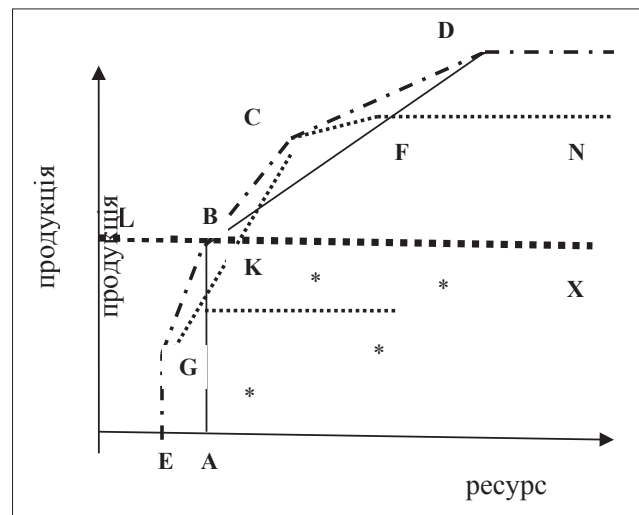


Рис. 2. Крива виробничих можливостей за припущенням, що підприємства характеризуються різним рівнем застосування інноваційних технологій у кормовиробництві

Джерело: побудовано за [1]

Наприклад, візьмемо спостереження, що позначено точкою x . Технічна ефективність у межах наведеної групи (у нашому випадку серед групи інноваційно активних підприємств) може бути розрахована як відношення $LK/LX = TEi$ (неефективність представлена KX). Неефективність за рахунок низької інноваційної активності представлена BK .

Однією з переваг методу DEA є й те, що за результатами розв'язання проблеми оптимізації за input-орієнтованою моделі ми одержали в розрізі кожного підприємства інформацію про те, наскільки відсотків кожне підприємство в змозі зменшити обсяг використаних ресурсів загалом, наскільки йому доцільно зменшити або збільшити кожний окремих ресурс і яка повинна бути його бажана величина.

Найважливішим ресурсом у кормовиробництві є кормова площа, від ефективності використання якої залежить рівень технічної і загальної економічної ефективності кормовиробництва (рис. 3). Рівень економічної ефективності використання кормової площі у кормовиробництві господарств Ружинського і Ємільчинського районів є низьким.

Хоча згаданий показник дещо вищий у підприємств Ружинського району, оскільки 21% господарств досягли високого рівня ефективності (1.00), а в господарствах Ємільчинського району – лише у 8% господарств.

Для досягнутого обсягу виробництва кормів за

рахунок підвищення врожайності кормових культур можна скоротити кормову площу в Ружинському районі на 20,9% і в Ємільчинському – на 46,9%.

На рис. 4 наведено співвідношення матеріальних ресурсів і виробництва кормів.

Із рис. 4 і 5 видно, що найбільш ефективні господарства використовують менше матеріальних ресурсів і робочої сили для виробництва одиниці кормової продукції. Однак найбільш ефективні (ефективність – 1,00) використовують матеріальних ресурсів і робочої сили на 30–35% менше, ніж підприємства з ефективністю 0,70–0,90. Це є результатом того, що господарства впроваджують прогресивні технології вирощування кормових культур, інноваційні сорти.

Отримані результати свідчать, що неефективність кормовиробництва пов'язана з надмірним використанням ресурсів. Інше джерело неефективності – це звужений ефект масштабу: більшість підприємств (понад 76%) виробляють «неефективний» із погляду масштабу обсяг продукції.

Однією з переваг методу DEA є й те, що за результатами розв'язання проблеми оптимізації за input-орієнтованої моделі ми одержали в розрізі кожного підприємства інформацію про те, на скільки відсотків кожне підприємство в змозі зменшити обсяг використаних ресурсів загалом, на скільки йому доцільно зменшити або збільшити кожний окремих ресурс і яка повинна бути його бажана величина.

Висновки. Отримані результати свідчать, що загальна економічна ефективність кормовиробництва в більшості господарств Ружинського і Ємільчинського районів є низькою. Неефективність кормовиробництва пов'язана з надмірним використанням ресурсів. Зокрема, одержаний результат означає, що підприємства за рахунок раціонального використання ресурсів і кращого їх розміщення можуть скоротити витрати на ресурси в Ружинському районі на 30,9%, а в Ємільчинському – на 41,4% і досягати установленого рівня виробництва кормів. Отже, підвищення результативності галузі кормовиробництва області здебільшого залежить від технічної ефективності (раціонального використання ресурсів). Оскільки технологічні зміни були теж незначними, то за цей період не було суттєвого інноваційного сплеску в галузі кормовиробництва.

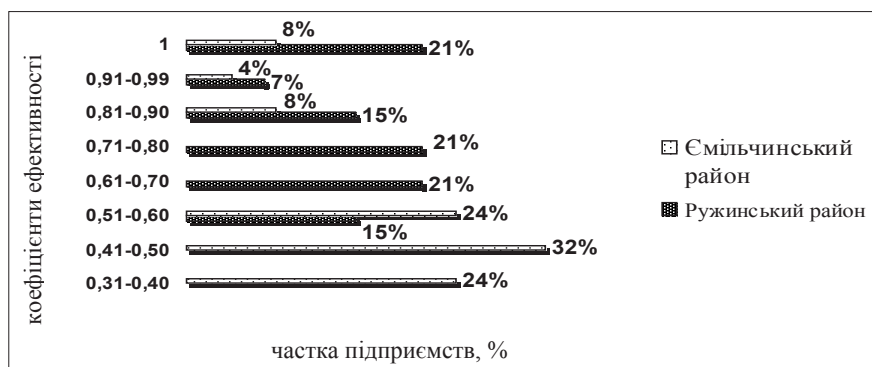


Рис. 3. Розподіл підприємств за ефективністю використання кормової площі у господарствах Ружинського та Ємільчинського районів

Джерело: власні дослідження

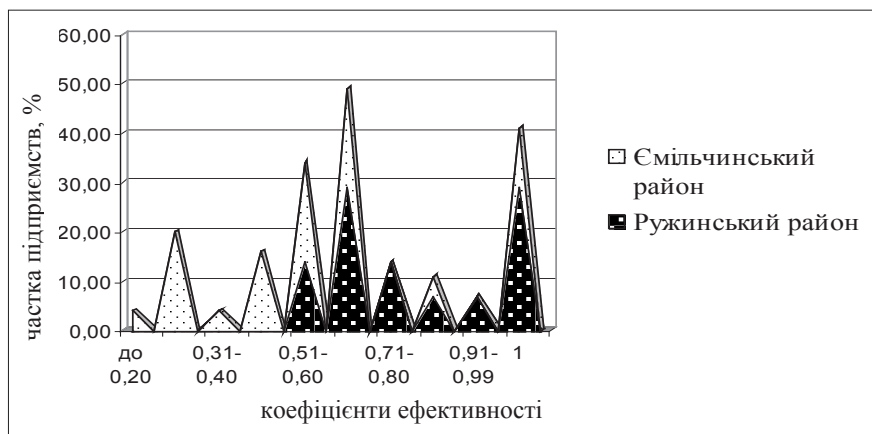


Рис. 4. Ефективність використання матеріальних ресурсів у кормовиробництві господарств Ружинського та Ємільчинського районів

Джерело: власні дослідження

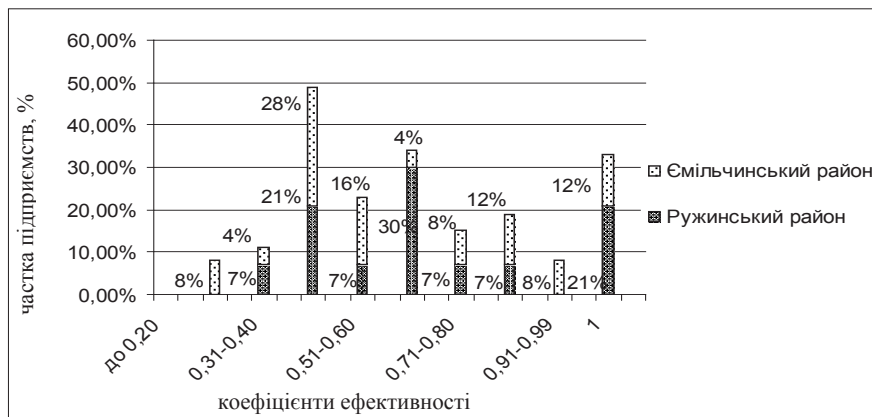


Рис. 5. Ефективність використання трудових ресурсів у кормовиробництві господарств Ружинського та Ємільчинського районів

Джерело: власні дослідження

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 290 с.
2. Галушко В. Ефективність сільськогосподарських підприємств і зростання продуктивності в сільському господарстві / В. Галушко, С. Дем'яненко, Брюммер // Наукові матеріали Ін-ту економ. досліджень та політичних консультацій в Україні. – 2003. – № 20 (липень). – С. 26.
3. Грабчук І.Ф. Підвищення ефективності кормовиробництва / І.Ф. Грабчук // Матеріали шостої міжфакультет. наук.-практ. конф. молодих вчених «Формування стратегії розвитку регіонального АПК». – Житомир : ЖНАЕУ, 2010. – С. 35–38.
4. Грабчук І.Ф. Інноваційна складова зростання ефективності кормовиробництва : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / І.Ф. Грабчук ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Вінницький нац. аграрн. ун-т. – Вінниця, 2011. – 257 с.
5. Calegar, G.& G. Schuh. The Brazilian Wheat Policy: Is costs, benefits, and effects on food consumption. IFPRI Research No. 66. – Washington D.C., 1988.
6. Charnes A., Cooper W., Rhodes E. Measuring the offiiciency of decision making units // European Journal of Operational Reseach. – 1978. – № 2. – P. 429–444.
7. Coelli T. A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program by; Centre for Efficiency and Productivity Analysis Department of Econometrics University og New England Armidale, NSW, 2351, Australia; E-mail: tcoelli@metz.une.edu.au; Web: <http://www.une.edu.au/econometrics/cepa.htm>.

**Грабчук І. Ф.
Бугайчук В. В.
Бродський Ю. Б.**

Житомирський національний агроекологічний університет

**МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРМОПРОИЗВОДСТВА
В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ**

Резюме

В статье рассмотрены теоретические и практические основы повышения эффективности кормопроизводства за счет инновационной составляющей. Усовершенствована трактовка понятия «эффективность кормопроизводства» с учетом целей ее формирования в условиях развития научно-технического прогресса. Обоснована необходимость применения метода DEA (анализ оболочки данных) для определения эффективности кормопроизводства.

Ключевые слова: эффективность, кормопроизводство, метод DEA (анализ оболочки данных), инновации, аграрные предприятия.

**Grabczuk I. F.
Bugaichuk V. V.
Brotsky Y. B.**

Zhytomyr National Agroecological University

**RESEARCH METHODOLOGY FEED PROCESSING EFFICIENCY
UNDER INNOVATIVE CHALLENGES**

Summary

Theoretical and practical bases of increase of efficiency of fodder production due to the innovation component. Improved interpretation of the concept of “efficiency of feed production,” taking into account the goals and objectives of its formation in the conditions of scientific and technological progress. The necessity of the application of DEA method (Data envelope analysis) to determine the effectiveness of forage production.

Key words: efficiency, forage production, DEA method (Data envelope analysis), innovation, agricultural enterprises.

УДК 331.108.2:656.2

Гребенюк Г. М.

Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті досліджено наявні теорії, моделі управління розвитком трудового потенціалу підприємства. Розроблено концепцію управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту, яка базується на інноваційно орієнтованому підході до управління. Застосування такого підходу дасть змогу сформувати потужний трудовий потенціал підприємства, спрямований на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємств залізничного транспорту.

Ключові слова: трудовий потенціал, підприємства залізничного транспорту, управління розвитком, концепція, компетенції.

Постановка проблеми. В умовах реформування галузі для підприємств залізничного транспорту важливого значення набуває практичне використання закордонного досвіду в управлінні розвитком трудового потенціалу. За останні десятиріччя в країнах Західної Європи, США, Японії управління трудовим потенціалом зазнало радикальних змін. З'явився новий погляд на робочу силу як на один із ключових ресурсів економіки. Людський чинник стає головним фактором виробництва. Ефективність виробництва значною мірою залежить від якості, мотивації та характеру використання робочої сили у цілому та кожного працівника зокрема. У таких умовах виникає необхідність формування нового інноваційно орієнтованого підходу до управління розвитком трудового потенціалу підприємства, ефективність якого буде здебільшого зумовлена не кількістю, а якістю трудового потенціалу та його своєчасним розвитком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління розвитком трудового потенціалу, розробленню концепцій управління трудовим, кадровим потенціалом, механізмами управління, формування, розвитку трудового потенціалу підприємства присвячено роботи таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: Т.В. Білоус, А.С. Головкова, В.Л. Дикань, В.В. Компанієць, А.Г. Миронова, Ю.Ю. Пархоменко, О.М. Ревіна, К.С. Судакова, І.В. Токмакова та ін. [1–10]. Однак сучасні умови функціонування, загострення конкурентної боротьби на ринку транспортних послуг, структурні зміни в залізничній галузі зумовлюють необхідність визначення концепції розвитку трудового потенціалу відповідно до стратегічних вимог підприємств залізничного транспорту та безперервного їх розвитку. Це дасть змогу підвищити ефективність та конкурентоспроможність підприємств залізничного транспорту.

Мета статті полягає у визначенні концепції управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту пропонуємо розглядати як цілеспрямований вплив на ціннісно-мотиваційний, кадровий, кваліфікаційний, професійний та організаційний складники трудового потенціалу для його розвитку, що виражається в якісній, кількісній і структурній зміні трудового потенціалу персоналу та підприємства у цілому відповідно до його стратегічних цілей та завдань.

Дослідження показало, що управління трудовим потенціалом та його розвитком переважно зводиться до формування системи управління.

А.Г. Миронова систему управління трудовим потенціалом підприємства пропонує формувати на основі рейтингового підходу до управління. У концепції моделювання управління трудовим потенціалом підприємства рейтингове оцінювання застосовується для визначення рейтингу працівників і реалізується у вигляді моделі динамічного рейтингу. Дана концепція містить три блоки: підсистему зв'язків управління трудовим потенціалом із системою стратегічного управління підприємством, систему рейтингового управління трудовим потенціалом підприємства та систему інформаційно-аналітичного забезпечення рейтингового управління трудовим потенціалом підприємства [6]. Однак використання даної моделі є досить складним, оскільки потребує визначення комплексу показників, на основі яких буде визначатися рейтинг, постійного моніторингу та не враховує необхідність розвитку складників трудового потенціалу підприємства, що належать до організаційної компоненти потенціалу.

Л.С. Головкова управління трудовим потенціалом підприємств залізничного транспорту пов'язує з якістю професійної підготовки всіх працівників, рівнем розвитку та використанням трудового потенціалу кожної людини. [1, с. 38]. Основним напрямом в управлінні трудовим потенціалом визначено розвиток компетенцій працівників. На думку А.С. Головкової, компетенцію варто розглядати як критерій оцінювання реалізації трудового потенціалу, який за рахунок цілеспрямованого формування, реалізації та розвитку окремих знань, навичок, особистісних якостей, а також їх сукупності дає змогу ефективно виконувати функціональну роль відповідно до стратегічних цілей корпорації [3].

Таким чином, запропонована А.С. Головковою концепція управління трудовим потенціалом на основі компетенцій передбачає постійний моніторинг та оцінку діяльності персоналу, що в такій структурі, як ПАТ «Українська залізниця», вимагатиме залучення додаткових співробітників, спеціальної підготовки. На нашу думку, такий підхід до управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту забезпечить лише розвиток кадрового складника потенціалу, що є недостатнім для ефективного розвитку трудового потенціалу підприємства.

Т.В. Білоус пропонує принципову модель управління та формування кадрового потенціалу, в якій основним етапом процесу формування кадрового потенціалу є [2]:

- аналіз кадрового потенціалу підприємства;
- вибір цілей управління кадровим потенціалом підприємства;
- визначення стратегії управління кадровим потенціалом відповідно до пріоритетів діяльності підприємства;
- створення умов для реалізації стратегії;
- реалізація стратегії розвитку кадрового потенціалу;
- контролювання та оцінювання реалізації стратегії.

Зазначена Т.В. Білоус модель управління формуванням та розвитком кадрового потенціалу зводить до формування стратегії, що дає змогу ефективно розподілити людські ресурси підприємства та скоординувати дії керівництва для досягнення цілей підприємства. Однак розвиток трудового потенціалу підприємства передбачає кількісні, якісні та структурні зміни, що зумовлює необхідність формування механізмів, інструментів забезпечення розвитку трудового потенціалу, постійного моніторингу рівня використання потенціалу, які в принциповій моделі Т.В. Білоус не враховані.

Щодо методології управління розвитком трудового потенціалу існує кілька найбільш актуальних теоретичних підходів: управління за інструкціями, управління за цілями, управління за компетенціями, управління за цінностями.

У кожному з підходів є свої переваги і недоліки. Управління за інструкціями дає змогу сформулювати максимально чіткі критерії оцінки рівня професійних знань, умінь і навичок, проте такий підхід має певні обмеження у зв'язку з їх (у більшій частині) великою чисельністю (що вимагає об'ємних ресурсів для своєчасного формування актуальних вимог і контролю їх відповідності з боку служби з управління персоналом), а також високою динамікою розвитку галузі та, зокрема, змін вимог до персоналу. Управління за цілями, своєю чергою, дає змогу відстежити кількісні зміни трудового потенціалу персоналу, зв'язавши очікувані результати розвитку зі стратегічними цілями підприємства, а також сприяє підвищенню мотивації працівників і формуванню коректної поведінки з урахуванням прозорості очікуваних результатів. З іншого боку, він вимагає високого рівня підготовки керівного складу, оскільки безпосередньо процес постановки цілей і контролю їх реалізації з урахуванням специфіки праці та коректності розподілу організаційних функцій покладається на керівників структурних підрозділів. Управління за компетенціями сприяє систематизації вимог до поведінки персоналу в процесі досягнення поставлених цілей у рамках конкретної організації на різних посадах і рівнях управління, забезпечує ефективність діяльності працівників у процесі виконання індивідуальної роботи і за спільної взаємодії, тим самим приводячи до якісних і структурних змін трудового потенціалу персоналу. З іншого боку, управління за компетенціями передбачає постійне тривале польове спостереження, періодичну оцінку персоналу для визначення напрямку його розвитку (якщо, безумовно, організація зацікавлена у валідних результатах оцінки персоналу). Такий формат для великих організацій (що характерно для фінансової галузі) вимагає залучення до оцінки і розвитку трудового потенціалу працівників не тільки співробітників служби з управління персоналом, а й безпосередніх керівників, а отже, їх спеціальної підготовки. Управління за цінностями, як сказано вище, за своєю суттю є способом формування

культури «прихильності», культури «однодумців», де ключовим фактором успіху організації є образ ділової поведінки працівників щодо клієнтів, партнерів, колег під час виконання роботи. Даний підхід нині є незаперечним атрибутом стратегії управління персоналом, у тому числі його розвитку, однак, на нашу думку, він може бути надмірним, якщо управління за компетенціями як образ поведінки працівників базується на системі цінностей підприємства [9, с. 36–37].

Таким чином, ми вважаємо, що управління розвитком трудового потенціалу персоналу підприємств залізничного транспорту має ґрунтуватися на сукупності всіх підходів: управління за інструкціями, цілями, компетенціями та цінностями.

У сучасних умовах господарювання для досягнення стратегічних цілей розвитку галузі необхідний перехід підприємств залізничного транспорту на інноваційний шлях розвитку, що підвищує вимоги до рівня розвитку трудового потенціалу підприємства.

Управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту пропонуємо здійснювати на основі інноваційно орієнтованого підходу, який на відміну від наявних якісних, кількісних і структурних змін трудового потенціалу персоналу забезпечує шляхом формування: чітких критеріїв оцінки складників трудового потенціалу (зокрема, ціннісно-мотиваційного, кадрового, кваліфікаційного, професійного та організаційного); інтелектуального потенціалу працівників на основі розвитку їх компетенцій; корпоративної культури з впровадженням єдиної системи цінностей. Такий підхід дасть змогу сформувати потужний трудовий потенціал підприємства, спрямований на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємств залізничного транспорту.

На основі зазначеного підходу сформовано концепцію управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту (рис. 1).

Концепція управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту розкриває стратегічну мету управління розвитком трудового потенціалу, принципи, середовище, учасників, механізм та результати.

Стратегічною метою управління розвитком трудового потенціалу підприємства пропонуємо визначити зростання рівня професійних якостей працівників підприємства, що дасть змогу досягти основних цілей та завдань підприємства, зокрема підвищити якість обслуговування пасажирів та комфорту подорожі, покращити сервісне обслуговування вантажних перевезень, посилити безпеку залізничних перевезень, забезпечити ефективність та конкурентоспроможність підприємств залізничного транспорту.

Управління розвитком трудового потенціалу повинне базуватися на принципах:

- системного планування – планування діяльності, розвитку трудового потенціалу для підвищення ефективності підприємства відповідно до умов реформування;
- доцільності – відповідність вимог до трудового потенціалу, а також інструментів його оцінки та розвитку стратегічним цілям, завданням та інтересам підприємства;
- синергичності – взаємодія елементів трудового потенціалу, за якого синергетичний ефект розвитку трудового потенціалу підприємства складається з розвитку його складових елементів, перевищуючи ефект розвитку окремих складників;

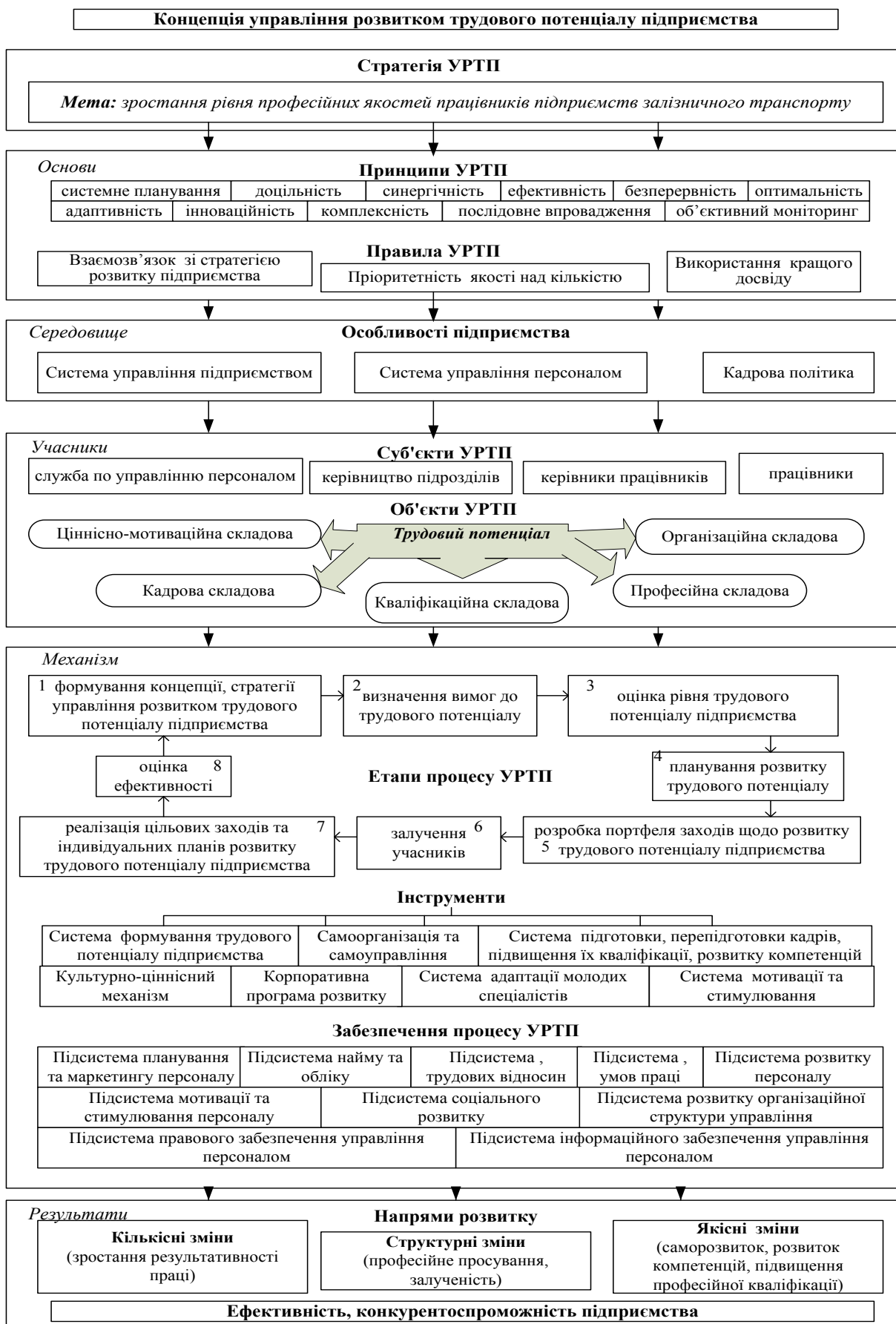


Рис. 1. Концепція управління розвитком трудового потенціалу підприємства залізничного транспорту

Джерело: розробка автора

- ефективності – перевищення результату розвитку трудового потенціалу над витратами на його оцінку і розвиток;

- безперервності – постійного і безперервного вдосконалення і розвитку трудового потенціалу за рахунок регулярної оцінки, визначення напрямку розвитку й управління розвитком трудового потенціалу;

- оптимальності – розроблення і впровадження системи управління розвитком трудового потенціалу персоналу відповідно до особливостей підприємства;

- адаптивності – пристосування трудового потенціалу та системи управління його розвитком до постійно змінюваних внутрішньоорганізаційних умов і факторів зовнішнього середовища;

- інноваційності – використання інноваційних, найбільш прогресивних методів розвитку трудового потенціалу персоналу;

- комплексності – формування та використання трудового потенціалу на підприємстві – єдина система з необхідним ступенем деталізації;

- послідовного впровадження – цілеспрямована послідовна діяльність щодо розвитку трудового потенціалу на умовах партнерства з підприємством;

- об'єктивного моніторингу – визначення впливу трудового потенціалу на функціонування та розвиток підприємства.

Під час формування системи та стратегії управління розвитком трудового потенціалу необхідно дотримуватися взаємозв'язку зі стратегією розвитку підприємства, прагнути до пріоритетності якості над кількістю та використання кращого досвіду.

Суб'єктами управління розвитком трудового потенціалу підприємства є служба з управління персоналом, керівництво підрозділів, керівники працівників та працівники. Об'єктами – складники трудового потенціалу підприємства, зокрема ціннісно-мотиваційний, кадровий, кваліфікаційний, професійний та організаційний.

Процес управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту здійснюється за етапами:

- формування концепції, стратегії управління розвитком трудового потенціалу підприємства;

- визначення вимог до трудового потенціалу;

- оцінка рівня трудового потенціалу підприємства;

- планування розвитку трудового потенціалу;

- розроблення портфеля заходів щодо розвитку трудового потенціалу підприємства;

- залучення учасників;

- реалізація цільових заходів та індивідуальних планів розвитку трудового потенціалу підприємства;

- оцінка ефективності.

Основними інструментами управління пропонуємо визначити: систему формування трудового потенціалу підприємства; самоорганізацію та самоуправління; систему підготовки, перепідго-

товки кадрів, підвищення їх кваліфікації, розвитку компетенцій; культурно-ціннісний механізм, систему адаптації молодих спеціалістів; формування корпоративної програми розвитку; систему мотивації та стимулювання.

У сучасних умовах особливе місце в управлінні розвитком трудового потенціалу підприємства займає рівень професійної підготовки та компетенцій працівників, що потребує впровадження безперервного процесу навчання та самонавчання.

Головним чинником зростання ефективності використання трудового потенціалу підприємства є мобільність працівників, тобто здатність швидко пристосовуватися до змін умов виробництва, до системи трудових функцій, місць прикладання праці. А це передбачає потребу у підвищенні кваліфікації та вживання необхідних заходів керівництвом підприємства для заохочення працівників освоювати нові професії, розвивати та розкривати свій трудовий потенціал. Побудова ефективної системи мотивації на підприємстві є важливим стратегічним завданням розвитку підприємств, оскільки вона безпосередньо впливає на продуктивність праці, а отже, і на конкурентоспроможність підприємства в умовах ринку.

Забезпечення процесу управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту пропонуємо здійснювати на основі активізації роботи підсистем планування та маркетингу персоналу, найму та обліку, трудових відносин, умов праці, мотивації та стимулювання персоналу, розвитку персоналу, соціального розвитку, розвитку організаційної структури управління, правового забезпечення управління персоналом та інформаційного забезпечення управління персоналом.

Упровадження концепції управління розвитком трудового потенціалу на основі інноваційно-орієнтованого підходу дасть змогу досягти зростання результативності праці, підвищення продуктивності праці, професійного просування, зростання рівня залученості працівників до вирішення завдань підприємства, саморозвитку, розвитку компетенцій, підвищення професійної кваліфікації.

Висновки. Розроблено концепцію управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту, яка базується на інноваційно орієнтованому підході до управління, який на відміну від наявних якісні, кількісні і структурні зміни трудового потенціалу персоналу забезпечує шляхом формування: чітких критеріїв оцінки складників трудового потенціалу (зокрема, ціннісно-мотиваційного, кадрового, кваліфікаційного, професійного та організаційного); інтелектуального потенціалу працівників на основі розвитку їх компетенцій; корпоративної культури з упровадженням єдиної системи цінностей. Такий підхід дасть змогу сформувати потужний трудовий потенціал підприємства, спрямований на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємств залізничного транспорту.

Список використаних джерел:

1. Аккоф Р.Л. Планирование будущей корпорации / Р.Л. Аккоф; пер. с англ. – М. : Сирин, 2002. – 256 с.
2. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : [монографія] / Т.В. Білорус. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2008. – 240 с.
3. Головка Л.С. Розвиток трудових ресурсів потенціалу залізничної галузі в контексті корпоративізації / Л.С. Головка // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна «Проблеми економіки України». – 2012. – Вип. 4. – С. 26–37.
4. Дикань В.Л. Реформирование железнодорожного транспорта (стратегия преобразований в системе управления отраслью) / В.Л. Дикань, Д.И. Бойко // Бизнес Информ. – 2010. – С. 48–50.

5. Компанієць В.В. Система якості управління (менеджменту) на залізничному транспорті: концептуальні підходи та методика оцінки «людської складової» / В.В. Компанієць // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 3. – С. 42–47.
6. Миронова А.Г. Концепція моделювання управління трудовим потенціалом у постіндустріальній економіці / А.Г. Миронова // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 31–33.
7. Пархоменко Ю.Ю. Управління трудовим потенціалом залізничних підприємств: теоретичні основи / Ю.Ю. Пархоменко // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна «Проблеми економіки України». – 2013. – Вип.6. – С. 36–43.
8. Ревіна О.М. Організаційно-економічні основи управління людським потенціалом залізничного транспорту в умовах інтелектуалізації економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.М. Ревіна. – Київ, 2016. – 20 с.
9. Судакова Е.С. Управление развитием трудового потенциала персонала финансовых организаций : дис. ... канд. екон. наук / Е.С. Судакова. – Москва, 2014. – 220 с.
10. Токмакова І.В. Мотивація трудової поведінки працівників залізничного транспорту в умовах реформування / І.В. Токмакова // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2013. – № 44. – С. 286–289.

Гребенюк Г. М.

Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Резюме

В статье исследованы существующие теории, модели управления развитием трудового потенциала предприятия. Разработана концепция управления развитием трудового потенциала предприятий железнодорожного транспорта, основанная на инновационно ориентированном подходе к управлению. Применение такого подхода позволит сформировать мощный трудовой потенциал предприятия, направленный на достижение стратегических целей развития предприятий железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: трудовой потенциал, предприятия железнодорожного транспорта, управления развитием, концепция, компетенции.

Hrebenuk H. M.

Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after academician V. Lazaryan

MANAGEMENT CONCEPTS LABOR POTENTIAL DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT IN MODERN CONDITIONS OF MANAGING

Summary

In the article the existing theory, the development of management model of the labor potential of the enterprise. The concept of management of development of labor potential of railway transport based on innovation-oriented approach to management. This approach will allow to generate strong employment potential of the company, aimed at achieving the strategic objectives of the development of railway transport.

Key words: labor potential, enterprises of railway transport, development management, concept of competence.

UDC 336.647.648

Derykolenko O. M.

Sumy State University

CONCEPTUAL MODEL OF UKRAINIAN INDUSTRIAL FACILITIES FUNDING WITH VENTURE CAPITAL

SWOT-analysis carried out for industrial facilities being subjects of venture activity investment environment allowed to distinguish benefits and burdens of each of them, which can be used when targeting investors at various stages of venture project implementation. Analyzed scheme of relationships between investor and venture company made it possible to identify major features of the conceptual model of industrial facilities funding with venture capital. Conceptual model of industrial facilities venture capital funding has been offered considering domestic particularities of the process.

Key words: venture, industrial facilities, investments, venture capital financing, SWOT-analysis, model.

Articulation of issue in general and its connection with the important scientific and participant activities. Underdeveloped infrastructure of venture, innovative and investment activities in Ukraine, the shortage of experienced and qualified

professionals to manage venture projects, and lack of state strategy and support of innovative and consulting activities make the issue of domestic industrial facilities venture capital issues' research and scientific study pending.

5. Компанієць В.В. Система якості управління (менеджменту) на залізничному транспорті: концептуальні підходи та методика оцінки «людської складової» / В.В. Компанієць // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 3. – С. 42–47.
6. Миронова А.Г. Концепція моделювання управління трудовим потенціалом у постіндустріальній економіці / А.Г. Миронова // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 31–33.
7. Пархоменко Ю.Ю. Управління трудовим потенціалом залізничних підприємств: теоретичні основи / Ю.Ю. Пархоменко // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна «Проблеми економіки України». – 2013. – Вип.6. – С. 36–43.
8. Ревіна О.М. Організаційно-економічні основи управління людським потенціалом залізничного транспорту в умовах інтелектуалізації економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.М. Ревіна. – Київ, 2016. – 20 с.
9. Судакова Е.С. Управление развитием трудового потенциала персонала финансовых организаций : дис. ... канд. екон. наук / Е.С. Судакова. – Москва, 2014. – 220 с.
10. Токмакова І.В. Мотивація трудової поведінки працівників залізничного транспорту в умовах реформування / І.В. Токмакова // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2013. – № 44. – С. 286–289.

Гребенюк Г. М.

Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Резюме

В статье исследованы существующие теории, модели управления развитием трудового потенциала предприятия. Разработана концепция управления развитием трудового потенциала предприятий железнодорожного транспорта, основанная на инновационно ориентированном подходе к управлению. Применение такого подхода позволит сформировать мощный трудовой потенциал предприятия, направленный на достижение стратегических целей развития предприятий железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: трудовой потенциал, предприятия железнодорожного транспорта, управления развитием, концепция, компетенции.

Hrebenuk H. M.

Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after academician V. Lazaryan

MANAGEMENT CONCEPTS LABOR POTENTIAL DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT IN MODERN CONDITIONS OF MANAGING

Summary

In the article the existing theory, the development of management model of the labor potential of the enterprise. The concept of management of development of labor potential of railway transport based on innovation-oriented approach to management. This approach will allow to generate strong employment potential of the company, aimed at achieving the strategic objectives of the development of railway transport.

Key words: labor potential, enterprises of railway transport, development management, concept of competence.

UDC 336.647.648

Derykolenko O. M.

Sumy State University

CONCEPTUAL MODEL OF UKRAINIAN INDUSTRIAL FACILITIES FUNDING WITH VENTURE CAPITAL

SWOT-analysis carried out for industrial facilities being subjects of venture activity investment environment allowed to distinguish benefits and burdens of each of them, which can be used when targeting investors at various stages of venture project implementation. Analyzed scheme of relationships between investor and venture company made it possible to identify major features of the conceptual model of industrial facilities funding with venture capital. Conceptual model of industrial facilities venture capital funding has been offered considering domestic particularities of the process.

Key words: venture, industrial facilities, investments, venture capital financing, SWOT-analysis, model.

Articulation of issue in general and its connection with the important scientific and participant activities. Underdeveloped infrastructure of venture, innovative and investment activities in Ukraine, the shortage of experienced and qualified

professionals to manage venture projects, and lack of state strategy and support of innovative and consulting activities make the issue of domestic industrial facilities venture capital issues' research and scientific study pending.

Analysis of resent researches and published papers laying the foundation for above stated issue solution, which were relied upon by the author. Scientists and experts extensively studied investment issues to the various business fields.

Thus, Yershova G.V. [1, p. 12] in her thesis research analyzes the roles of development institutions in industrial facilities' capital assets capital investment and puts forward additional arguments in favor of expediency to establish strong bank of development to support facilities (in particular industrial ones) based on one of the state owned banks and forward state investment resources into economics through it.

Popov S.F. [2, p. 7] notes that the analysis of potential and diverse sources of knowledge-intensive technologies commercialization and transfer funding indicates the potential of venture capital funding methods to ensure market entry of technologies developed in Institution of Higher Education/Scientific Research Institute at the expense of state budget.

Shylo L.A. [3, c. 5] analyzed iron and steel works venture capital funding and stated that it stimulates innovative process not only through new machinery and process introduction to manufacture. Innovative sphere effectiveness facilitation and capital stock cheapening based on that compared to the other types of manufacturing resource is also of major importance.

However, investments to venture projects stand out by their nature and mechanisms. Various aspects of venture capital funding have been researched by the following scientists: Vasylyeva T.A., [4] Koretska-Garmash V.O. [5], Matey V.V. [6], Taradayko D.O. [7], Yanchenko Z.B. [8] and others.

In particular, Vasykyeva T.A. identified general directions and financial mechanisms of state and banks relationship transformation under conditions of countrywide program of venture business development in Ukraine [4]; Matey V.V. investigated financial and organizational arrangement of venture capital market development in Ukraine [6].

Outstanding issues which are considered in the present paper and are the part of general problem. Key feature distinguishing industrial facilities' venture from other kinds of business activities (in the first instance innovative one) is its investment pattern. In such a way manufacturers introducing venture are forced to spent a lot of time searching for funds (from traditional bank loans, state programs, venture funds and accelerators to crowdfunding) with zero result, this requires research and special funding pattern creation.

Setting objectives of the paper. Paper objective is to develop and substantiate conceptual model of industrial facilities funding with venture capital.

Presenting major data subject to study with complete grounding of scientific research findings. Venture investment environment subjects, both domestic and foreign, have powerful financial (not merely financial) capabilities, yet deliver them into the fields ensuring the biggest and fastest payoff (information and communication technologies, agrarian business, food technologies), and play it safe avoiding investments to the industry.

Yabchenko Z.B. [8] stated that that venture investment is specific variety of financial investments into high-tech production, money making opportunity in which borders on high risk. Due to this fact, the effective activity of venture funds being critically important for financial support of

innovative and investment projects in Ukraine is impossible without state participation.

Venture capital use practice chops and changes, however specific intellectual, information and institutional-legal environment creation for innovative projects implementation within venture capital funding framework is indisputable [7, p. 9].

To support this idea, the following functions of venture capital detailed by Matey V.V. can be provided: innovative, business initiative stimulating, hi-tech industrial facilities establishment facilitating, economic growth support, filling the gap in small and mid-size business funding [6, p. 4].

Situation when against the background of protracted economic recession, political instability and unfavorable conditions for business activities intense interest of foreign capital to Ukrainian projects is observed is explained by their ingenuity and commercial attractiveness.

Koretska-Garmash V.O. [5, p. 8] noted such features attributable to venture capital funding into machine building facilities only:

- long term of funds investment;
- old-fashioned technical facilities;
- diverse technical support due to the variety of production processes used;
- high level of manufacturing facilities cooperation in the industry branch being the result of specialization profiles formed in the soviet economy period;
- the majority of machine building companies are not state-owned;
- low competitiveness level between machine building companies;
- slow moving market of product where long-term relationships between consumers and supplies have been created;
- threat to Ukrainian machine building industrial facilities operation from foreign machine building facilities;
- possibility to provide maintenance by domestic machine building facilities;
- production means manufacture for the other branches of the national economy featured with long lifetime.

Generally venture activity funding issues are connected with:

- inaccessibility of overwhelming majority of available sources of funding;
- financial restrictions which are the most common trouble for small and mid-size industrial facilities (even payment delay is a threat).

These problems can be partially solved with comprehensive approach and funds rising from various sources, e.g. grant getting or rational approach to available resources.

Let us analyze the specific features of venture activity investment environment subjects to find out possibility of their engagement by industrial facilities. We shall take SWOT-analysis method as the basis for our analysis. SWOT-analysis provides for factor analysis of strong and weak points as well as well as capabilities and threats to the facility subject to consideration. Taking into account big number of factors and their nonlinear effect, let us identify three most valuable factors in each category. Venture activity investment environment subjects SWOT-analysis fragment is given in the Table 1.

Based on the results of analysis performed, we can note that each of the possible investors of venture activity has its advantages and disadvantages

which shall be considered to use them in the most efficient way.

Basic feature of venture activity distinguishing it from traditional innovative or investment activities is specific pattern of funding. It involves unique interrelations which do not occur in uncontrolled manner, but clearly defined and regulated.

As a rule dynamic and growth companies are subject to investment. They demonstrate high potential and require additional funds to introduce technological innovations which in their turn will allow to raise company rating at the market [9].

Any system is affected by factors (making both inside and outside impact). Venture activity is not an exception. Traditionally scientists divide impact factors into the groups: objective /judgmental, direct/indirect, controlled/uncontrolled, etc. To our opinion this division shall be added with the following groups: variable/permanent (within an established period of time). Such classification criterion will allow businessmen to account for changes taking place in the environment and have an impact on specific innovative project implementation with no need to repeat the whole analysis procedure of macro-environment effect on the project.

In case venture activity is contemplated from innovating company positions, major risk factors faced by such company are as follows (Fig. 1):

- innovative-investment project itself,
- all variable factors of macro-environment (due to their permanent uncertainty),
- terms of agreement with investor (due to impossibility to completely insure it).

International practice does not have an experience of complete venture insurance in classical meaning of this term. The following insurance types are used to mitigate the risks [9]: property risk insurance (in particular of innovative companies being venture capital funding objects), top managers' life insurance, liability insurance and other classic types of insurance.

Global experience shows that insurance is mandatory to obtain funding for industrial facility.

In case venture activity is contemplated from investor positions, major risk factors faced by him/it are as follows: innovative-investment project selection, innovative industrial facility selection to implement such a project (first of all management of the industrial facility furnishing project implementation guarantees), terms of agreement with industrial facility.

Investor withdrawal from the project is possible at various stages: IPO (from English *Initial Public Offering*) – initial public sale of private company shares; Internal redemption of stock; take-over; sale to strategic investor; winding-up.

Project selection by the company and investor is affected by a number of parameters which need to coincide: amount of venture capital connected with project cost; company micro environment factors and its resources determine technical capabilities to implement the project; investor micro environment factors are restricting when project is evaluated by profitability indicators, payback period, riskiness, etc.; market situation factors (prognostic demand level, market places and channels, availability of substitute/me-too commodities, etc.).

Various subjects can act as venture investors. Sources of venture capital (in compliance with the list [10]) can comprise as follows: free financial resources of pension foundations, charity funds; government institutions; corporate venture capital; private investors; small business investment companies; foreign investors; banks; insurance companies; profit of venture funds reinvested to innovative projects.

Considering the specific features of business in Ukraine and all aspects of venture, it is fair to say that in general venture funding model is not fundamentally different from the models recognized all over the world, however it has its own unique features (connected with low level of the local manufacturing facilities development, overregulation of business activities, high level of taxation, high level of risks, etc.). Conceptual model of Ukrainian industrial facilities funding with venture capital in graphic form is given in the Fig. 2.

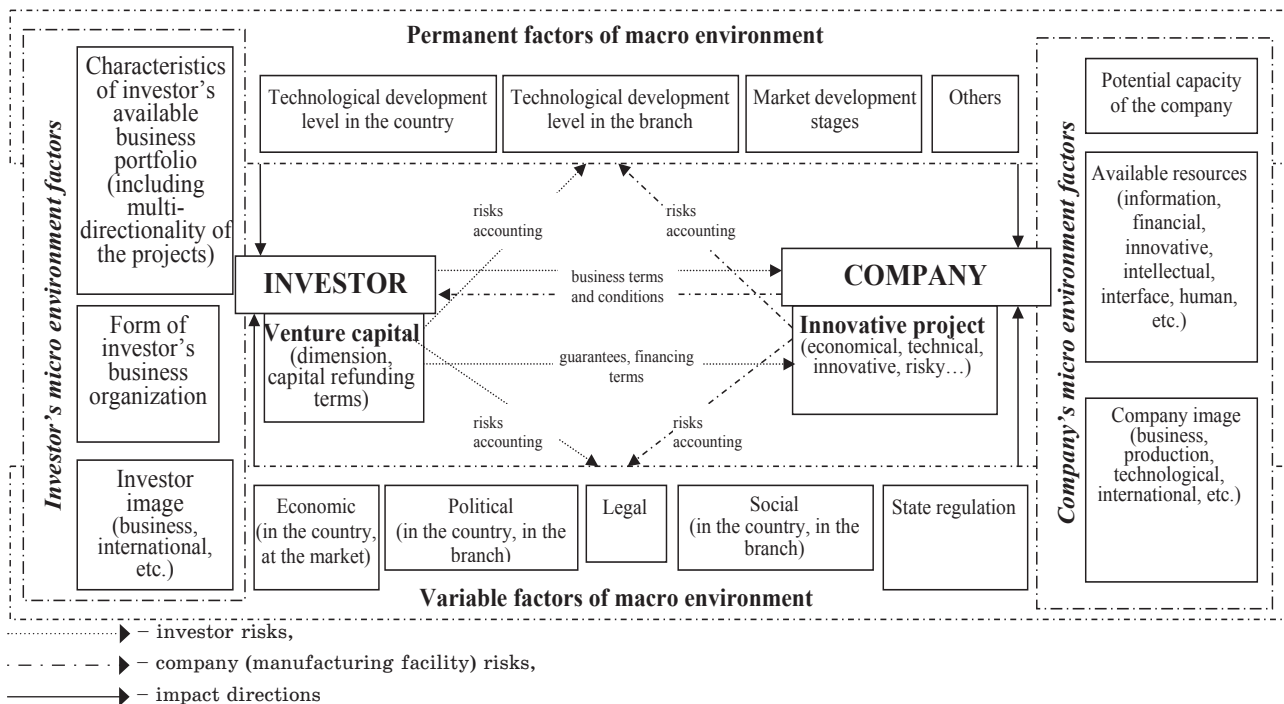


Fig. 1. Investor and venture company interaction pattern

Table 1

SWOT-analysis of venture activity investment environment subjects (fragment)

Subjects	Strong points	Weak points	Capabilities	Threats
Banks	<ul style="list-style-type: none"> absence of necessity to incorporate bankers to shareholders; financial liabilities to the bank only (apart from other investors); preciseness of payments 	<ul style="list-style-type: none"> bank loans market volatility; high interest rates; the necessity to substantiate project efficiency to the bank 	<ul style="list-style-type: none"> possibility to raise any amount of funds; possibility of funding with any currency; possibility to get funds fast 	<ul style="list-style-type: none"> high risk of loan non-delivery; high risk for industrial facility to fail with loan and interest repayment on account of project implementation; loans unavailability for this type (innovative) activity
State	<ul style="list-style-type: none"> state guarantee; binding character of funding; state support 	<ul style="list-style-type: none"> inadequate legislative framework; significant complexity of fund raising; not all the stages of the project can be funded 	<ul style="list-style-type: none"> participation in state target-oriented programs; possibility to participate in programs under President's patronage; possibility to get grant 	<ul style="list-style-type: none"> absence of state programs in this sphere; extended terms of the project coordination; failure to meet funding schedule
Business-incubators	<ul style="list-style-type: none"> one of the most effective types of support for any business activity around the world; reduces number of failures in business (to 20%); provides for venture manufacturing good standing from 12 months to 3 years 	<ul style="list-style-type: none"> in fact business-incubators deal with infrastructure operation and various benefits "arrangement"; work place and office leasing out or subleasing, supporting appropriate technical condition of such place; do not render major service – competitive companies – market leaders incubation 	<ul style="list-style-type: none"> consulting, administrative, managerial and other services provision to facilitate starting company development; training (according to management, marketing, financial activity and business planning programs); probation at the leading centers all over the world 	<ul style="list-style-type: none"> fixed fee for participation in the project; state and municipal entities, along with big Institution of Higher Education are the "donors"; limited character of financial support
Business-accelerators	<ul style="list-style-type: none"> expert support provision; funding; clearly defined temporary program of growth meeting which is supervised by mentor 	<ul style="list-style-type: none"> focused specialization (majorly, Inter-net-projects); supports at initial stages only; provides fast and targeted aid only 	<ul style="list-style-type: none"> big companies act as "donors"; market value of innovation is of high importance; trying project at the market 	<ul style="list-style-type: none"> portion in the project is taken for support; restricted cooperation term (3 months); not idea, but the project is the subject of support
Business angels	<ul style="list-style-type: none"> support at early stages when the other investors decline; support of projects based on new technologies; continued involvement in project affairs 	<ul style="list-style-type: none"> average amount of investments equals 70-150 thousand USD only; investment within own geographic region; support based on business angel experience only 	<ul style="list-style-type: none"> capability to engage any resources (financial, etc.); single project can have several business angels; special events 	<ul style="list-style-type: none"> high risk of cash loss (complete failure is 34%); support of small business only; privately held positions
Venture funds	<ul style="list-style-type: none"> are official partners of international industrial facilities; simplified process of cash flow management facilitates effectiveness; total control over fund's operating activities 	<ul style="list-style-type: none"> priority for the companies which do not have their shares at stock market, having them distributed among share holders; fund assets can be completely composed of immovable, corporate rights and securities; loans can be given only to legal persons in which such fund has share 	<ul style="list-style-type: none"> operative lending of own projects on the account of fund assets; raising funds of the other investors for common projects; anonymity protection 	<ul style="list-style-type: none"> fund assets can contain debenture stock (promissory notes, instruments of pledged, loan agreements, etc.); share of total assets не обмежені which can be invested into specific securities is unlimited; unrestricted number of fund participants
Crowdfunding and fundraising	<ul style="list-style-type: none"> form of area funding, with no middlemen involved; specific venture projects funding; allows startup companies to raise significant funds 	<ul style="list-style-type: none"> inadequate legislative framework; significant complexity of funds raising; funding at specific project stages; 	<ul style="list-style-type: none"> Internet capabilities attraction; "donors" is collective cooperation of people who invest their money on voluntary basis; possibility of funding without papers submission 	<ul style="list-style-type: none"> risk of cash non-return to investors; incomprehension of innovation significance by ordinary people; impossibility to implement high-tech projects in field-specific sphere
Centers	<ul style="list-style-type: none"> especially arranged to place new industrial facilities; power supply, engineering utilities, administrative-legal conditions provision; professional management of specialized company 	<ul style="list-style-type: none"> it is not specifically directed on specific sphere of innovative activities of certain manufacturing facility; do not search for high technologies; limited possibilities of startup industrial facilities' financial support 	<ul style="list-style-type: none"> possibility to commercialize the results; infrastructure provision; scientific-technical and financial facilities to perform research and development 	<ul style="list-style-type: none"> support of small business only; the necessity to pay for services rendered by the center; impossibility to implement high-tech projects in field-specific sphere

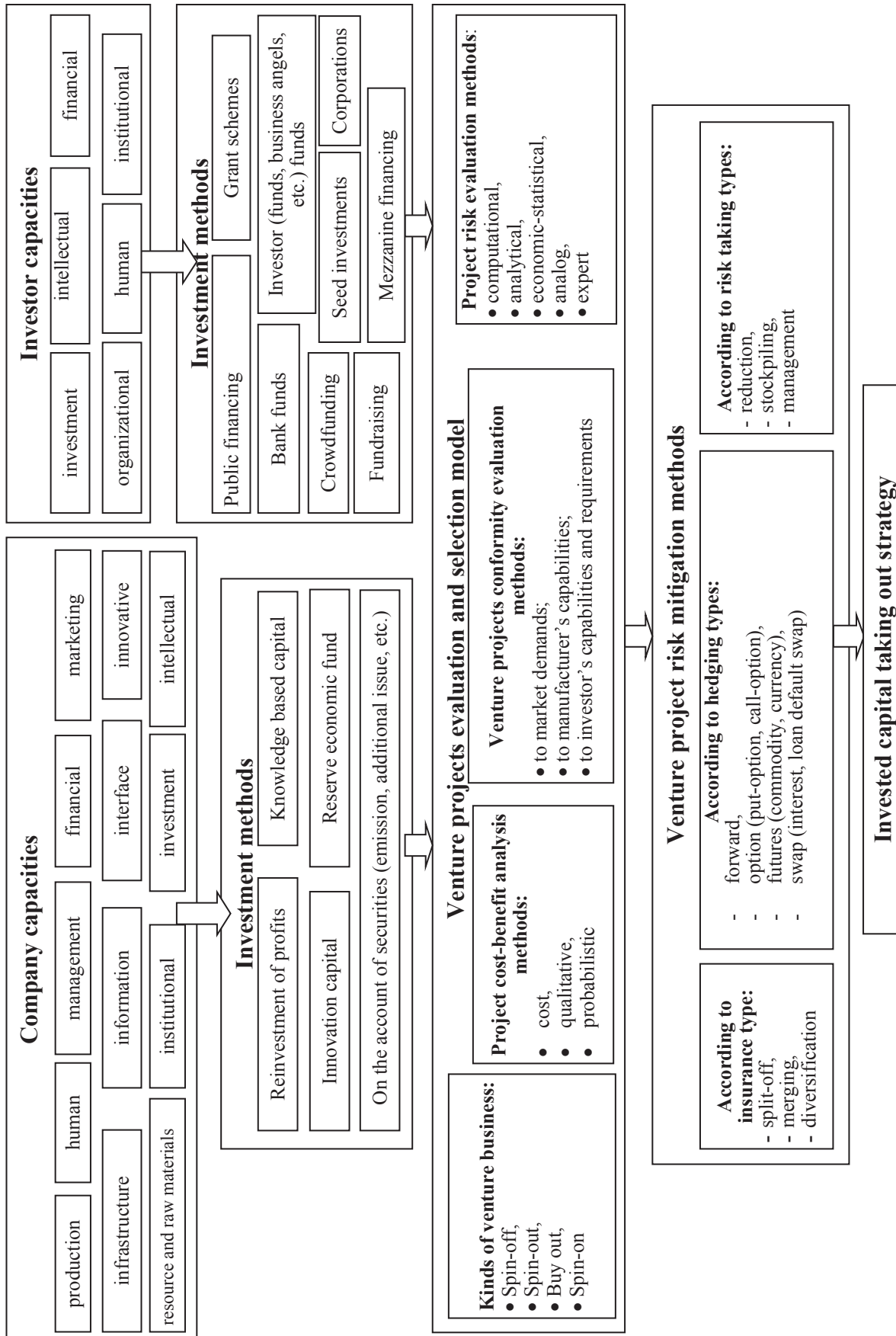


Fig. 2. Conceptual model of Ukrainian industrial facilities' funding with venture capital

Findings of the present research and future developments in the field. Summing up the results of performed research, let us state as follows:

- SWOT-analysis carried out for industrial facilities being subjects of venture activity investment environment allowed to distinguish benefits and burdens of each of them, which can be used when targeting investors at various stages of venture project implementation;

- it was proposed to add the division of venture activity impact factors with the following groups: variable/permanent (for specified time period), which will allow businessmen to account for changes taking place in external environment and affect specific innovative project implementation, without

the necessity to repeat complete procedure of macro environmental impact to the project analysis;

- investor to venture company interrelation pattern has been analyzed allowing to identify basic features of conceptual model of industrial facilities funding with venture capital;

- proposed conceptual model of industrial facilities funding with venture capital takes into consideration domestic specifics of the process.

The results of this research can be used in the practical activities of domestic manufacturing facilities dealing with ventures, as well as taken as a basis for further research and development activities in particular in view of industrial facilities' venture activity procedure development.

References:

1. Єршова Г.В. Взаємозв'язок джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Г.В. Єршова ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2010. – 19 с.
2. Попов С.Ф. Організаційно-економічний механізм комерціалізації і трансферу наукоємних технологій малими підприємствами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / С.Ф. Попов ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 20 с.
3. Шило Л.А. Удосконалення венчурного інвестування металургійних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Л.А. Шило ; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2008. – 20 с.
4. Васильєва Т.А. Діяльність банківських установ на ринку інноваційного інвестування: методологічні засади : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 / Т.А. Васильєва ; Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банків. справи Нац. банку України». – Суми, 2008. – 38 с.
5. Корецька-Гармаш В.О. Венчурне інвестування на машинобудівних підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.О. Корецька-Гармаш ; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля. – Луганськ, 2009. – 21 с.
6. Матей В.В. Економічні умови формування та розвитку ринків венчурного капіталу у світовій економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / В.В. Матей ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2010. – 20 с.
7. Тарадайко Д.О. Венчурне інвестування інноваційної діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Д.О. Тарадайко ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2007. – 19 с.
8. Янченко З.Б. Сучасні особливості та перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні / З. Б. Янченко // Ефективна економіка. – 2010. – № 10 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=361>.
9. Венчур: бизнес, капитал, инвестиции / Официальный сайт компании All the world («Весь Мир») [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://wesmir-inc.net/stati/ekonomika/143-venchurnyj-biznes-venchurnyj-kapital-venchurnye-investitsii>.
10. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

Дериколенко О. М.

Сумський державний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Резюме

Проведений SWOT-аналіз суб'єктів інвестиційного середовища венчурної діяльності промислових підприємств дав змогу виокремити переваги і недоліки кожного з них, що може бути використане під час вибору інвесторів на різних етапах упровадження венчурного проекту. Проаналізована схема взаємозв'язків між інвестором і венчурним підприємством дала змогу визначити основні особливості концептуальної моделі венчурного фінансування промислових підприємств. Запропоновано концептуальну модель венчурного фінансування промислових підприємств, що враховує вітчизняні особливості цього процесу.

Ключові слова: венчурна діяльність, промислові підприємства, інвестиції, венчурне фінансування, SWOT-аналіз, модель.

Дериколенко А. Н.

Сумский государственный университет

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Резюме

Проведенный SWOT-анализ субъектов инвестиционной среды венчурной деятельности промышленных предприятий позволил выделить преимущества и недостатки каждого из них, что может быть использовано при выборе инвесторов на различных этапах внедрения венчурного проекта. Проанализированная схема взаимосвязей между инвестором и венчурным предприятием позволила определить основные особенности концептуальной модели венчурного финансирования промышленных предприятий. Предложена концептуальная модель венчурного финансирования промышленных предприятий, которая учитывает отечественные особенности этого процесса.

Ключевые слова: венчурная деятельность, промышленные предприятия, инвестиции, венчурное финансирование, SWOT-анализ, модель.

УДК 658.14

Єпіфанова І. Ю.

Дзюбко М. Ю.

Вінницький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджено теоретичні питання стратегії розвитку підприємства. Розглянуто базові стратегії розвитку підприємства. Визначено основні види ризиків розвитку підприємства та основні методи їх аналізу. **Ключові слова:** стратегія, стратегічний розвиток, стратегія розвитку підприємства, ризики розвитку, аналіз ризиків стратегії.

Постановка проблеми. Однією з найхарактерніших ознак сучасного розвитку світової економіки є глобалізація, яка призвела до появи нової форми конкуренції, що стала наслідком виходу за межі окремої країни, виробництва, формуючи всесвітню глобальну систему конкурентних відносин, яка вимагає відповідного управління. Промислове підприємство для забезпечення своєї діяльності прагне забезпечити економічний розвиток. Поняття «розвиток» є одним із фундаментальних та надзвичайно широко використовуваних у різних галузях природничих, філософських, суспільних та економічних наук. У зв'язку із цим досить важливим питанням є формування ефективної стратегії розвитку. Особливе значення відводиться аналізу ризиків стратегії розвитку підприємства, оскільки сучасні підприємства функціонують на динамічному ринку з високим ступенем невизначеності параметрів зовнішнього оточення та піддаються великій кількості ризиків, тому аналіз ризику стратегій розвитку підприємств набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань ризиків стратегії розвитку підприємства зробили такі провідні економісти, як: І. Ансофф, Ю.А. Бойко, М.О. Боярська, М.П. Войнаренко, О.С. Віханський, В.Г. Герасимчук, В.В. Джеджула, Г.І. Кіндрацька, О.Є. Кузьмін, А.М. Люкшинов, А.П. Міщенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд публікацій указує на недостатній рівень висвітлення питання аналізу ризиків стратегії розвитку підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації сутності та методів оцінювання ризиків стратегії розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія розвитку підприємства передбачає формування основних цілей та завдань на довгостроковій основі, а також чітке визначення курсу дій і грамотний розподіл ресурсів, що використовуватимуться для досягнення поставленої мети.

У літературі існують різні підходи до визначення сутності стратегії розвитку, що у цілому є тотожним стратегії, які систематизовані в табл. 1. Узагальнюючи наведені визначення, можна зазначити, що стратегією розвитку підприємства є процес формування довгострокового плану діяльності підприємства з урахуванням особливостей його діяльності, потенціалу та наявних ресурсів, які забезпечать йому конкурентні переваги.

У підсумку стратегія розвитку підприємства має відповісти на низку питань, серед яких найголовнішими є:

- у яких напрямках господарської діяльності вигідніше розвиватися;
- у чому саме діяльність підприємства має бути унікальною;

Таблиця 1

Визначення стратегії розвитку науковцями [1–8]

Автор	Стратегія розвиток підприємства – це
А. Чандлер [1]	визначення основних довготермінових цілей та завдань підприємства, прийняття дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей
Ю. Калиніченко [2]	підготовка наявних ресурсів до можливостей, які відкриваються у майбутньому шляхом застосування розгорнутого стратегічного аналізу і розроблення стратегічних планів для досягнення поставлених цілей і отримання стійких переваг над конкурентами шляхом своєчасної реакції і швидкої адаптації до непередбачуваних змін навколишнього середовища та вироблення продукції, яка буде визнана споживачем
Л.С. Довгань [3]	довготерміновий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей
О.М. Талавира [4]	складається з дій і підходів управлінського персоналу для досягнення визначеної мети діяльності; стратегія має забезпечувати спрямованість і адаптованість дій підприємства в ринкових умовах
Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уїтінгтон [5]	напрямок і масштаб дій у довгостроковому плані, що в ідеалі приводить ресурси компанії у відповідність до мінливого середовища функціонування (ринки, споживачі і клієнти) таким чином, щоб компанія відповідала очікуванням власників часток участі в ній
Г. Мінцберг, Дж. Куїні [6]	завдання, політика та плани, які разом визначають характер підприємства та його підхід до виживання і перемоги в конкурентній боротьбі
М. Портер [7]	створення унікальної й вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності. Якби була тільки одна ідеальна позиція, не було б ніякої потреби в стратегії
І. Ансофф [8]	діяльність із досягнення важливих довгострокових цілей системи в умовах зовнішнього середовища, яке постійно змінюється, шляхом зміни стану самої системи
В.Г. Герасимчук [9]	основа планування, за допомогою якої на підприємстві зважується комплекс проблем, пов'язаних із цілеспрямованою переорієнтацією випуску продукції нової номенклатури й асортименту, впровадженням і використанням нових технологій, розвитком маркетингу, вдосконалюванням структури керування підприємством, своєчасною й якісною підготовкою і перепідготовкою кадрів

- які ресурси (фінансові, трудові, матеріальні) будуть необхідні;

- як прибуток буде отримано під час розвитку даних напрямів.

У науковій літературі виділяють такі характеристики стратегії розвитку підприємства [9–12]:

- у процесі формування стратегії не формується будь-які конкретні кроки. Як показує практика, заключним етапом процесу є обґрунтування напрямів розвитку підприємства, що дасть йому змогу забезпечити собі стабільне зростання та посилити свої позиції;

- для розроблення різних стратегій використовуються різні методики пошуку;

- у момент розвитку подій, що розвиваються в не бажаному для підприємства напрямку, потреба в обраній стратегії зникає;

- неможливо передбачити всі вірогідні можливості, що можуть відкритися в ході розроблення плану заходів у процесі формулювання стратегій;

- якщо вдається отримати повний обсяг інформації, можлива постановка під сумнів доцільності початкової стратегії. Це зумовлює необхідність зворотного зв'язку, що дасть змогу вчасно переглянути плани і зробити важливі коректування.

Стратегія розвитку підприємства передбачає формування основоположних цілей і завдань на довгостроковій основі, а також чітке визначення курсу дій і грамотний розподіл ресурсів, які будуть необхідні для досягнення поставленої мети [13].

У теорії та практиці використовуються різні підходи і схеми формування конкурентних стратегій, такі як поетапний процес розвитку стратегій, факторна схема визначення конкурентної стратегії компанії, механізм формування альтернатив, циклічна та ієрархічна моделі процесу стратегічного планування та ін. [14].

На практиці підприємства застосовують так звані базисні, або еталонні, стратегії розвитку бізнесу [9–15]:

- стратегії концентрованого зростання, що пов'язані зі зміною продукту і (чи) ринку;
- стратегії інтегрованого зростання;
- стратегії диверсифікованого зростання;
- стратегії скорочення.

Першу групу еталонних стратегій становлять стратегії концентрованого зростання. Зазначимо, що, використовуючи цю стратегію, підприємство намагається поліпшити або виробляти новий продукт, не змінюючи галузі. Підприємство також веде пошук можливостей для того, щоб поліпшити своє становище на наявному ринку або ж для переходу на новий ринок.

Друга група еталонних стратегій – стратегії інтегрованого зростання – пов'язані з розширенням підприємства через додавання нових структур. Підприємству доцільно використовувати цю групу стратегій, коли воно перебуває в сильному бізнесі, але не може здійснювати стратегії концентрованого зростання. Водночас інтегроване зростання не суперечить довгостроковим цілям



Рис. 1. Види базових стратегій розвитку [9–16]

підприємства. Зауважимо, що підприємство може здійснювати інтегроване зростання шляхом придбання власності або розширення зсередини. При цьому в обох випадках змінюється положення.

Третя група еталонних стратегій – стратегії диверсифікованого зростання реалізується тоді, коли підприємство далі не може розвиватися на цьому ринку із цим продуктом у рамках цієї галузі. Як правило, основні фактори, що впливають на вибір стратегії диверсифікованого зростання, такі:

- ринки знаходяться в стані насичення або ж скорочення попиту на продукт, який перебуває в стадії занепаду;

- поточний бізнес потребує значних грошових надходжень, що можуть бути вкладені більш прибутковий;

- новий бізнес може викликати ефект синергії за рахунок ефективного використання устаткування, комплектуючих виробів, сировини тощо;

- антимонопольне законодавство не дає можливості розширювати бізнес у рамках галузі;

- скорочення податкових витрат;

- полегшення виходу на світові ринки;

- залучення нових кваліфікованих службовців або ефективного використання потенціалу наявних менеджерів.

Остання група еталонних стратегій – стратегії скорочення – використовують для цілеспрямованого згорання підприємства.

На практиці підприємство може одночасно реалізовувати кілька стратегій.

Основними елементами стратегічного управління є підприємство та зовнішнє середовище. Підприємство, яке є складовою частиною зовнішнього середовища, для забезпечення ефективної діяльності повинне вміти адаптуватися до наявних та можливих змін зовнішнього середовища. Зовнішньому середовищу, яке є динамічною системою, властиві постійні зміни. Підприємство як складова частина даної системи повинне завжди оперативно реагувати на такі зміни. Саме тому успіху можуть досягнути не ті підприємства, які здатні сформулювати вдалу стратегію, а ті, які здатні вчасно адаптувати її згідно із змінами та враховувати ризики.

На нашу думку, процес реалізації стратегії розвитку підприємства відбувається за такими етапами:

- формування цілей і завдань діяльності підприємства;

- аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища;

- формування стратегії розвитку підприємства;

- реалізація інноваційної діяльності;

- довгострокове стратегічне прогнозування;

- визначення необхідного обсягу ресурсів на розвиток підприємства з урахуванням потреб на інноваційну діяльність;

- контроль над реалізацією стратегії розвитку та коригування за необхідності;

- визначення ознак економічного розвитку підприємства.

Даний процес є циклічним, і після досягнення певного етапу розвитку підприємство коригує

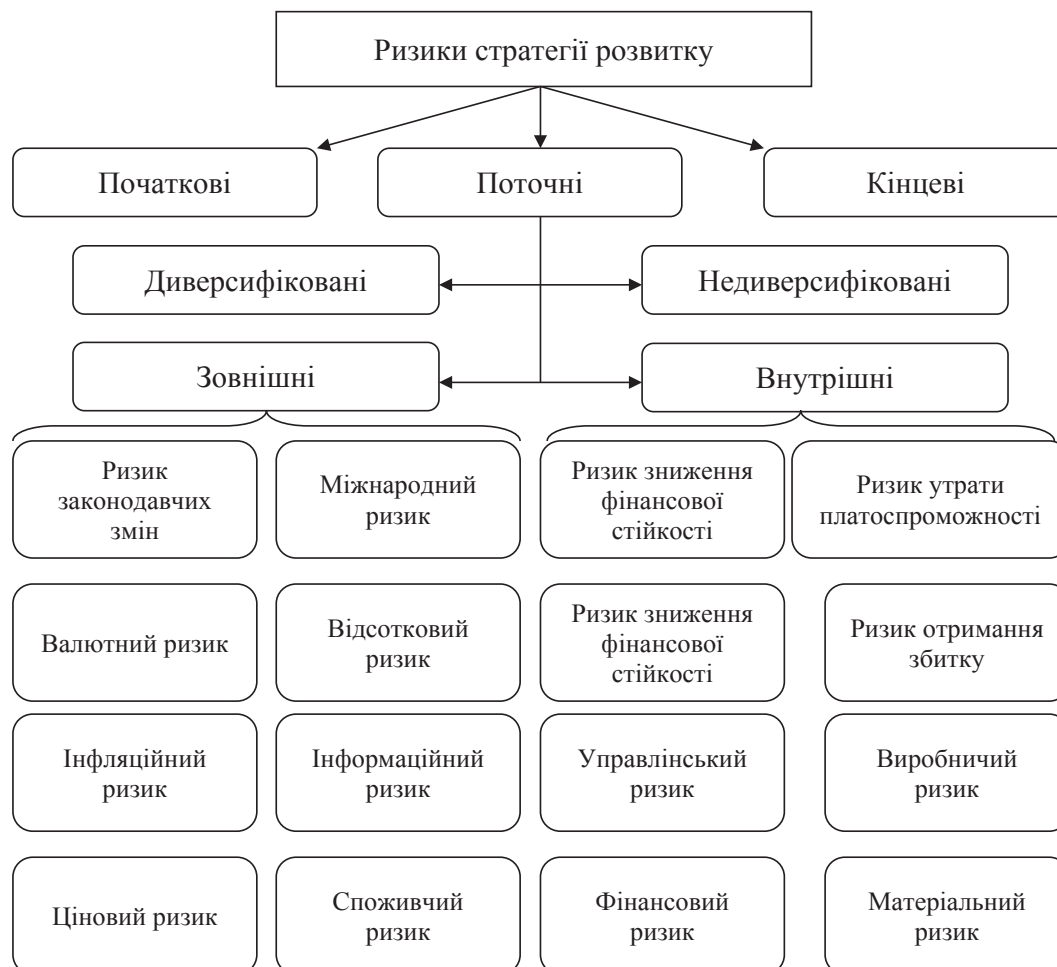


Рис. 2. Ризики в процесі реалізації стратегії розвитку промислових підприємств

загальну стратегію та досягає нових цілей. Досить важливим етапом у процесі реалізації стратегії розвитку є управління ризиками, які можуть спричинити негативні результати.

Процес управління ризиками стратегії розвитку передбачає їх ідентифікацію, визначення можливих розмірів впливу на процес реалізації стратегії, оцінювання рівня впливу на діяльність підприємства та пошук напрямів зниження впливу ризиків або ж їх нейтралізацію.

Досить важливо правильно ідентифікувати наявні та потенційні ризики стратегії розвитку, що сприятиме успішній реалізації наступних етапів. У цілому розрізняють диверсифіковані та недиверсифіковані ризики. Диверсифікація ризиків стратегії передбачає розширення у стратегії підприємства варіантів досягнення стратегічних цілей, рівні прибутковості яких (або інший корисний ефект) або не корелюються, або слабо корелюють один з одним.

До диверсифікації ризиків реалізації стратегії розвитку можуть належати питання відбору на конкурсній основі постачальників сировини і матеріалів, диверсифікація ринків збуту та інші напрями диверсифікації, які не пов'язані з мінімізацією ризиків конкретного варіанту розвитку, а з диверсифікацією ризиків здійснення стратегії.

У цілому до диверсифікованих ризиків належать [17]:

- діловий ризик, тобто ризик, пов'язаний із функціонуванням підприємства та залежить від змін попиту на продукцію, ймовірності появи на ринку товарів-замінників, репутації підприємства, динаміки виробничих витрат, фізичного та морального зносу устаткування тощо. За інших рівних умов чим вище конкуренція на ринку, тим вище діловий ризик;

- ризик ліквідності, що виникає в разі неможливості реалізації якого-небудь активу за вартістю його придбання;

- ризик непогашення боргу.

До недиверсифікованих ризиків належать [17]:

- ризик зниження ринкової вартості акцій, який пов'язаний зі змінами вартості акцій підприємства через коливання курсів на фондовому ринку в цілому. Даний вид ризику істотно підвищується для країн, рівень розвитку фінансової системи яких недостатній, оскільки національні фінансові ринки сильно залежать навіть від незначних змін кон'юнктури світових фінансових ринків і в максимальній мірі схильні до впливу світових фінансових криз;

- процентний ризик, який пов'язаний зі зміною ставок відсотка за кредитно-грошовою політикою держави;

- інфляційний ризик.

На наступному етапі важливим є здійснення аналізу ризиків стратегії розвитку. Статистичний метод оцінки ступеня ризику оснований на теорії ймовірності розподілу випадкових величин і передбачає визначення величини дисперсії або середньоквадратичного відхилення від очікуваних змін. Основним недоліком даного методу є те, що його застосування передбачає наявність необхідного

обсягу інформації за елементами аналізованої системи в минулих періодах, які впливали на реалізацію стратегії розвитку в попередніх періодах.

Оцінювання ступеня ризику за методом аналізу доцільності витрат передбачає сегментування всіх витрат, що виникають у процесі реалізації стратегії розвитку за різними видами ризику, у межах яких можливі збитки не перевищують граничні значення встановлених рівнів ризику.

Оцінити ризики стратегії можливо також за допомогою методу експертних оцінок, який є одним із найбільш поширених методів оцінювання. Його суть полягає у визначенні попередньо вибраними експертами порівняльних бальних оцінок різних ризиків. Оскільки всі ці ризики зазвичай нерівноцінні, то кожному ризику присвоюється ваговий коефіцієнт значущості. У результаті отримують середню бальну оцінку ризику варіанту реалізації проекту.

До переваг методу експертних оцінок варто віднести відносну простоту його використання, а до недоліків – неминучий суб'єктивний характер одержуваних оцінок.

Ще одним методом аналізу ризиків стратегії розвитку є метод обліку ризику проекту за допомогою збільшення премії за ризик, рівнозначний збільшенню норми дисконтування і відображає посилення вимог інвестора до ефективності вкладених ним коштів з урахуванням можливого ризику. Розмір премії за ризик, який відображається в розрахунках у формі надбавки до норми дисконтування, також є суб'єктивним і є експертною оцінкою самого інвестора. З методологічного погляду подібний метод обліку виправданий тільки для тих видів ризиків, які не можуть бути застраховані.

Метод потрійного розрахунку може бути застосований шляхом моделювання оптимістичного, найбільш імовірного і песимістичного сценаріїв динаміки інтегральних показників стратегії розвитку підприємства. На практиці під час оцінки ефективності інвестиційних проектів застосовують найбільш імовірний та песимістичний сценарії, оскільки вони представляють найбільший інтерес для аналітика.

Висновки. Отже, систематизація наявних підходів до визначення сутності стратегії розвитку дала змогу визначити її як процес формування довгострокового плану діяльності підприємства з урахуванням особливостей його діяльності, потенціалу та наявних ресурсів, які забезпечать йому конкурентні переваги.

Стратегія розвитку підприємства визначається в результаті вивчення зовнішнього оточення і можливих внутрішніх перспектив її діяльності з урахуванням непередбачених ринкових обставин. Розглянуто основні етапи процесу реалізації стратегії розвитку. Визначено, що процес управління ризиками стратегії розвитку передбачає їх ідентифікацію, визначення можливих розмірів впливу на процес реалізації стратегії, оцінювання рівня впливу на діяльність підприємства та пошук напрямів зниження впливу ризиків або ж їх нейтралізацію.

Список використаних джерел:

1. Chandler A.D. Strategy and Structure Chapters in the History of the American Industrial Enterprises / A.D. Chandler. – Cambridge. MA : MIT Press, 1962. – 457 p.
2. Калиніченко Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти / Ю. Калиніченко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 106–115.
3. Довгань Л.Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

4. Талавири О.М. Аспекти розробки економічної стратегії розвитку підприємств / О.М. Талавири // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» / Редкол.: В.П. Мікловда, В.І. Ярема [та ін.]. – Ужгород : Говерла, 2016. – Вип. 1(47). – Т. 2. – С. 335–339.
5. Джонсон Дж. Корпоративная стратегия: теория и практика / Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон ; 7-е изд. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 800 с
6. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн ; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
7. Портер М.Е. Конкуренция / М.Е. Портер. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
8. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 358 с.
9. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: [навч. посіб.] / В.Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
10. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту : [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
11. Єпіфанова І.Ю. Стратегічне управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств / І.Ю. Єпіфанова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3. – Т. 1. – С. 56–59.
12. Джеджула В.В. Енергозбереження в системі управління розвитком промислових підприємств / В.В. Джеджула // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – Т. 2. – № 2. – С. 88–92.
13. Боярська М.О. Аналіз стратегії розвитку підприємства / М.О. Боярська // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – № 5. – С. 306–310 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/61.pdf>.
14. Бельюков Є.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є.А. Бельюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2. – С. 6–13.
15. Отенко В.І. Методичне забезпечення стратегічних змін машинобудівних підприємств: науковий та прикладний аспекти / В.І. Отенко // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2013. – № 769. – С. 445–451.
16. Алексеева Н.І. Класифікація базових стратегій зростання підприємства / Н.І. Алексеева // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія «Економіка і менеджмент». – 2012. – № 3. – С. 71–80.
17. Бойко Ю.А. Оценка рисков стратегии развития машиностроительного предприятия / Ю.А. Бойко // Известия МГТУ «МАМИ». – 2010. – № 1(9). – С. 229–232.

Єпіфанова І. Ю.

Дзюбка М. Ю.

Вінницький національний технічний університет

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы стратегии развития предприятия. Рассмотрены базовые стратегии развития предприятия. Определены основные виды рисков развития предприятия и основные методы их анализа.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое развитие, стратегия развития предприятия, риски развития, анализ рисков стратегии.

Yepifanova I. Yu.

Dzyubko M. Yu.

Vinnitsia National Technical University

FORMATION OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY IN MODERN CONDITIONS

Summary

Theoretical questions of the development strategy of the enterprise are investigated. Basic development strategies of the enterprise are considered. Main types of risks of development of the enterprise and the main methods of their analysis are defined.

Key words: strategy, strategic development, development strategy of the enterprise, risks of development, strategy risk analysis.

УДК 331.103.15

Захарчин Г. М.
Соболь І. Б.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті висвітлено особливості оцінювання ефективності діяльності персоналу підприємства, зумовлені сучасними реаліями локального і глобального характеру. Обґрунтовано необхідність розгляду проблематики оцінювання через призму концептуально-ідеологічного, методологічного й технологічного характеру. Наголошено, що концепція оцінювання ефективності діяльності персоналу – це насамперед концепція розвитку персоналу і примноження інтелектуального капіталу підприємства.

Ключові слова: оцінювання, ефективність персоналу, інтелектуалізація суспільства, професійні компетенції, ідеологія оцінювання, технологія оцінювання.

Постановка проблеми. Динамічні зміни, що відбуваються в глобалізованому конкурентному світі, безпосередньо впливають на всі аспекти діяльності вітчизняних підприємств, змінюючи пріоритети в їхніх стратегіях розвитку. Адаптація до змін та ефективне управління змінами досягаються завдяки зростанню уваги до ролі людського чинника, який забезпечує інноваційний поступ будь-якого підприємства та створення нових цінностей. В умовах нестабільного середовища пріоритетними стають інвестиції в людський капітал, у розвиток персоналу, що, своєю чергою, вимагає оцінювати віддачу від цих інвестицій, ураховуючи не тільки загальні корпоративні результати, але й внесок кожного працівника у досягнення ефективних результатів. Прогресивні зміни в технології виробництва та інші сучасні фактори, змінюючи характер і зміст праці, спонукають до переосмислення самого поняття «ефективність діяльності» та пошуку нових підходів до оцінювання ефективності діяльності персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оцінювання ефективності персоналу набула значного наукового резонансу серед дослідників, які зосереджуються у своїх наукових працях на описі деяких підходів, методик чи організаційних моментах оцінювання персоналу. Науковці вивчають як загальні питання менеджменту, конкретизуючи їх за функціональними блоками [1; 3; 4], так і питання, пов'язані із категорією «ефективність». Зокрема, ефективність праці у моделях розвитку підприємств розглядається в монографії «Ефективність праці у моделях розвитку підприємств» [6]. Питання оцінки персоналу в системі ефективного управління висвітлюються у публікаціях [7; 12]. Об'єктом наукових розвідок є огляд сучасних викликів, пов'язаних з інноваційними процесами [2]; інтелектуалізацією суспільства, [9]; кризовими явищами нашого сьогодення [11; 12], але не в контексті питань оцінювання діяльності персоналу. Сучасні підходи до оцінювання ефективності персоналу висвітлюються на сторінках періодичних наукових видань, однак не акцентуючи на нові тенденції, що спонукають використовувати нові підходи [9; 11; 12].

Таким чином, проблематика оцінювання як системного явища, зумовленого сучасними викликами, та як цілісна концепція менеджменту персоналу ще не знайшла всебічного дослідження й розвитку в науковому середовищі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінювання як процес чи елемент управління займає належне місце в системі менеджменту, але як ідеологія ця категорія ще

не стала предметом достатньо повного розгляду як серед наукової спільноти, так і в практичній діяльності вітчизняних підприємств. З огляду на це, у статті зосереджено увагу на системному підході до оцінювання ефективності діяльності персоналу з акцентами на ідеологічні засади оцінювання, які змінюють сутнісне сприйняття оцінювання з домінуванням контрольного аспекту на аспект розвитку потенціалу працівників.

Мета статті полягає у висвітленні особливостей оцінювання ефективності діяльності персоналу, зумовлених сучасними реаліями локального і глобального характеру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання ефективності діяльності персоналу підприємства є важливим інструментом, який розглядають у контексті єдиної системи управління ефективністю праці на підприємстві та менеджменту персоналу. Як слушно зазначають науковці, «за вмілого використання цього важливого інструменту можливо підвищити ефективність діяльності не лише персоналу, але й усій організації в цілому, виробничого процесу та життєдіяльності її структурних підрозділів» [6, с. 19].

Нині питання ефективної праці та діяльності персоналу як у теоретичній, так і практичній площинах повинні розглядатися через призму трансформаційних процесів та сучасних світових пріоритетів.

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств, зумовлені викликами глобалізаційного світу і вітчизняними трансформаціями як економіки, так і суспільства у цілому, відчутно впливають на всі виміри їхньої діяльності, загострюючи конкуренцію та стимулюючи підприємства, таким чином, шукати нові моделі ефективного управління.

Зокрема, розширення інтеграційних процесів, інтернаціоналізація бізнесу, утворення транснаціональних корпорацій зі своїми поведінковими стандартами та стандартами якості праці зумовлюють динамічне зростання нових компетентностей персоналу та диктують свої умови забезпечення ефективної праці і, відповідно, методи її оцінювання.

Ще одним викликом сьогодення є інтелектуалізація та поширення інформатизаційно-комунікаційних технологій у суспільстві, що неминуче впливає на зміст праці і діяльності персоналу, вимагаючи перегляду усталених професійних компетенцій та оцінювального інструментарію. Цілком слушно зауважують дослідники, що інтелектуалізацію варто розглядати як у широкому, так і вузькому розумінні. Інтелектуалізація (у вузь-

кому розумінні) – це розроблення нових механізмів виробництва, які вимагали б наявності певних спеціальних знань у працівників. Інтелектуалізація (у широкому розумінні) суспільного життя – це неінформаційне наповнення інформаційних ресурсів, збільшення їх кількості та доступності для різних верств населення, підвищення рівня освіченості населення та інформаційної культури [8].

Важливим викликом сьогодення є технологічні розриви, оскільки спостерігаємо диференціацію галузей національної економіки за різними ступенями технологічного укладу, що віддзеркалюють різні смислові форми у питаннях ефективності праці персоналу та питаннях оплати праці. Рівень заробітної плати в багатьох галузях національної економіки має демотиваційний характер, і, отже, активізується таке явище, як «утеча інтелекту». Відтік інтелектуальних кадрів зменшує інноваційні можливості вітчизняних підприємств і загострює питання підвищення ефективності діяльності персоналу та її оцінювання.

Спостерігаємо нові тенденції, що впливатимуть на ефективність праці, зокрема активізацію соціального фактора, соціалізацію праці, що формує соціальний простір, впливаючи на якість життя і соціальну ефективність. Під впливом гуманізації та соціалізації праці закладаються нові основи якості життя, змінюючи критерії оцінювання способів досягнення цієї якості.

Уже не просто викликом, а реальністю стали всеосяжна інформатизація та інноваційні технології, що впливатимуть на появу нових форм організації діяльності. У цьому ключі, підкреслюють науковці, «в умовах зростання ролі людського чинника йдуть інтенсивні пошуки нових організаційних форм виробничої діяльності, нового її змісту, які б відповідали інтересам працівника і сприяли реалізації його творчого потенціалу. Важливість цих процесів зумовлена не тільки психологічним, особистісним, а й суто економічним значенням, оскільки результати праці, що відповідає інтересам виконавця, виявляються набагато вищими, ніж за відсутності у нього безпосереднього інтересу» [3, с. 54]. Незважаючи на те що формування моделі інноваційного розвитку економіки України проходить повільними темпами, вже відбуваються зміни у виробничих процесах у напрямі заміщення механічної праці творчими елементами та знаннями, що неминуче вплине на ефективність діяльності персоналу та підприємства у цілому і спонукатиме до пошуку інших методів оцінювання. Інноваційність є наслідком креативного мислення, у фокусі якого є генерування нових ідей та створення нових цінностей, тому вищий менеджмент повинен дбати про корпоративні таланти, інвестуючи в їхній розвиток. Відповідно, у механізмі оцінювання ефективності діяльності персоналу необхідно враховувати зростання віддачі від корпоративних талантів і від окремого працівника.

Ураховуючи складні політичні процеси та загострення військових конфліктів, набувають поширення песимістичні настрої, руйнується інституція довіри в усіх сферах суспільства і на всіх рівнях, що не стимулює до ефективної праці.

У наукових джерелах оцінювання персоналу здебільшого розглядають як «обов'язковий, безперервний, а в окремих випадках нормативно-врегульований процес визначення його ділових, професійних та особистих якостей, освітнього та кваліфікованого рівня, професійної підготовки, за результатами якого робиться висновок про відповідність

його професійної діяльності встановленим вимогам. Також це – цілеспрямований процес встановлення якісних характеристик персоналу вимогам посади або робочого місця» [7, с. 300]. У цьому визначенні акценти спрямовані на процес, який має бути цілеспрямованим, обов'язковим і безперервним. Однак процесу завжди повинна передувати відповідна, ідеологічно виважена концепція. З огляду на це, на нашу думку, у питаннях оцінювання ефективності діяльності персоналу доцільно виділяти аспекти концептуально-ідеологічного, методологічного й технологічного характеру. Такий підхід дає змогу комплексно підійти до проблематики оцінювання і розглядати її не відособлено, а з позицій системного бачення розвитку підприємства.

Концептуальний аспект передбачає визначення ключової ідеї оцінювання як процесу, так і його сутнісного наповнення. У сучасних умовах суть оцінювання радикально змінюється, оскільки акценти необхідно зміщувати з оцінювання як функції, акцентованої на контролювання, на функцію, спрямовану на розвиток персоналу. Тобто необхідно відійти від орієнтування на минулий час, що передбачає оцінку за досягнутими результатами, на оцінку як способу виявлення потенційних можливостей людини. До ідеології відносимо концептуалізацію понять, визначення мети оцінювання та його ролі в загальній стратегії менеджменту персоналу і досягнення місії підприємства, а також формування стратегічних завдань оцінювання.

Ідеологічні засади передбачають і питання етично-морального характеру, оскільки оцінювальний процес відбувається за участі людей, між якими формуються відносини в процесі оцінки та підведення її підсумків, тобто, визначаючи цілі оцінювання, передбачаються і можливості появи причинно-наслідкових стосунків і зв'язків. Ці стосунки набуватимуть різного відтінку, що може вплинути на подальші моделі поведінки персоналу та морально-психологічний клімат у колективі, тому ідеологічні засади оцінювання повинні відображати принципи етичності у відносинах між працівниками підприємства та сприяти формуванню гармонійної культури взаємовідносин.

Методологічні аспекти оцінювання охоплюють визначення наукових основ оцінювання, зокрема розкриття базових принципів процедури оцінювання, алгоритмізацію оцінювання з урахуванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на ефективність діяльності персоналу. Оцінювання є закономірним процесом у системі менеджменту, який має системний характер і враховує різноплановий вплив багатьох чинників. Оцінювання ефективності діяльності персоналу підприємства ми розглядаємо в контексті впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, від яких залежить методологічно-змістова процедура оцінки. Внутрішнє середовище – це саме підприємство, репрезентоване системою управління персоналом. Зовнішнє середовище – це ті чинники, які визначають вектори розвитку підприємства відповідно до пріоритетів розвитку економіки та інтеграційних процесів і впливають на стратегію управління персоналом через зміну характеру праці, компетенцій, результативності праці, ринкову кон'юнктуру, демографічну ситуацію, законодавче поле тощо.

Технологічні аспекти передбачають алгоритмічну побудову процедури оцінювання, етапність його проведення, інформаційне забезпечення, вибір інструментарію оцінки та нормативне закріплення цього процесу в регламентувальних документах,

інструкціях, положеннях, які діють як на рівні держави, так і окремого підприємства. У технологічній схемі виділяємо види оцінювання, які залежать від особливостей суб'єкта, мети оцінювання і передують вибору методу оцінювання. Традиційно розрізняють два види оцінки, відмінні за векторним спрямуванням: самооцінку і зовнішню оцінку [2]. Мета, засоби, спонука та показники відрізняються, але сутнісний складник зберігається незмінним.

Виходячи із засадничої ідеї оцінювання, завдання оцінювання необхідно розглядати в часовому вимірі, поділяючи їх на завдання тактичного характеру і стратегічного характеру. До тактичних завдань традиційно належать: формування ефективної системи стимулювання й мотивування персоналу відповідно до результатів оцінки; своєчасний перегляд посадових інструкцій; перевірка ефективності діючої системи підбору кадрів; забезпечення належного комунікування між персоналом та керівництвом підприємства; виявлення слабких місць у кадровій політиці підприємства; визначення потенціалу працівника та рівня його фактичного використання; встановлення рівня компетентності персоналу; перегляд нормативних параметрів праці та умов діяльності тощо.

Стратегічні завдання – це перспектива підприємства позиціонування на конкурентному ринку завдяки інноваційному та інтелектуальному складникам. З огляду на це, до основних стратегічних завдань віднесемо: формування стратегічної мети підприємства в контексті викликів сьогодення, розроблення стратегії розвитку і саморозвитку персоналу; розроблення програми професійної мобільності персоналу; формування моделі ефективного управління поведінкою персоналу в напрямі підвищення його лояльності та залучення до всіх процесів функціонування підприємства; формування кадрового резерву; розроблення механізму управління талантами; формування стратегії конкурентних переваг на основі чинника інтелектуалізації.

Отже, концепція оцінювання ефективності діяльності персоналу – це, насамперед, концепція розвитку персоналу і примноження інтелектуального капіталу підприємства.

Оцінювання діяльності персоналу є цілеспрямованим процесом. У науковій літературі виділяють такі основні цілі: адміністративну, яка полягає у прийнятті кадрових рішень на об'єктивній і регулярній основі (розміщення кадрів, їх переміщення, підвищення, переведення, оплата праці тощо); інформативну – забезпечення керівників необхідними даними про кількісний та якісний склад персоналу; мотиваційну – орієнтація працівників на покращення трудової діяльності в потрібному для організації напрямі [4; 5]. Усі цілі тісно взаємопов'язані, адже, не маючи відповідної інформації про якісний та кількісний склад персоналу, неможливо приймати правильні управлінські рішення щодо якісного кадрового розміщення персоналу та його мотивування. Цільове спрямування процесу оцінювання відображає його роль і місце в системі управління персоналом.

Важливість оцінювання ефективності діяльності персоналу виходить не тільки з ідеологічної, функціональної, методологічної основи кадрової

політики кожного підприємства, яка неможлива без оцінювального аспекту, але й самої суті оцінювання як окремої функції, як процесу і, зрештою, як економічної категорії. Результатом оцінювання є одержана інтегральна оцінка про працівника, і ця оцінка виконує також стимулювальну та орієнтувальну функції. Орієнтувальна функція відображає ступінь усвідомлення працівником своєї подальшої поведінки, яку він моделює за результатами оцінювання, при цьому до уваги береться і самооцінка людини.

Ідеологічно оцінка працівника повинна відображати його реальний внесок у створення цінностей для споживача, і людина повинна розуміти, що її місце праці – це, насамперед, місце створення корисних цінностей. Відповідно, керівництво, оцінюючи ефективність діяльності людини, також повинно брати до уваги відповідність робочого місця за всіма параметрами тим завданням, які покладені на працівника. У цьому разі буде досягнута взаємна відповідальність працевластача та виконавця і принципу об'єктивності оцінювання.

Оцінювання персоналу як окрема функція в системі управління персоналом тісно взаємопов'язане з іншими функціями менеджменту персону і насамперед із мотивуванням та стимулюванням персоналу, адаптацією персоналу, плануванням потреби в персоналі, організуванням кадрового резерву, управлінням талантами та іншими. З огляду на необхідність розвитку кадрового потенціалу, важливо, щоб оцінювання не стало демотиватором для персоналу і перетворилося тільки на процедуру, в якій домінують санкційні аспекти, оскільки людина не буде працювати ефективно, якщо над нею постійно будуть тяжити нормативні та контролювально-регуляторні процеси.

Висновки. Нові тенденції і процеси, що розгортаються в суспільстві та економічному житті країни, зумовлюють і необхідність модернізації управлінської практики, покликаної синтезувати ідеологічні та технологічні аспекти. Власне, від закладеної на вході процесу ідеології залежатиме не просто досягнутий результат оцінювання, але і його наслідки у формуванні якісного кадрового потенціалу підприємств. Ідеологічно оцінювання ефективності діяльності персоналу повинне стати засобом мотивування кожного працівника підприємства до активної і творчої діяльності, розвиваючи в людині ті якості, які найкраще сприятимуть її професійній реалізації. Таким чином, в умовах трансформаційних процесів і загальних викликів необхідно переосмислити підходи до оцінювання ефективності діяльності персоналу та підвищення його якості.

З огляду на це, подальші дослідження доцільно продовжувати в напрямі формування сучасних концептуальних засад оцінювання і розроблення нових технологій оцінювання ефективності персоналу, спрямованих на професійний розвиток персоналу, враховуючи сучасні виклики. У практичній площині вітчизняним підприємствам доцільно подумати над створенням структурного підрозділу або центру з питань оцінювання і розвитку персоналу, який сприятиме підвищенню ефективності діяльності персоналу та примноженню вартості інтелектуального капіталу.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 398 с.
2. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капіталу системі факторів формування економіки знань / А.М. Колот // Формування ринкової економіки. Спец. випуск «Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики». – 2007. – Т. 2. – Ч. 1. – С. 350–365.

3. Кремень В.Г. Філософія управління : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / В.Г. Кремень, С.М. Пазиніч, О.С. Пономарьов. – К. : Знання України, 2007. – 360 с.
4. Крушельницька О.В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2005. – 308 с.
5. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / К.М. Дідур, В.М. Данюк, В.М. Петюх. – К., 2004.
6. Мороз О.В. Ефективність праці у моделях розвитку підприємств : [монографія] / О.В. Мороз, Ю.В. Миронов, Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 192 с.
7. Поліщук І.І. Впровадження системи оцінки персоналу з метою ефективного управління персоналом організації / І.І. Поліщук // Економіка Крима. – 2013. – № 1(42). – С. 299–304.
8. Поперечнюк В.М. Інтелектуалізація сучасного суспільства: проблеми та перспективи / В.М. Поперечнюк // Інформація і право. – 2013. – № 3(9). – С. 83–88.
9. Сіващенко Т. Сучасні підходи до оцінки персоналу / Т. Сіващенко // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 315–317.
10. Сибірцев В.В. Оцінка соціального стану виробничого колективу в умовах антикризового управління промисловими підприємствами / В.В. Сибірцев. – Кіровоград : Центрально-Українське видавництво, 2004. – 184 с.
11. Турчина В.М. Основні напрями підвищення ефективності праці в період кризи / В.М. Турчина // Формування ринкової економіки. – К. : КНЕУ, 2010. – Т. 2. – С. 427–436.
12. Яворська О. Оцінка персоналу в системі ефективного управління / О. Яворська // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 60–63.

Захарчын Г. М.

Соболь И. Б.

Национальный университет «Львовская политехника»

ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье освещены особенности оценивания эффективности деятельности персонала предприятия, обусловленные современными реалиями локального и глобального характера. Обоснована необходимость рассмотрения проблематики оценивания сквозь призму концептуально-идеологического, методологического и технологического характера. Указано, что концепция оценивания эффективности деятельности персонала – это прежде всего концепция развития персонала и прироста интеллектуального капитала предприятия.

Ключевые слова: оценивание, эффективность персонала, интеллектуализация общества, профессиональные компетенции, идеология оценивания, технология оценивания.

Zakharchyn H. M.

Sobol I. B.

Lviv Polytechnic National University

EVALUATION OF EFFICIENCY OF PERSONNEL ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Summary

The specific features of evaluating the performance of personnel of an enterprise caused by the modern realities of local and global nature are considered in the article. The necessity of considering the evaluation issues through the prism of conceptual and ideological, methodological and technological nature is substantiated. It is emphasized that a concept of personnel performance evaluation – is, first, the concept of staff development and the enterprise intellectual capital increase.

Key words: evaluation, personnel efficiency, intellectualization of society, professional competence, ideology of evaluation, evaluation technology.

УДК 338.332.339:658

Лавриненко С. О.

Житомирський національний агроекологічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Статтю присвячено теоретичним аспектам формування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Виявлено основні причини низького її рівня. Запропоновано інструменти комплексного підходу до формування конкурентоспроможності продукції.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ціна, витрати, інновації, інвестиції.

Постановка проблеми. Головною проблемою аграрного сектору є неспроможність сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання здійснювати відтворювальні процеси виробництва за рахунок власних коштів. Саме тому відбувається руйнування матеріально-технічного потенціалу підприємства, складських приміщень та інших компонентів виробничої інфраструктури, зростає частка ручної праці, що призводить більшість підприємств до збитковості. Призупинити занепад виробництва сільськогосподарської продукції та підвищити конкурентоспроможність її виробництва можна за умови розроблення і здійснення довгострокової національної програми відродження і стабілізації галузі сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення теоретико-прикладних аспектів конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції зробили такі відомі вітчизняні вчені, як В. Андрійчук, В. Бойко, В. Галушко, В. Збарський, С. Кваша, Ю. Коваленко, М. Лобас, П. Макаренко, М. Малес, П. Саблук, О. Царенко; зарубіжні: П. Брентон, М. Познер, М. Портер, Дж. Стренд, В. Скотт, Д. Рікардо, А. Сміт та ін.

Водночас складність та багатогранність наявних в аграрному секторі економіки проблем зумовлює необхідність пошуку нових підходів до формування конкурентоспроможності продукції сільського господарства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливості розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах трансформації вимагають комплексного підходу до механізму формування конкурентоспроможності продукції. Ураховуючи наявну низку досліджень цієї проблеми, питання залишається досить актуальним і дискусійним, вимагає подальшого наукового обґрунтування, зокрема побудови чіткого інструментарію формування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції відповідно до вимог ринку.

Мета статті полягає у вивченні теоретичних аспектів конкурентоспроможності та визначенні головних чинників формування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в умовах трансформаційних зрушень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічними пріоритетними напрямками розвитку сільського господарства та підвищення його конкурентоспроможності є: формування та функціонування цивілізованого ринку сільськогосподарської продукції; сприяння залученню інвестицій; розвиток маркетингової діяльності; спрощення системи оподаткування; інтенсифікація галузі; підтримка інноваційної діяльності, мотивація праці; маркетингова діяльність та застосування низки інших організаційно-економічних і техніко-технологічних заходів.

Стратегія формування ринку сільськогосподарської продукції має ґрунтуватися, насамперед, на функціонуванні механізму взаємозв'язку та взаємодії трьох елементів ринкової кон'юнктури: попиту, пропозиції і цінової політики, яка буде ефективною лише тоді, коли ціни на продукцію забезпечать необхідні темпи розширеного відтворення виробництва й одержання максимального прибутку на вкладений капітал. Цінову політику у сільському господарстві необхідно здійснювати на основі вільного ціноутворення в поєднанні з елементами державного регулювання цінового рівня. Для цього потрібен комплекс заходів: вільні ціни, субсидії, пільгове кредитування та страхування, податкові пільги, стимулювання експорту й обмеження імпорту тощо [1, с. 79].

Один із першорядних факторів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції є скорочення витрат на її виробництво. Важливим напрямом вирішення цього питання є економія виробничих витрат та впровадження системи управління ними для зниження собівартості продукції та попередження збитковості підприємства. Дана система забезпечить концентрацію контрольних дій за основними напрямками господарської діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних показників від нормативних або планових і визначення чинників, що зумовили відхилення, та прийняття управлінських рішень щодо нормалізації процесу управління витратами. Для ефективного управління витратами та собівартістю продукції необхідна достатня увага обліку, контролю, планування й аналізу, що вимагає постійного поліпшення системи інформаційного забезпечення, яка б допомагала управлінцям не тільки мати достовірну інформацію про витрати, а й контролювати використання ресурсів, не допускаючи виникнення невикористаних витрат.

Якість продукції є одним з основних факторів підвищення її конкурентоспроможності, оскільки дає змогу визначити взаємозв'язки між виробниками, переробними та торговельними підприємствами і скорегувати обсяги виробництва продукції згідно з попитом на ринку, а також гарантувати прибутки партнерам у ланцюгу «виробництво – переробка – збут».

Основою формування якісної продукції є стандартизація, мета якої – гарантування якості продукції з урахуванням вимог світового ринку та безпеки здоров'я населення. Доцільно впроваджувати на підприємствах ланцюг управління якістю, який має ґрунтуватися на міжнародній системі стандартизації (рис. 1).

Якість продукції сільського господарства реалізує низку важливих функцій, а саме під час визначення якості продукції відображається рівень технічного та технологічного забезпечення, впро-

вадження інновацій та управління виробництвом; якість продукції є головним якісним показником, результати якого впливають на прийняття управлінських рішень; від рівня якості залежить продовольча безпека країни.

Отже, організаційно-економічний механізм формування якості слід розглядати як систему законодавчо-правових заходів, організаційних, технологічних, економічних та екологічних важелів і методів управління якістю продукції, які відповідають вимогам ринку і забезпечують ста-

більну діяльність підприємств та довготривалу конкурентоспроможність продукції в певних сегментах продовольчого ринку.

Наступним важливим елементом формування конкурентоспроможності як підприємств, так і продукції є наявний матеріально-ресурсний потенціал та його якісний склад. Однак кризова ситуація призвела до значних утрат матеріально-технічних ресурсів у вітчизняному сільському господарстві, різко погіршила його технічну оснащеність, забезпеченість мінеральними добривами

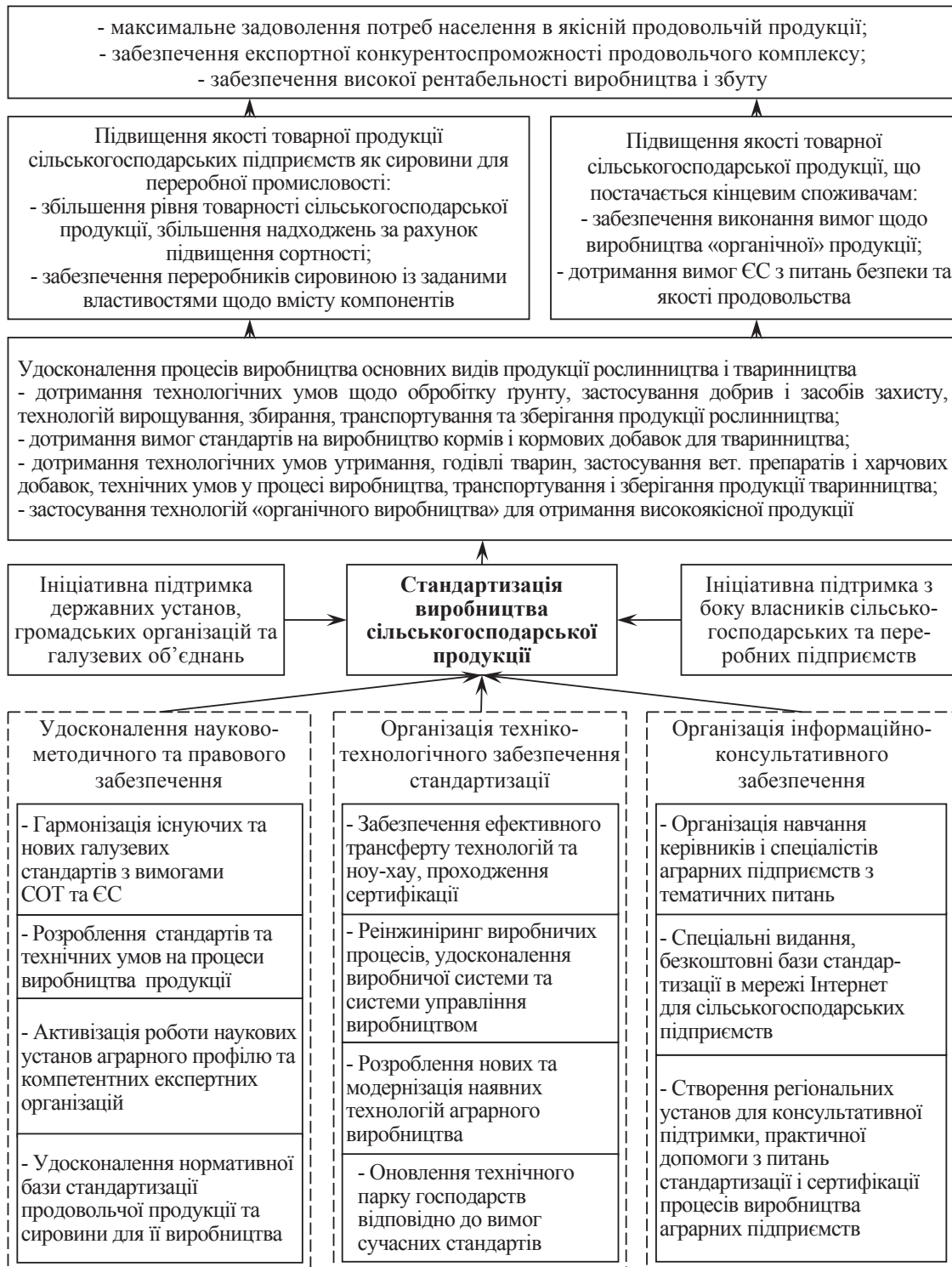


Рис. 1. Концепція стандартизації виробництва продукції сільськогосподарських підприємств

Джерело: власні дослідження

та хімічними засобами захисту рослин, що стало однією з основних причин зниження ефективності виробництва.

Систематичне оновлення і розвиток матеріально-ресурсного потенціалу аграрного виробництва вимагає комплексного підходу до вирішення цієї проблеми. Державна технічна політика щодо вирішення цього питання повинна здійснюватися у двох напрямках: підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази аграрного виробництва та розвитку сільськогосподарського машинобудування і нарощування обсягів виробництва технічних засобів на рівні світових вимог. У кожному із цих напрямків необхідно визначити відповідні пріоритети. Щодо першого з них, то пріоритетним напрямом державної технічної політики є оновлення і розвиток тракторного та комбайнового парку як основи матеріально-технічної бази аграрного виробництва, а в сільськогосподарському машинобудуванні – розроблення й освоєння виробництва енергонасичених силових машин та комплексів сільськогосподарської техніки [2, с. 11].

Державна технічна політика на сучасному етапі її формування та реалізації також повинна передбачати обґрунтування технологічних вимог щодо комплексної механізації виробничих процесів, створення системи машин, спроможної забезпечити розвиток конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, визначення інвестиційних пріоритетів для оновлення й розвитку матеріально-ресурсної бази, створення ринку технічних засобів аграрного сектору економіки.

У ринкових умовах потребують вдосконалення форми організації й мотивації праці, зокрема заробітна плата посідає провідне місце у механізмі мотивації праці. Вона виконує стимулюючу функцію лише тоді, коли між результатами праці й винагородою існує тісна залежність. Основу політики оплати праці становлять, як правило, положення концепції прожиткового мінімуму. Розмір мінімальної заробітної плати для простого поточного відтворення робочої сили має бути не меншим від мінімального споживчого бюджету. З урахуванням коефіцієнта сімейного навантаження мінімальна заробітна плата має бути більшою від мінімального споживчого бюджету на 40–45%. Таке співвідношення спостерігається в країнах із розвинутою ринковою економікою, де частка мало-кваліфікованої робочої сили відносно незначна, а фінансові можливості підприємств, організацій і держави загалом більші, ніж в Україні. Застосовуючи певну систему оплати праці в ринкових умовах, слід звернути увагу на нові соціальні процеси й явища на селі. У контексті аналізу досліджуваної проблеми важливим є подолання наслідків зневажливого ставлення до селянської праці, яке культивувалося на рівні буденної свідомості у минулі часи. Отже, важливим складником державного значення є формування культури престижності селянської праці, шанобливого ставлення до селянина як творця матеріальних благ. Для цього потрібно щонайперше забезпечити належний рівень оплати праці на селі.

Усі перераховані вище фактори підвищення конкурентоспроможності продукції можуть бути реалізовані лише за умови створення і функціонування дієвої служби маркетингу. Основним завданням служби маркетингу є підвищення зацікавленості працівників в ефективному використанні виробничих ресурсів, поліпшення реалізації продукції, зміцнення матеріально-технічної бази

переробних підприємств і торговельних організацій, розвиток інфраструктури ринку, організація реклами тощо.

В Україні маркетингова діяльність ще не набула значного поширення, сільськогосподарські підприємства використовуються лише окремі функції та стратегії маркетингової діяльності, які не потребують значних фінансових вкладень та глибоких професійних знань у даній сфері, однак вони не дають належного довгострокового ефекту. Однією з особливостей агромаркетингу, як вже згадувалося, є наявність різних організаційних форм господарювання: господарські товариства, фермерські господарства, підприємства з іноземними інвестиціями, підприємства інших форм власності. Цілі функціонування агропромислового підприємства повинні мати зв'язок із функціями маркетингу.

Основними факторами, що сьогодні стримують розвиток маркетингу в сільському господарстві, є низький рівень знань керівників у сфері маркетингу, брак кваліфікованих кадрів, неефективна державна політика, спад економіки, дефіцит матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення та функціонування служби маркетингу.

Важливими напрямками формування конкурентоспроможності є інформаційне забезпечення, а саме впровадження інформаційно-аналітичної системи агропромислового виробництва та системи дорадництва, що в перспективі має докорінно змінити технології управління аграрного сектора на всіх рівнях і створити єдиний інформаційний простір для аграрних виробників. Це дасть змогу не тільки надати інформаційно-консультаційні послуги сільськогосподарським товаровиробникам, а й організувати зворотні потоки інформації з аграрної сфери і забезпечити якісні зрушення у виробництві й збуті продукції сільськогосподарських підприємств та забезпеченні зростання конкурентоспроможності продукції.

Підвищенню конкурентоспроможності продукції також сприятиме реалізація інвестиційно-інноваційної політики згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» [3]. Це передусім стосується забезпечення механізмів іпотечного кредитування, використання інвестиційних ресурсів населення, стимулювання припливу іноземного капіталу, залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.

Зі вступом України до Світової організації торгівлі відкрилися її внутрішні ринки, зокрема ринки продовольства, проте лише високоякісна продукція з низькою собівартістю здатна витримати конкуренцію з світовими аналогами. Вихід на зовнішній ринок вітчизняного товаровиробника з конкурентоспроможною продукцією забезпечить отримання гарантованого доходу, окупність вкладених коштів, сприятиме нагромадженню капіталу, що дасть змогу розширити виробництво, тому слід реалізувати ідеологію інноваційного розвитку, яка б передбачала використання коштів, отриманих від інновацій, на повторні інновації, тобто забезпечення безперервності інноваційного процесу та нарощування його масштабів у перспективі [4, с. 109].

Нині немає країни, де економічне змагання за лідерство на світових ринках не було пов'язано з інноваціями. Ще більшою мірою це стосується нашої держави, адже створити й особливо утримати національні конкурентні переваги, реалізувати їх в економіці глобального ринку можна лише шляхом інноваційного розвитку. Інновації

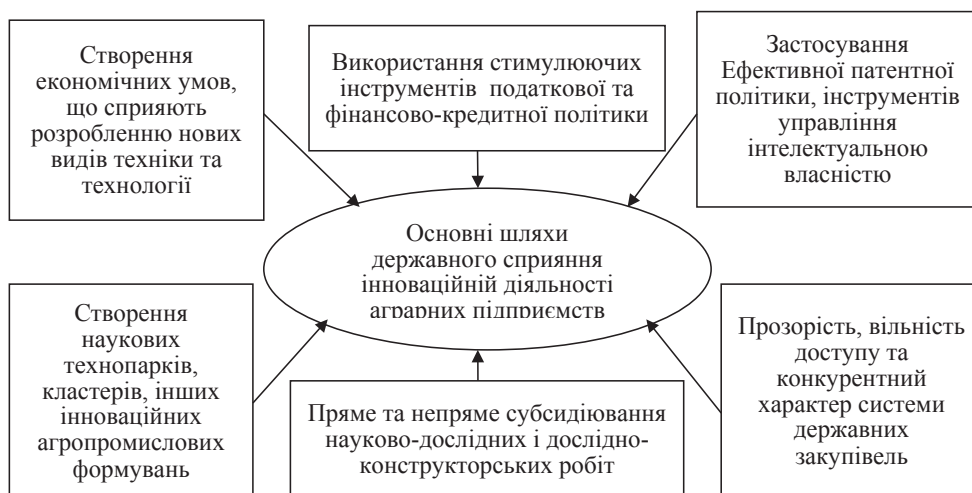


Рис. 2. Шляхи державного впливу на інноваційну діяльність сільськогосподарських підприємств

Джерело: власна розробка

мають стати основним засобом підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їх продукції. Проте за відсутності державного регулювання багато нововведень не можуть швидко впроваджуватися в практику.

Активна інноваційна стратегія аграрних підприємств не може бути реалізована без підтримки держави. Держава має впливати на інноваційну діяльність сільськогосподарських підприємств через здійснення певних кроків (рис. 2).

Для реалізації інноваційної політики держави також необхідно в національній програмі розвитку сільського господарства розширити розділ щодо активації інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки, де передбачити комплексність розвитку цих процесів за всіма складниками: наукою, де дослідження потребують щорічного масштабного фінансування і всебічної державної підтримки, оскільки від цього залежить науковий рівень та якість новацій, що надзвичайно важливо в умовах поширення на українському ринку науково-технічної продукції, конкурентоспроможної іноземної техніки і технологій, які за своїми параметрами не поступаються, а іноді вони є значно вищими вітчизняних аналогів; упровадженням новацій із техніко-технологічним переоснащенням виробництва; навчанням і підготовкою кадрів; маркетинговим

дослідженням та консультаційно-інформаційним забезпеченням формування ринкової стратегії розвитку сільськогосподарського господарства в країні [5].

Інноваційний розвиток дасть змогу досягти необхідного рівня конкурентоспроможності продукції для вільного конкурування на світових ринках.

Висновки. Отже, основна мета побудови політики формування та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вкладається в Національну програму розвитку сільського господарства і покликана забезпечити розширене відтворення галузі на основі підвищення продуктивності праці та поліпшення якості продукції передусім за рахунок раціонального використання біокліматичного потенціалу і виробничих ресурсів господарств, розширення інвестування, підвищення рівня насичення галузі капіталом на основі впровадження інновацій. Світовий досвід переконує, що в сучасних умовах розраховувати на великі прибутки підприємства можуть тільки тоді, коли вони випереджають конкурентів в освоєнні досягнень науково-технічного прогресу. Сільське господарство залишається найменш сприятливою галуззю щодо інвестування, і це підтверджує, що галузь потребує обов'язкової державної підтримки.

Список використаних джерел:

1. Кваша С.М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції в умовах вступу України до СОТ / С.М. Кваша, О.В. Лука // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 79–85.
2. Саблук П. Стан та перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4–19.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Бородіна О.М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність / О.М. Бородіна // Економіка і прогнозування. – 2006. № 1. – С. 109–125.
5. Державна цільова програма розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/16822>.

Лавриненко С. О.

Житомирский национальный агроэкологический университет

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ

Резюме

Статья посвящена теоретическим аспектам формирования конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Выявлены основные причины низкого уровня конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Предложены инструменты по комплексному подходу к формированию конкурентоспособности продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, цена, расходы, инновации, инвестиции.

Lavrynenko S. O.

Zhitomir National Agroecological University

CONCEPTUAL BASES OF FORMATION OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS UNDER TRANSFORMATION

Summary

This article is devoted to theoretical aspects of formation of competitiveness of agricultural products. The basic reasons for the low competitiveness of agricultural products. The instruments on comprehensive approach to the formation of competitive products.

Key words: competitiveness, price, cost, innovation, investment.

нього середовища і власності; інтереси місцевого населення і т. д.).

Окрім того, необхідна наявність на території вторинних ресурсів:

- житлового сектору (готелів, мотелів, таборів для автотуристів, пансіонатів);
- сектору громадського харчування (кафе, ресторанів, закусточних та ін.);
- сектору організації подорожей (агентств, організаторів екскурсій тощо);

- транспортного сектору (повітряного і водного транспорту, потягів, автобусів);

- сектору розваг;
- інформаційного сектору (туристична інформаційна мережа);
- додаткових послуг та сервісної системи.

Модернізація економіки регіону та необхідність задіявання ресурсного потенціалу всіх видів зумовлюють актуальність розвитку ТРК як фактору соціально-економічного розвитку території.

Список використаних джерел:

1. Бейдик В.Ф. Рекреаційно-туристські ресурси України: Методологія та методика аналізу, термінологія, районування: [монографія] / В.Ф. Бейдик. – К.: Київський університет, 2001. – 395 с.
2. Дядечко Л.П. Економіка підприємств туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – Донецьк, 2003. – 172 с.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Зелена Буковина, 2003. – 312 с.
4. Розрахунки чисельності туристичних потоків та забезпечення ними обсягів споживання товарів та послуг туристичних та інших галузей економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/>.

Белинская Я. В.

Чаплыгин А. В.

Университет государственной фискальной службы Украины

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье исследовано понятие и функции туристско-рекреационного комплекса, проанализированы социально-экономические последствия его функционирования, приведены направления влияния на экономику региона и её стимулирования.

Ключевые слова: экономика туризма, туристско-рекреационный комплекс, экономические функции туристско-рекреационного комплекса, туристско-рекреационные ресурсы.

Belinska Y. V.

Chaplygin O.V.

University of State Fiscal Service of Ukraine

FORMATION AND DEVELOPMENT OF TOURISM AND RECREATIONAL COMPLEX IN MODERN CONDITIONS

Summary

The article examines the concept and functions of tourist and recreational complex, analyzes the socio-economic impact of its operation, gives the direction of the influence on the regional economy and its stimulating.

Key words: Economics of tourism, recreational and tourist complex, economic functions of a recreational and tourist complex, tourist and recreational resources.

УДК 330.341.424

Герасимчук В. В.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Кузьменко О. Ю.

«Кременчуцький центр міжнародних зв'язків та економічного розвитку «Кременчук-Інвест»

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

У статті узагальнено законодавчі та нормативні документи для застосування організаційно-економічного механізму індустриальних парків. З'ясовано передумови створення індустриальних парків у країні. Визначено принципи розвитку та функціонування індустриальних парків. Систематизовано основні напрями розвитку індустриальних парків та пріоритетні галузі економічної діяльності для розвитку на території індустриального парку.

Ключові слова: концепція, інвестиції, індустриальний парк, ініціатор, мито, регіон, розвиток.

Постановка проблеми. В економіці сучасної України розвиток індустриальних парків визначає нові можливості для розвитку промисловості

та регіонів, зміцнення співпраці між підприємствами, інвесторами, органами місцевого самоврядування, інституціями економічного розвитку

та іншими зацікавленими сторонами. Цей процес узгоджений із державною економічною політикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом актуальним є вивчення питань формування та розвитку індустріальних парків. Дослідження з даного питання проводять Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України, Асоціація індустріальних парків України та Державне агентство з інвестицій і управління національними проектами України. Нині питанням обґрунтування процедури створення індустріальних парків приділяється чимало уваги. Серед учених, які розкривають особливості створення та розвитку індустріальних парків як нової організаційної форми індустріальної трансформації промислового потенціалу України, необхідно виділити О. Молдована, Л. Малюту, А. Павлюка, О. Єгорову, Л. Федулова, В. Чорну та ін.

О. Молдован досліджував механізми та ефективність упровадження індустріальних парків в Україні [1; 2]. Л. Малюта розглядав індустріальні парки як вектор інноваційного розвитку промисловості [3]. Питання політики стимулювання та вдосконалення розвитку індустріальних парків в Україні вивчали А. Павлюк та О. Єгорова [4]. Л. Федулова вивчала питання можливості реалізації інноваційного потенціалу регіонів України за допомогою індустріальних парків [5]. В. Чорна досліджувала досвід функціонування та напруми розвитку індустріальних парків в Україні [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним зі шляхів співпраці з іноземними партнерами є створення індустріальних парків. Процедури формування індустріальних парків у спеціалізованій літературі приділяється чимало уваги. Але потрібно зазначити, що питання потребує більш детального вивчення. Необхідно сформулювати передумови створення таких парків та визначити напрями їх розвитку на території України.

Мета статті полягає у дослідженні передумов створення та систематизації основних напрямів розвитку індустріальних парків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індустріальні парки у світі сьогодні розвиваються з геометричною прогресією, що можна пояснити їх роллю у забезпеченні конкурентоспроможності національних економік. Так, О. Молдован обґрунтовує поширення індустріальних парків тим, що вони сприяють збільшенню інвестиційної активності в економіці, оскільки природна сутність функціонування індустріальних парків базується на залученні інвестицій, зокрема у виробництво високотехнологічної продукції, продукції імпортозаміщення. Також вони сприяють естетичній, економічній, екологічній структуризації населених пунктів, «очищення» міста від промислового виробництва [1, с. 1].

Індустріальний парк визначають як юридично відокремлену земельну ділянку, на якій розміщується промислове виробництво. Індустріальний парк може займати площу від кількох десятків і сягати до кількох сот гектарів. Площа такого парку буде знаходитися в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці, яка виділена для промислового розвитку. На цих площах часто (хоча необов'язково) поширюється спеціальний режим економічної діяльності, інколи – особливий режим оподаткування, який є відмінним від загального [2, с. 2]. Однак ці особливі умови повинні відповідати міжнародним стандартам.

Після прийняття в 2006 р. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення індустріальних (промислових) парків» відбулася активізація діяльності, що пов'язана зі створенням індустріальних парків у країні [7]. У 2012–2015 рр. завдяки певним законодавчим та нормативним документам утворилося необхідне правове поле щодо використання організаційно-економічного механізму індустріальних парків. До переліку таких документів слід віднести Постанову КМУ «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» [8], Митний кодекс України [9], Закон України «Про індустріальні парки» [10], Постанову КМУ «Про затвердження Порядку прийняття рішення про включення індустріального (промислового) парку до Реєстру індустріальних (промислових) парків» [11], Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження форми Типового договору про створення та функціонування індустріального парку» [12], Постанову КМУ «Про Порядок затвердження переліків устаткування, обладнання та комплектувальних виробів, матеріалів, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами, ввозяться на митну територію України ініціаторами створення індустріальних (промислових) парків – суб'єктами господарювання, керуючими компаніями таких парків для їх облаштування та учасниками індустріальних (промислових) парків для провадження господарської діяльності у межах зазначених парків і які звільняються від оподаткування митом».

Законом передбачено, що індустріальний парк – територія, що визначена ініціатором (особою, яка його створює) відповідно до містобудівної документації та облаштована відповідною інфраструктурою. Учасники індустріального парку в межах цієї території можуть здійснювати господарську діяльність, пов'язану з промисловим виробництвом, та науково-дослідну діяльність у галузі інформації і телекомунікації на умовах, визначених Законом та договором про здійснення господарської діяльності в межах індустріального парку [10].

Постановою КМУ «Про порядок включення індустріальних (промислових) парків до Реєстру індустріальних (промислових) парків» затверджено процедуру реєстрації індустріальних парків у Реєстрі індустріальних парків [14]. Держава надає фінансову підтримку ініціатору задля створення та облаштування індустріального парку.

Органи місцевої влади здебільшого стають ініціаторами створення індустріальних парків, оскільки саме вони зацікавлені в стимулюванні інвестиційної активності на своїй території. Вони краще обізнані з технологічним, інфраструктурним, географічним потенціалом своєї території, тому можуть якісніше розробити бізнес-план для формування індустріального парку.

Огляд спеціалізованої літератури [1–3] дає змогу визначити, що для створення індустріальних парків в Україні є такі передумови:

1. Географічне розташування. В Європі Україна – найбільша за площею країна, що знаходиться у центрі торговельного шляху Європа – Росія – Центральна Азія – Близький Схід. Її розташування є оптимальним для розміщення виробництва, а також експорту товарів до країн Європи та Азії. Через територію України проходять чотири з десяти європейських транспортних

коридорів. Україна має вихід на Близький Схід та до Азовського та Чорного морів.

2. Природні ресурси. В Україні є 200 видів корисних копалин та розвідано близько 20 тис. родовищ. За запасами і видобутком титано-цирконієвих, марганцевих, залізних руд, багатьох видів неметалічної сировини Україна займає перші місця серед країн Європи та світу. Україна має 30% світових чорноземів, які займають понад 60% площі земель сільськогосподарського призначення.

3. Робоча сила. Близько 22 млн. населення країни є економічно активним. Україна займає 16-е місце серед 105 країн світу за загальною кількістю студентів та 7-е місце серед технічних спеціальностей (за даними UNESCO, Global Education Digest). Значна частка дорослого населення має вищу освіту.

4. Ринок, який швидко зростає. Україна має великий ринок, що має значний потенціал для росту за відносно невеликого рівня конкуренції. Така тенденція спостерігається у багатьох галузях. Зростання ВВП порівняно з попереднім роком на 5,2% та промислового виробництва на 7,6% свідчить про покращення економічної ситуації в країні. Україна посідає 8-е місце за обсягом виробництва сталі (за даними World Steel Association) і 5-е – за обсягом експорту пшениці після Канади, США, Австралії та РФ (за даними Міністерства аграрної політики).

5. Ліберальні та відкриті торговельні режими. Україна займає активну торговельну позицію на зовнішніх ринках, про що свідчать підписані міжнародні угоди про подвійне оподаткування (63 країни). Підписання Угоди про асоціацію з ЄС сприятиме утворенню зони вільної торгівлі.

6. Конкурентні галузі. Україна має низку конкурентних галузей: АПК, енергетика, IT-технології, машинобудування, туризм. Агροпромисловий сектор є одним із найбільш перспективних секторів національної економіки. Частка агропромислового сектору становить більше 20% ВВП. Як уже було сказано, за обсягом експорту соняшникової олії Україна займає перше місце у світі (58%) та входить до п'ятірки найбільших світових експортерів зерна. На території СНД Україна посідає лідерські позиції з виробництва

літаків, складних машин, автомобілів. Що стосується розвитку в IT-сфері, то Україна є п'ятим світовим ринком аутсорсингових послуг. Вона демонструє найвищі темпи зростання у світі. У поточному році обсяги даного ринку становлять більше 1 млрд. дол. США (за даними Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України).

7. Інфраструктура. В Україні добре розвинуті мережі залізничного, повітряного, автомобільного сполучення (дороги – близько 170 тис. км, залізничні шляхи – понад 22 тис. км, водні шляхи – понад 2 тис. км) (за даними Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України).

8. Інвестиційний клімат. В Україні сприятливий інвестиційний клімат, про що свідчить зниження ставки податку на прибуток для всіх суб'єктів господарювання з 23% у 2011 р. до 16% у 2014 р. У майбутньому планується знизити ставку ПДВ (20%) до рівня 17% [2, с. 4].

У ході розроблення індустріальних парків слід урахувати, що основними напрямками їх розвитку є: підвищення інвестиційної привабливості промислового регіону, розвиток малого і середнього виробничого бізнесу, поява нових робочих місць, трансферт технологій, імпортозаміщення (рис. 1).

У результаті проведення економічного аналізу регіону визначаються пріоритетні види економічної діяльності, галузі для формування індустріального парку: IT-технології, електроніка, машинобудування, логістика, альтернативна енергетика, малий та середній бізнес, хімічна, фармацевтична промисловість, екоощадні матеріали, виробництво на основі давальницької сировини і т. ін. У результаті цього можна створити конкурентні переваги для індустріальних парків, знизити ризики для компаній, які будуть учасниками парку, зменшити час для залучення інвестицій.

Відповідно до визначених видів економічної діяльності, галузі індустріальні парки розробляють власну концепцію розвитку. Концепція індустріального парку запропонує ідею та напрями розвитку індустріального парку, допоможе сформулювати технічну та правову інформацію, визначити потенційні ризики та шляхи їх зменшення,



Рис. 1. Основні напрями розвитку індустріальних парків

Джерело: складено автором

розрахувати потребу в додатковій інфраструктурі й оцінити витрати на її розвиток або будівництво. На основі даної концепції визначають профіль потенційних учасників (інвесторів) майбутнього індустріального парку [2, с. 3].

Незважаючи на те що нормативно-правові засади створення та функціонування індустріальних парків сформовані, все ще існують перешкоди щодо впровадження організаційно-економічного механізму та забезпечення ефективності його використання. Є низка неврегульованих питань та чинників, які стримують формування та функціонування індустріальних парків в Україні. Серед них П. Павлюк та О. Єгорова [4] визначають такі:

- несприятливі умови підприємницької діяльності, а також значне погіршення інвестиційного клімату в 2014–2015 рр., що є результатом нестабільної політичної ситуації в країні та наявності збройних конфліктів на сході України;

- відсутність необхідної інфраструктури та обмеженість ресурсів, потрібних для фінансування розбудови індустріальних парків. Здебільшого це стосується індустріальних парків, які перебувають у муніципальній чи державній власності та створюватимуться на територіях вільних від забудови і без певної інфраструктури;

- відсутність чітких процедур отримання фінансової допомоги з бюджету міста чи держави, що може призвести до втрати державної підтримки під час формування індустріальних парків та створити підстави для корупційних схем;

- немає гарантій щодо стабільності умов функціонування індустріальних парків;

- відсутність державної підтримки діяльності індустріальних парків;

- невідповідність системи створення і функціонування індустріальних парків очікуванням інвесторів, тому що нормативно не врегульовані питання щодо податкових преференцій для суб'єктів індустріальних парків;

- дуже складна процедура щодо узгодження переліку товарів, які учасник індустріального парку або керуюча компанія хоче ввезти без сплати мита;

- неоднозначним є положення про обов'язки учасників, які зазначені в договорі створення та функціонування індустріального парку;

- невизначено механізм звільнення від орендної плати за земельні ділянки. Відповідно до чинного законодавства (Земельного кодексу, Податкового кодексу, Закону України «Про оренду землі»), не встановлено надання пільг;

- не розроблено механізм для отримання пільг та державної допомоги за умов несприятливого середовища для інвестиційної діяльності в країні.

Л. Федулова виділяє напрям розвитку індустріальних парків шляхом підвищення інвестиційної привабливості перспективних високотехнологічних секторів економіки, розвитку конкуренції в секторах економіки, стимулювання інноваційної поведінки компаній із державною участю та природними монополіями, усунення в системі державного регулювання бар'єрів, що перешкоджають нарощуванню інноваційної активності [6, с. 303].

Висновки. Індустріальні парки – це невід'ємний складник економічної системи для країн, що розвиваються. Вони є інструментом, який дасть змогу стимулювати промислове виробництво, збільшити зайнятість населення, залучити інвестиції, вирівняти економічний розвиток регіонів. До основних передумов формування індустріальних парків в Україні слід віднести: наявність багатьох видів ресурсів; географічне розташування; наявність у країні економічно активного населення; ринок, що має значний потенціал росту та невеликий рівень конкуренції у багатьох галузях; наявність підписаних міжнародних угод та членство України в СОТ; розвинуті конкурентні галузі: АПК, енергетика, туризм, машинобудування, ІТ-технології; розвинута мережа залізничного, повітряного, автомобільного сполучень; сприятливий інвестиційний клімат.

Розвиток індустріальних парків в Україні є досить перспективним та економічно вигідним як для підприємств, так і для держави у цілому. Напрямами створення та розвитку індустріальних парків є, по-перше, надання захисту малому та середньому бізнесу; по-друге, створення відповідних умов для розвитку освіти та інформаційної діяльності; по-третє, розроблення мотивуючого оподаткування та системи заохочення осіб, які роблять внесок у створення інновацій.

Отже, активний розвиток системи індустріальних парків допоможе Україні усунути деформацію структури промисловості та залучити інвестиційні ресурси.

Список використаних джерел:

1. Молдован О.О. Щодо механізмів запровадження індустріальних парків в Україні / О.О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1(30). – С. 32–41.
2. Молдован О.О. Доцільність запровадження індустріальних парків в Україні / О.О. Молдован // Економіка промисловості. – 2011. – № 2. – С. 3–9.
3. Малюта Л. Індустріальні парки – інноваційний вектор розвитку промислового виробництва / Л. Малюта // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 1(10). – С. 264–276.
4. Павлюк А.П. Напрями удосконалення політики стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні / А.П. Павлюк, О.О. Єгорова // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2(31). – С. 177–187.
5. Чорна В.Г. Індустріальні парки в Україні / В.Г. Чорна // Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Юридичні науки. – 2013. – № 4. – С. 100–105.
6. Федулова Л.А. Напрями розвитку індустріальних парків щодо реалізації інноваційного потенціалу регіонів України / Л.А. Федулова // Вісник Національної академії наук України. – 2013. – № 54. – С. 296–305.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення індустріальних (промислових) парків» // Офіційний вісник України. – 2006. – № 31. – С. 146. – Ст. 2240.
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» // Офіційний вісник України. – 2011. – № 3. – С. 82. – Ст. 177.
9. Митний кодекс України (ст. 287) від 13.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 32. – С. 1632. – Ст. 305.
10. Закон України «Про індустріальні парки» // Офіційний вісник України. – 2012. – № 59. – С. 12. – Ст. 2365.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку прийняття рішення про включення індустріального (промислового) парку до Реєстру індустріальних (промислових) парків» // Офіційний вісник України. – 2013. – № 27. – С. 10. – Ст. 916.

12. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження форми Типового договору про створення та функціонування індустріального парку» // Офіційний вісник України. – 2013. – № 39. – С. 91. – Ст. 1386.
13. Постанова КМУ «Про Порядок затвердження переліків устаткування, обладнання та комплектувальних виробів, матеріалів, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами, ввозяться на митну територію України ініціаторами створення індустріальних (промислових) парків – суб'єктами господарювання, керуючими компаніями таких парків для їх облаштування та учасниками індустріальних (промислових) парків для провадження господарської діяльності у межах зазначених парків і які звільняються від оподаткування митом» // Офіційний вісник України. – 2013. – № 63. – С. 120. – Ст. 2302.
14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок включення індустріальних (промислових) парків до Реєстру індустріальних (промислових) парків» // Офіційний вісник України. – 2016. – № 216. – С. 9. – Ст. 52.
15. Кузьменко О.Ю. Актуальність створення індустріальних парків в Україні / О.Ю. Кузьменко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – С. 184–187.

Герасимчук В. В.

Кузьменко О. Ю.

Кременчугський національний університет імені Михайла Остроградського

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье определена сущность индустриальных парков, которые позволяют осуществить промышленную модернизацию отечественной экономики и восстановить конкурентоспособность национального товаропроизводителя на рынке глобальных инвестиций. Проведен обзор законодательных и нормативных документов для применения организационно-экономического механизма индустриальных парков. Определены предпосылки создания индустриальных парков в Украине. Рассмотрены принципы развития и функционирования индустриальных парков. Систематизированы основные направления развития индустриальных парков и приоритетные отрасли экономической деятельности для развития на территории индустриального парка.

Ключевые слова: концепция, инвестиции, индустриальный парк, инициатор, пошлина, регион, развитие.

Herasymchuk V. V.

Kuzmenko O. Y.

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi national university

BACKGROUND AND AREAS OF INDUSTRIAL PARKS IN UKRAINE

Summary

The article defines the essence of the industrial parks that allow the industrial modernization of the domestic economy and to restore the competitiveness of national producers in the global investment market. The review of legislation and regulations for the application of organizational and economic mechanism of industrial parks was made. The preconditions of creation of industrial parks in Ukraine was found. The principles of the development and operation of industrial parks. The main directions of development of industrial parks and the priority sectors of economic activity for development in the industrial park was systematized.

Key words: concept, investment, industrial park, initiator, duty, region's development.

нього середовища і власності; інтереси місцевого населення і т. д.).

Окрім того, необхідна наявність на території вторинних ресурсів:

- житлового сектору (готелів, мотелів, таборів для автотуристів, пансіонатів);
- сектору громадського харчування (кафе, ресторанів, закусочних та ін.);
- сектору організації подорожей (агентств, організаторів екскурсій тощо);

- транспортного сектору (повітряного і водного транспорту, потягів, автобусів);

- сектору розваг;
- інформаційного сектору (туристична інформаційна мережа);
- додаткових послуг та сервісної системи.

Модернізація економіки регіону та необхідність задіявання ресурсного потенціалу всіх видів зумовлюють актуальність розвитку ТРК як фактору соціально-економічного розвитку території.

Список використаних джерел:

1. Бейдик В.Ф. Рекреаційно-туристські ресурси України: Методологія та методика аналізу, термінологія, районування: [монографія] / В.Ф. Бейдик. – К.: Київський університет, 2001. – 395 с.
2. Дядечко Л.П. Економіка підприємств туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – Донецьк, 2003. – 172 с.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Зелена Буковина, 2003. – 312 с.
4. Розрахунки чисельності туристичних потоків та забезпечення ними обсягів споживання товарів та послуг туристичних та інших галузей економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/>.

Белинская Я. В.

Чаплыгин А. В.

Университет государственной фискальной службы Украины

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье исследовано понятие и функции туристско-рекреационного комплекса, проанализированы социально-экономические последствия его функционирования, приведены направления влияния на экономику региона и её стимулирования.

Ключевые слова: экономика туризма, туристско-рекреационный комплекс, экономические функции туристско-рекреационного комплекса, туристско-рекреационные ресурсы.

Belinska Y. V.

Chaplygin O.V.

University of State Fiscal Service of Ukraine

FORMATION AND DEVELOPMENT OF TOURISM AND RECREATIONAL COMPLEX IN MODERN CONDITIONS

Summary

The article examines the concept and functions of tourist and recreational complex, analyzes the socio-economic impact of its operation, gives the direction of the influence on the regional economy and its stimulating.

Key words: Economics of tourism, recreational and tourist complex, economic functions of a recreational and tourist complex, tourist and recreational resources.

УДК 330.341.424

Герасимчук В. В.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Кузьменко О. Ю.

«Кременчуцький центр міжнародних зв'язків та економічного розвитку «Кременчук-Інвест»

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

У статті узагальнено законодавчі та нормативні документи для застосування організаційно-економічного механізму індустриальних парків. З'ясовано передумови створення індустриальних парків у країні. Визначено принципи розвитку та функціонування індустриальних парків. Систематизовано основні напрями розвитку індустриальних парків та пріоритетні галузі економічної діяльності для розвитку на території індустриального парку.

Ключові слова: концепція, інвестиції, індустриальний парк, ініціатор, мито, регіон, розвиток.

Постановка проблеми. В економіці сучасної України розвиток індустриальних парків визначає нові можливості для розвитку промисловості

та регіонів, зміцнення співпраці між підприємствами, інвесторами, органами місцевого самоврядування, інституціями економічного розвитку

та іншими зацікавленими сторонами. Цей процес узгоджений із державною економічною політикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом актуальним є вивчення питань формування та розвитку індустріальних парків. Дослідження з даного питання проводять Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України, Асоціація індустріальних парків України та Державне агентство з інвестицій і управління національними проектами України. Нині питанням обґрунтування процедури створення індустріальних парків приділяється чимало уваги. Серед учених, які розкривають особливості створення та розвитку індустріальних парків як нової організаційної форми індустріальної трансформації промислового потенціалу України, необхідно виділити О. Молдована, Л. Малюту, А. Павлюка, О. Єгорову, Л. Федулова, В. Чорну та ін.

О. Молдован досліджував механізми та ефективність упровадження індустріальних парків в Україні [1; 2]. Л. Малюта розглядав індустріальні парки як вектор інноваційного розвитку промисловості [3]. Питання політики стимулювання та вдосконалення розвитку індустріальних парків в Україні вивчали А. Павлюк та О. Єгорова [4]. Л. Федулова вивчала питання можливості реалізації інноваційного потенціалу регіонів України за допомогою індустріальних парків [5]. В. Чорна досліджувала досвід функціонування та напруми розвитку індустріальних парків в Україні [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним зі шляхів співпраці з іноземними партнерами є створення індустріальних парків. Процедури формування індустріальних парків у спеціалізованій літературі приділяється чимало уваги. Але потрібно зазначити, що питання потребує більш детального вивчення. Необхідно сформулювати передумови створення таких парків та визначити напрями їх розвитку на території України.

Мета статті полягає у дослідженні передумов створення та систематизації основних напрямів розвитку індустріальних парків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індустріальні парки у світі сьогодні розвиваються з геометричною прогресією, що можна пояснити їх роллю у забезпеченні конкурентоспроможності національних економік. Так, О. Молдован обґрунтовує поширення індустріальних парків тим, що вони сприяють збільшенню інвестиційної активності в економіці, оскільки природна сутність функціонування індустріальних парків базується на залученні інвестицій, зокрема у виробництво високотехнологічної продукції, продукції імпортозаміщення. Також вони сприяють естетичній, економічній, екологічній структуризації населених пунктів, «очищення» міста від промислового виробництва [1, с. 1].

Індустріальний парк визначають як юридично відокремлену земельну ділянку, на якій розміщується промислове виробництво. Індустріальний парк може займати площу від кількох десятків і сягати до кількох сот гектарів. Площа такого парку буде знаходитися в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці, яка виділена для промислового розвитку. На цих площах часто (хоча необов'язково) поширюється спеціальний режим економічної діяльності, інколи – особливий режим оподаткування, який є відмінним від загального [2, с. 2]. Однак ці особливі умови повинні відповідати міжнародним стандартам.

Після прийняття в 2006 р. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення індустріальних (промислових) парків» відбулася активізація діяльності, що пов'язана зі створенням індустріальних парків у країні [7]. У 2012–2015 рр. завдяки певним законодавчим та нормативним документам утворилося необхідне правове поле щодо використання організаційно-економічного механізму індустріальних парків. До переліку таких документів слід віднести Постанову КМУ «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» [8], Митний кодекс України [9], Закон України «Про індустріальні парки» [10], Постанову КМУ «Про затвердження Порядку прийняття рішення про включення індустріального (промислового) парку до Реєстру індустріальних (промислових) парків» [11], Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження форми Типового договору про створення та функціонування індустріального парку» [12], Постанову КМУ «Про Порядок затвердження переліків устаткування, обладнання та комплектувальних виробів, матеріалів, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами, ввозяться на митну територію України ініціаторами створення індустріальних (промислових) парків – суб'єктами господарювання, керуючими компаніями таких парків для їх облаштування та учасниками індустріальних (промислових) парків для провадження господарської діяльності у межах зазначених парків і які звільняються від оподаткування митом».

Законом передбачено, що індустріальний парк – територія, що визначена ініціатором (особою, яка його створює) відповідно до містобудівної документації та облаштована відповідною інфраструктурою. Учасники індустріального парку в межах цієї території можуть здійснювати господарську діяльність, пов'язану з промисловим виробництвом, та науково-дослідну діяльність у галузі інформації і телекомунікації на умовах, визначених Законом та договором про здійснення господарської діяльності в межах індустріального парку [10].

Постановою КМУ «Про порядок включення індустріальних (промислових) парків до Реєстру індустріальних (промислових) парків» затверджено процедуру реєстрації індустріальних парків у Реєстрі індустріальних парків [14]. Держава надає фінансову підтримку ініціатору задля створення та облаштування індустріального парку.

Органи місцевої влади здебільшого стають ініціаторами створення індустріальних парків, оскільки саме вони зацікавлені в стимулюванні інвестиційної активності на своїй території. Вони краще обізнані з технологічним, інфраструктурним, географічним потенціалом своєї території, тому можуть якісніше розробити бізнес-план для формування індустріального парку.

Огляд спеціалізованої літератури [1–3] дає змогу визначити, що для створення індустріальних парків в Україні є такі передумови:

1. Географічне розташування. В Європі Україна – найбільша за площею країна, що знаходиться у центрі торговельного шляху Європа – Росія – Центральна Азія – Близький Схід. Її розташування є оптимальним для розміщення виробництва, а також експорту товарів до країн Європи та Азії. Через територію України проходять чотири з десяти європейських транспортних

коридорів. Україна має вихід на Близький Схід та до Азовського та Чорного морів.

2. Природні ресурси. В Україні є 200 видів корисних копалин та розвідано близько 20 тис. родовищ. За запасами і видобутком титано-цирконієвих, марганцевих, залізних руд, багатьох видів неметалічної сировини Україна займає перші місця серед країн Європи та світу. Україна має 30% світових чорноземів, які займають понад 60% площі земель сільськогосподарського призначення.

3. Робоча сила. Близько 22 млн. населення країни є економічно активним. Україна займає 16-е місце серед 105 країн світу за загальною кількістю студентів та 7-е місце серед технічних спеціальностей (за даними UNESCO, Global Education Digest). Значна частка дорослого населення має вищу освіту.

4. Ринок, який швидко зростає. Україна має великий ринок, що має значний потенціал для росту за відносно невеликого рівня конкуренції. Така тенденція спостерігається у багатьох галузях. Зростання ВВП порівняно з попереднім роком на 5,2% та промислового виробництва на 7,6% свідчить про покращення економічної ситуації в країні. Україна посідає 8-е місце за обсягом виробництва сталі (за даними World Steel Association) і 5-е – за обсягом експорту пшениці після Канади, США, Австралії та РФ (за даними Міністерства аграрної політики).

5. Ліберальні та відкриті торговельні режими. Україна займає активну торговельну позицію на зовнішніх ринках, про що свідчать підписані міжнародні угоди про подвійне оподаткування (63 країни). Підписання Угоди про асоціацію з ЄС сприятиме утворенню зони вільної торгівлі.

6. Конкурентні галузі. Україна має низку конкурентних галузей: АПК, енергетика, IT-технології, машинобудування, туризм. Агροпромисловий сектор є одним із найбільш перспективних секторів національної економіки. Частка агропромислового сектору становить більше 20% ВВП. Як уже було сказано, за обсягом експорту соняшникової олії Україна займає перше місце у світі (58%) та входить до п'ятірки найбільших світових експортерів зерна. На території СНД Україна посідає лідерські позиції з виробництва

літаків, складних машин, автомобілів. Що стосується розвитку в IT-сфері, то Україна є п'ятим світовим ринком аутсорсингових послуг. Вона демонструє найвищі темпи зростання у світі. У поточному році обсяги даного ринку становлять більше 1 млрд. дол. США (за даними Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України).

7. Інфраструктура. В Україні добре розвинуті мережі залізничного, повітряного, автомобільного сполучення (дороги – близько 170 тис. км, залізничні шляхи – понад 22 тис. км, водні шляхи – понад 2 тис. км) (за даними Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України).

8. Інвестиційний клімат. В Україні сприятливий інвестиційний клімат, про що свідчить зниження ставки податку на прибуток для всіх суб'єктів господарювання з 23% у 2011 р. до 16% у 2014 р. У майбутньому планується знизити ставку ПДВ (20%) до рівня 17% [2, с. 4].

У ході розроблення індустріальних парків слід урахувати, що основними напрямками їх розвитку є: підвищення інвестиційної привабливості промислового регіону, розвиток малого і середнього виробничого бізнесу, поява нових робочих місць, трансферт технологій, імпортозаміщення (рис. 1).

У результаті проведення економічного аналізу регіону визначаються пріоритетні види економічної діяльності, галузі для формування індустріального парку: IT-технології, електроніка, машинобудування, логістика, альтернативна енергетика, малий та середній бізнес, хімічна, фармацевтична промисловість, екоощадні матеріали, виробництво на основі давальницької сировини і т. ін. У результаті цього можна створити конкурентні переваги для індустріальних парків, знизити ризики для компаній, які будуть учасниками парку, зменшити час для залучення інвестицій.

Відповідно до визначених видів економічної діяльності, галузі індустріальні парки розробляють власну концепцію розвитку. Концепція індустріального парку запропонує ідею та напрями розвитку індустріального парку, допоможе сформулювати технічну та правову інформацію, визначити потенційні ризики та шляхи їх зменшення,



Рис. 1. Основні напрями розвитку індустріальних парків

Джерело: складено автором

розрахувати потребу в додатковій інфраструктурі й оцінити витрати на її розвиток або будівництво. На основі даної концепції визначають профіль потенційних учасників (інвесторів) майбутнього індустріального парку [2, с. 3].

Незважаючи на те що нормативно-правові засади створення та функціонування індустріальних парків сформовані, все ще існують перешкоди щодо впровадження організаційно-економічного механізму та забезпечення ефективності його використання. Є низка неврегульованих питань та чинників, які стримують формування та функціонування індустріальних парків в Україні. Серед них П. Павлюк та О. Єгорова [4] визначають такі:

- несприятливі умови підприємницької діяльності, а також значне погіршення інвестиційного клімату в 2014–2015 рр., що є результатом нестабільної політичної ситуації в країні та наявності збройних конфліктів на сході України;

- відсутність необхідної інфраструктури та обмеженість ресурсів, потрібних для фінансування розбудови індустріальних парків. Здебільшого це стосується індустріальних парків, які перебувають у муніципальній чи державній власності та створюватимуться на територіях вільних від забудови і без певної інфраструктури;

- відсутність чітких процедур отримання фінансової допомоги з бюджету міста чи держави, що може призвести до втрати державної підтримки під час формування індустріальних парків та створити підстави для корупційних схем;

- немає гарантій щодо стабільності умов функціонування індустріальних парків;

- відсутність державної підтримки діяльності індустріальних парків;

- невідповідність системи створення і функціонування індустріальних парків очікуванням інвесторів, тому що нормативно не врегульовані питання щодо податкових преференцій для суб'єктів індустріальних парків;

- дуже складна процедура щодо узгодження переліку товарів, які учасник індустріального парку або керуюча компанія хоче ввезти без сплати мита;

- неоднозначним є положення про обов'язки учасників, які зазначені в договорі створення та функціонування індустріального парку;

- невизначено механізм звільнення від орендної плати за земельні ділянки. Відповідно до чинного законодавства (Земельного кодексу, Податкового кодексу, Закону України «Про оренду землі»), не встановлено надання пільг;

- не розроблено механізм для отримання пільг та державної допомоги за умов несприятливого середовища для інвестиційної діяльності в країні.

Л. Федулова виділяє напрям розвитку індустріальних парків шляхом підвищення інвестиційної привабливості перспективних високотехнологічних секторів економіки, розвитку конкуренції в секторах економіки, стимулювання інноваційної поведінки компаній із державною участю та природними монополіями, усунення в системі державного регулювання бар'єрів, що перешкоджають нарощуванню інноваційної активності [6, с. 303].

Висновки. Індустріальні парки – це невід'ємний складник економічної системи для країн, що розвиваються. Вони є інструментом, який дасть змогу стимулювати промислове виробництво, збільшити зайнятість населення, залучити інвестиції, вирівняти економічний розвиток регіонів. До основних передумов формування індустріальних парків в Україні слід віднести: наявність багатьох видів ресурсів; географічне розташування; наявність у країні економічно активного населення; ринок, що має значний потенціал росту та невеликий рівень конкуренції у багатьох галузях; наявність підписаних міжнародних угод та членство України в СОТ; розвинуті конкурентні галузі: АПК, енергетика, туризм, машинобудування, ІТ-технології; розвинута мережа залізничного, повітряного, автомобільного сполучень; сприятливий інвестиційний клімат.

Розвиток індустріальних парків в Україні є досить перспективним та економічно вигідним як для підприємств, так і для держави у цілому. Напрямами створення та розвитку індустріальних парків є, по-перше, надання захисту малому та середньому бізнесу; по-друге, створення відповідних умов для розвитку освіти та інформаційної діяльності; по-третє, розроблення мотивуючого оподаткування та системи заохочення осіб, які роблять внесок у створення інновацій.

Отже, активний розвиток системи індустріальних парків допоможе Україні усунути деформацію структури промисловості та залучити інвестиційні ресурси.

Список використаних джерел:

1. Молдован О.О. Щодо механізмів запровадження індустріальних парків в Україні / О.О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1(30). – С. 32–41.
2. Молдован О.О. Доцільність запровадження індустріальних парків в Україні / О.О. Молдован // Економіка промисловості. – 2011. – № 2. – С. 3–9.
3. Малюта Л. Індустріальні парки – інноваційний вектор розвитку промислового виробництва / Л. Малюта // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 1(10). – С. 264–276.
4. Павлюк А.П. Напрями удосконалення політики стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні / А.П. Павлюк, О.О. Єгорова // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2(31). – С. 177–187.
5. Чорна В.Г. Індустріальні парки в Україні / В.Г. Чорна // Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Юридичні науки. – 2013. – № 4. – С. 100–105.
6. Федулова Л.А. Напрями розвитку індустріальних парків щодо реалізації інноваційного потенціалу регіонів України / Л.А. Федулова // Вісник Національної академії наук України. – 2013. – № 54. – С. 296–305.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення індустріальних (промислових) парків» // Офіційний вісник України. – 2006. – № 31. – С. 146. – Ст. 2240.
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» // Офіційний вісник України. – 2011. – № 3. – С. 82. – Ст. 177.
9. Митний кодекс України (ст. 287) від 13.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 32. – С. 1632. – Ст. 305.
10. Закон України «Про індустріальні парки» // Офіційний вісник України. – 2012. – № 59. – С. 12. – Ст. 2365.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку прийняття рішення про включення індустріального (промислового) парку до Реєстру індустріальних (промислових) парків» // Офіційний вісник України. – 2013. – № 27. – С. 10. – Ст. 916.

12. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження форми Типового договору про створення та функціонування індустріального парку» // Офіційний вісник України. – 2013. – № 39. – С. 91. – Ст. 1386.
13. Постанова КМУ «Про Порядок затвердження переліків устаткування, обладнання та комплектувальних виробів, матеріалів, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами, ввозяться на митну територію України ініціаторами створення індустріальних (промислових) парків – суб'єктами господарювання, керуючими компаніями таких парків для їх облаштування та учасниками індустріальних (промислових) парків для провадження господарської діяльності у межах зазначених парків і які звільняються від оподаткування митом» // Офіційний вісник України. – 2013. – № 63. – С. 120. – Ст. 2302.
14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок включення індустріальних (промислових) парків до Реєстру індустріальних (промислових) парків» // Офіційний вісник України. – 2016. – № 216. – С. 9. – Ст. 52.
15. Кузьменко О.Ю. Актуальність створення індустріальних парків в Україні / О.Ю. Кузьменко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – С. 184–187.

Герасимчук В. В.

Кузьменко О. Ю.

Кременчугський національний університет імені Михайла Остроградського

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье определена сущность индустриальных парков, которые позволяют осуществить промышленную модернизацию отечественной экономики и восстановить конкурентоспособность национального товаропроизводителя на рынке глобальных инвестиций. Проведен обзор законодательных и нормативных документов для применения организационно-экономического механизма индустриальных парков. Определены предпосылки создания индустриальных парков в Украине. Рассмотрены принципы развития и функционирования индустриальных парков. Систематизированы основные направления развития индустриальных парков и приоритетные отрасли экономической деятельности для развития на территории индустриального парка.

Ключевые слова: концепция, инвестиции, индустриальный парк, инициатор, пошлина, регион, развитие.

Herasymchuk V. V.

Kuzmenko O. Y.

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi national university

BACKGROUND AND AREAS OF INDUSTRIAL PARKS IN UKRAINE

Summary

The article defines the essence of the industrial parks that allow the industrial modernization of the domestic economy and to restore the competitiveness of national producers in the global investment market. The review of legislation and regulations for the application of organizational and economic mechanism of industrial parks was made. The preconditions of creation of industrial parks in Ukraine was found. The principles of the development and operation of industrial parks. The main directions of development of industrial parks and the priority sectors of economic activity for development in the industrial park was systematized.

Key words: concept, investment, industrial park, initiator, duty, region's development.

УДК 913:33(574)

Имашев Э. Ж.
Искалиев Д. Ж.

Западно-Казахстанский государственный университет имени М. Утемисова

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН*

В статье проанализирована степень инвестиционной привлекательности отраслей промышленности Западно-Казахстанской области Республики Казахстан. Выявлены территориальные особенности распределения инвестиций в основной капитал промышленности Западно-Казахстанской области на уровне административных районов. Определены приоритетные направления привлечения инвестиций в индустриальный сектор экономики Западно-Казахстанской области с учетом приоритетов Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 гг.

Ключевые слова: Западно-Казахстанская область, инвестиции, промышленность, инвестиционная привлекательность, отрасль, индустриальное развитие.

Постановка проблемы. В настоящее время приоритетным направлением государственной экономической политики Казахстана является индустриально-инновационное развитие регионов страны на основе модернизации территориальной организации промышленности и эффективного использования природных и производственных ресурсов. При этом в реализуемой Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 гг. четко определен вектор, направленный на «стимулирование диверсификации и повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности» [1, с. 16].

В соответствии с поставленными задачами, необходимым условием индустриально-инновационного развития регионов Казахстана является повышение инвестиционной привлекательности отраслей промышленности. Одним из главных факторов диверсификации промышленного производства выступает инвестиционная привлекательность отрасли и промышленных предприятий. Инвестиции позволяют наращивать объемы производства и напрямую влияют на реализацию конкурентных преимуществ отраслей и предприятий промышленности, что, в свою очередь, в среднесрочной и долгосрочной перспективе оправдывают инвестиционные затраты и позволяют получать экономические выгоды.

В Казахстане создаются необходимые условия для привлечения капитала на развитие отраслей промышленности, но под влиянием природно-ресурсных, социально-демографических, экономических и экологических факторов промышленность областей и административных районов Казахстана имеют разную степень привлекательности.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы инвестиционной привлекательности отраслей промышленности и предприятий Казахстана и ее регионов отражены в трудах Ерниязова Р.А. [2], Картмамбетовой Ж.Н. [3], Рахимовой С.А. [4], Аубакировой Г.М. [5], Кенжекеновой Е.А. и Конопьяновой Г.А. [6], Ашикбаевой А.М. [7], Попп Л. [8] и других ученых.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В период реализации второй пяти-

летки индустриально-инновационного развития Казахстана важной составляющей в проведении эффективной региональной политики является комплексная территориально-отраслевая оценка инвестиционной привлекательности промышленности каждого региона страны.

Решение задач индустриальной диверсификации и повышения конкурентоспособности отраслей промышленности Западно-Казахстанской области (ЗКО) находится в прямой зависимости от инвестиционного потенциала территории. Анализ современного состояния территориально-отраслевой инвестиционной привлекательности промышленности позволит выявить проблемы и определить приоритетные направления пространственного индустриального развития ЗКО.

Цель статьи заключается в том, чтобы на основе территориально-отраслевого анализа выявить особенности и проблемы инвестиционной привлекательности промышленности, а также определить приоритетные территории и отрасли для увеличения объемов инвестиций в индустриальный сектор экономики ЗКО.

Изложение основного материала исследования. ЗКО расположена на северо-западе Казахстана и занимает площадь 151,3 тыс. кв. км (5,5% территории страны), где проживает 629,9 тыс. человек (2015 г.) [9]. За 2009–2015 гг. объем промышленного производства ЗКО вырос на 36,6% и составил 7,3 млрд. дол. США [10; 11]. Наличие на территории ЗКО запасов природно-ископаемых ресурсов и социально-экономические предпосылки способствовали развитию 13 отраслей промышленности. Для дальнейшего развития промышленного комплекса региона и повышение ее конкурентоспособности необходимо реализация инвестиционного потенциала территории.

По состоянию на 2014 г. объем инвестиций в основной капитал промышленности Казахстана составил 19,5 млрд. дол. США, где на долю индустриального сектора ЗКО приходилось 5,5% [9; 11]. По инвестиционной привлекательности промышленности ЗКО уступала Атырауской, Актюбинской, Мангистауской, Павлодарской, Восточно-Казахстанской и Карагандинской областям.

За 2009–2015 гг. объем инвестиций в основной капитал промышленности ЗКО вырос на 35,3% и составил 1,3 млрд. дол. США [12, с. 19; 13; 11]. Во всех видах экономической деятельности промышленности наблюдается увеличение инвестиций в основной капитал. По объему в основной капитал значительно преобладает группа отраслей

* Исследование выполнено в рамках грантового проекта Комитета науки Министерства образования и науки Республики Казахстан (проект № 4605/ГФ4 «Разработка стратегии формирования, развития и функционирования промышленных кластеров в Западно-Казахстанской и Актюбинской областях»).

горнодобывающей промышленности, доля которой в структуре инвестиционной привлекательности индустриального сектора области сократилась до 86,6%. За рассматриваемый период удельный вес группы отраслей обрабатывающей промышленности в общем объеме инвестиций в основной капитал промышленности увеличился с 2,2% до 7,2%. Наблюдается рост доли электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования, водоснабжения, канализационной системы, контроля над сбросом и распределением отходов (табл. 1).

Пространственный анализ инвестиционной привлекательности промышленности ЗКО показывает территориальные диспропорции в распределении инвестиций, что непосредственно связано с уровнем индустриального развития территории. В 2015 г. более 65% объемов инвестиций в основной капитал промышленности было локализовано на территории Бурлинского района. В Бурлинском районе высокая инвестиционная привлекательность характерна для нефтедобывающей и газодобывающей промышленности, что связано с освоением Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения. Также Бурлинский район лидирует по привлечению инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности области, в частности в химическую и нефтехимическую промышленность, выделяется и машиностроение. Среди административных районов ЗКО Бурлинский район занимает первое и третье места по привлечению капитала в гидроминеральную промышленность и теплоэлектроэнергетику.

На промышленность Зеленовского района приходилось 30,1% инвестиций в основной капитал индустриального сектора экономики области. В Зеленовском районе по инвестиционной привлекательности лидируют нефтедобывающая промышленность, газодобывающая промышленность и теплоэлектроэнергетика. На территории Зеленовского района по привлечению инвестиций выделяются также гидроминеральная промышленность и пищевая промышленность.

Со значительным отставанием от Бурлинского и Зеленовского районов по инвестиционной привлекательности промышленности далее следует территория Уральской городской администрации, удельный вес которой составлял 2,8%. На территории Уральской городской администрации по инвестиционной привлекательности выделяются деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, гидроминеральная промышленность, пищевая промышленность, теплоэлектроэнергетика, черная металлургия и обработка металлов, машиностроение, производство строительных материалов.

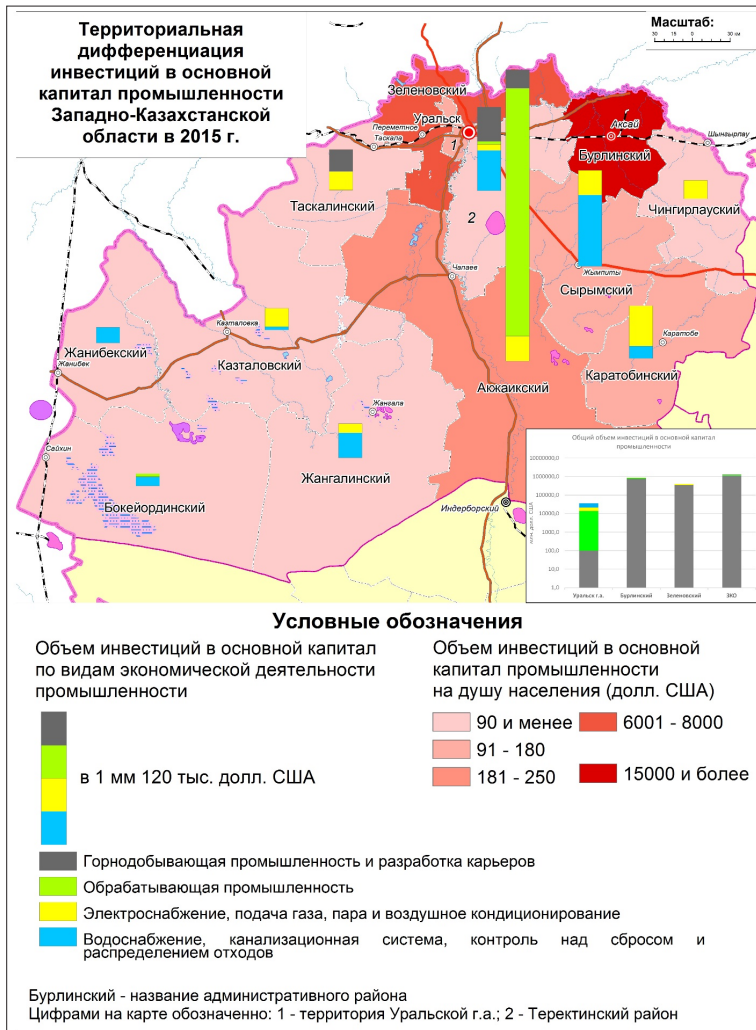


Рис. 1. Территориальная дифференциация инвестиционной привлекательности промышленности ЗКО в 2015 г.
Источник: [13; 14; 11]

Таблица 1

Динамика и структура инвестиционной привлекательности промышленности ЗКО по видам экономической деятельности за 2009–2015 гг.

Виды экономической деятельности	Инвестиции в основной капитал (млн. дол. США)			
	2009 г.		2015 г.	
	Объем инвестиций (млн. дол. США)	Удельный вес (%)	Объем инвестиций (млн. дол. США)	Удельный вес (%)
Промышленность	840,1	100	1 297,6	100
горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	794,5	94,6	1 123,8	86,6
обрабатывающая промышленность	18,8	2,2	93,0	7,2
электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	16,0	1,9	58,1	4,5
водоснабжение, канализационная система, контроль над сбросом и распределением отходов	10,8	1,3	22,7	1,7

Источник: составлено на основе [12, с. 19; 13; 11]

Удельный вес территорий остальных 10 административных районов по привлечению инвестиций в основной капитал промышленности в 2015 г. составлял 1,6%. Особенности территориальной дифференциации инвестиционной привлекательности промышленности ЗКО показаны на рис. 1.

На территории ЗКО по состоянию на 2015 г. самыми высокими показателями инвестиционной привлекательности характеризовались нефтедобывающая и газодобывающая промышленность, удельный вес которых составляет 86,6%. Доля химической и нефтехимической промышленности в общем объеме инвестиций в основной капитал индустриального сектора хозяйства области составляла 5,1%, а на теплоэлектроэнергетику приходилось 4,5%. Далее по удельному весу выделяется гидроминеральная промышленность. Относительно низкую инвестиционную привлекательность имеют пищевая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов, машиностроение, черная металлургия и металлообработка. Самые минимальные объемы инвести-

ций в основной капитал имеют полиграфическая, легкая промышленность и добыча строительного сырья (табл. 2).

В 2015 г. в структуре инвестиций в основной капитал промышленности по источнику финансирования значительно преобладали собственные средства промышленных предприятий (91,7%). Удельный вес кредитов банков и другие заемные средства (в т. ч. иностранные инвестиции), привлеченные в качестве инвестиций в промышленность, составляли 3,2% и 2,7%. Менее значительно участие республиканского и местного (областного) бюджета в инвестиционную деятельность, направленную на развитие отраслей промышленности (1,9% и 0,5%) (табл. 3).

Естественным процессом является вклад собственных средств промышленных предприятий в развитие своей сферы деятельности. Государственные средства направлялись на развитие промышленных предприятий, осуществляющих водоснабжение, электроснабжение, подачу газа, пара и работы, связанные с их обслуживанием. Заемные средства (в т. ч. иностранные инвестиции) привлекались на развитие основного капитала промышленных предприятий горнодобывающей промышленности и разработки карьеров, обрабатывающей промышленности, электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования (табл. 3). Объем иностранных инвестиций в основной капитал промышленности ЗКО в 2015 г. составлял 7,3 млн. дол. США, которые были вложены в нефтедобывающую и газодобывающую промышленность [13; 11].

Выводы. Таким образом, инвестиционная привлекательность промышленности ЗКО характеризуется особенностями территориальной и отраслевой дифференциации. По показателю инвестиционной привлекательности лидируют нефтедобывающая промышленность и газодобывающая промышленность, которые являются базовыми отраслями для ЗКО и концентрируются в Бурлинском и Зеленовском районах. На территории области на базе двух отмеченных отраслей развиваются химическая и нефтехимическая промышленность. Данные отрасли характеризуются инвестиционной привлекательностью по сравнению с другими отраслями обрабатывающей промышленности и локализованы в Бурлинском и Теректинском районах, на территории Уральской городской администрации. По объему инвестиций в основной капитал выделяется также теплоэлектроэнергетика, которая сконцентрирована на территории Уральской городской администрации, Бурлинского и Зеленовского районов.

Таблица 2

Объем инвестиций в основной капитал по отраслям промышленности ЗКО в 2015 г.

Отрасли промышленности	Объем инвестиций в основной капитал (млн. дол. США)	Удельный вес от общего объема инвестиций в основной капитал (%)
Нефтедобывающая	1 123,4	86,6
Газодобывающая		
Химическая и нефтехимическая	66,5	5,1
Теплоэлектроэнергетика	58,0	4,5
Гидроминеральная	22,7	1,7
Пищевая	10,1	0,8
Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	4,7	0,4
Промышленность строительных материалов	3,5	0,3
Машиностроение	2,0	0,1
Черная металлургия и металлообработка	1,4	0,1
Добыча строительного сырья	0,5	0,0
Легкая	0,1	0,0
Полиграфическая	0,0	0,0
Прочие отрасли	4,7	0,4

Источник: составлено на основе [13; 11]

Таблица 3

Структура инвестиций в основной капитал промышленности ЗКО по видам экономической деятельности в 2015 г.

Виды экономической деятельности	Источники инвестиций в основной капитал (млн. дол. США)				
	Республиканский бюджет	Местный бюджет	Собственные средства предприятий	Кредиты банков	Другие заемные средства
Промышленность	24,2	6,9	1 190,3	41,0	35,2
горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	0,0	0,0	1 098,0	0,6	25,2
обрабатывающая промышленность	0,0	0,0	82,8	2,6	7,6
электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	6,5	4,0	7,4	37,8	2,4
водоснабжение, канализационная система, контроль над сбросом и распределением отходов	17,7	2,9	2,1	0,0	0,0

Источник: составлено на основе [13; 11]

На четыре вышеназванных отрасли приходится 96,2% всех инвестиций в основной капитал промышленности.

Такие отрасли, как гидроминеральная промышленность, пищевая промышленность, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов, машиностроение, черная металлургия и металлообработка, добыча строительного сырья, легкая промышленность, полиграфическая промышленность менее привлекательны и значительно уступают по инвестиционной привлекательности нефтедобывающей промышленности, газодобывающей промышленности, химической и нефтехимической промышленности, теплоэлектроэнергетике.

Промышленность восьми административных районов, расположенных на юге, западе и востоке, а также Таскалинского и Теректинского районов, расположенных на севере области, имеют низкую

степень инвестиционной привлекательности, что связано в первую очередь с уровнем индустриального развития их территорий.

В среднесрочной и долгосрочной перспективе приоритетным направлением должно стать вложение и привлечение инвестиций (особенно иностранных) в такие отрасли, как химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, производство строительных материалов, пищевая промышленность, теплоэлектроэнергетика. Данные отрасли промышленности локализованы в северных административных районах (территория Уральской городской администрации, Бурлинский, Зеленковский и Теректинский районы) ЗКО, которые имеют более благоприятный инвестиционный климат. Это способствует развитию обрабатывающих отраслей промышленности ЗКО на базе собственных природных ресурсов, продукция которых будет иметь высокую добавленную стоимость.

Список использованных источников:

1. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы : Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года № 874. – Астана, 2017. – 135 с.
2. Ер尼亚зов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятий пищевой промышленности Западно-Казахстанской области: проблемы и механизмы совершенствования : дис. ... кандидата экономических наук // Р.А. Ер尼亚зов. – Саратов, 2006. – 256 с.
3. Картмамбетова Ж.Н. Инвестиции в нефтегазовую отрасль на примере Западно-Казахстанской области / Ж.Н. Картмамбетова // Материалы Международной научно-практической конференции «Индустриально-инновационное развитие экономики: проблемы, условия, будущее». – Уральск, 2006. – С. 38–39.
4. Рахимова С.А. Управление инвестиционной деятельностью предприятий в условиях инновационного развития экономики (на материалах Павлодарской области) : автореф. дис. ... кандидата экономических наук / С.А. Рахимова. – Семипалатинск, 2006. – 29 с.
5. Аубакирова Г.М. К вопросу инвестиционной активности промышленных предприятий Казахстана / Г.М. Аубакирова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1 Электронный ресурс. – Режим доступа : <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=8258>.
6. Кенжекенова Е.А. Инвестиционная привлекательность регионов Казахстана / Е.А. Кенжекенова, Г.А. Конопьянова // Вестник Казахско-Американского свободного университета. – 2005. – № 4. – С. 167–173.
7. Ашикбаева А.М. Казахстан: инвестиции в нефтяную отрасль ради и развития национальной экономики / А.М. Ашикбаева // Российское предпринимательство. – 2012. – № 5(203). – С. 178–182.
8. Попп Л. Анализ эффективности системы управления инвестиционной деятельностью в Казахстане / Л. Попп // Вестник Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова. – 2015. – № 2 – С. 37–48.
9. Регионы Казахстана в 2014 году: статистический ежегодник / Гл. ред. А.А. Смаилов. – Астана : Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, 2015. – 300 с.
10. Официальный Интернет-ресурс Департамента статистики Западно-Казахстанской области. Промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://stat.gov.kz/faces/zko/reg_main/regDinamo?_afzLoop=3233272189341510%40%3F_afzLoop%3D3233272189341510%26_adf.ctrl-state%3Dj77ujs2he_21.
11. Официальный Интернет-ресурс Национального банка Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nationalbank.kz/?docid=763&switch=russian>.
12. Сведения об инвестициях: статистический бюллетень. – Уральск: Департамент статистики Западно-Казахстанской области, 2009. – 30 с.
13. Об инвестиционной деятельности в Западно-Казахстанской области: статистический бюллетень. – Уральск: Департамент статистики Западно-Казахстанской области, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://stat.gov.kz/faces/zko/regPublications/reg_OperData/reg_Public07?_afzLoop=7283170286017359%40%3F_afzLoop%3D7283170286017359%26_adf.ctrl-state%3Dxyzyuxcb_47.
14. Департамент статистики Западно-Казахстанской области. Население [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://stat.gov.kz/faces/zko/reg_main/regDinamo?_afzLoop=3233272189341510%40%3F_afzLoop%3D3233272189341510%26_adf.ctrl-state%3Dj77ujs2he_21.

Імашев Е. Ж.

Іскалієв Д. Ж.

Західно-Казахстанський державний університет імені М. Утемісова

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАХІДНО-КАЗАХСТАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН

Резюме

У статті проаналізовано ступінь інвестиційної привабливості галузей промисловості Західно-Казахстанської області Республіки Казахстан. Виявлено територіальні особливості розподілу інвестицій в основний капітал промисловості Західно-Казахстанської області на рівні адміністративних районів. Визначено пріоритетні напрями залучення інвестицій в індустріальний сектор економіки Західно-Казахстанської області з урахуванням пріоритетів Державної програми індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2015–2019 рр.

Ключові слова: Західно-Казахстанська область, інвестиції, промисловість, інвестиційна привабливість, галузь, індустріальний розвиток.

Imashev E. Zh.
Iskaliyev D. Zh.

M. Utemisov West Kazakhstan State University

ASSESSMENT OF INVESTMENT APPEAL OF THE WEST KAZAKHSTAN REGION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN INDUSTRY

Summary

In article analyzed degree of investment appeal of industries of the West Kazakhstan region of the Republic of Kazakhstan. There are revealed territorial features of distribution of investments into fixed capital of the industry of the West Kazakhstan region at the level of administrative areas. There are determined priority directions of investment attraction in industrial sector of economy of the West Kazakhstan region taking into account priorities of the State program of industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2015-2019.

Key words: West Kazakhstan region, investments, industry, investment appeal, industry, industrial development.

УДК 336.14/26:[352:332](477.73-21 Николаїв)

Конєва Т. А.
Шпаковська Є. О.

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ НА ПРИКЛАДІ М. МИКОЛАЄВА

Статтю присвячено формуванню напрямів розширення дохідної частини місцевого бюджету на прикладі м. Миколаєва. Проаналізовано структуру доходів місцевого бюджету, частку податкових надходжень, зокрема місцевих податків, офіційних трансфертів у доходах міста за 2014–2016 рр. Серед перспективних напрямів збільшення дохідної частини місцевого бюджету розглянуто активізацію підприємницької ініціативи, співпрацю між вищими навчальними закладами, органами влади та громадськими організаціями, органами місцевого самоврядування різних міст та держав, формування туристичного потенціалу міста, вдосконалення наявних місцевих податків.

Ключові слова: доходи місцевого бюджету, податкові надходження, місцеві податки, податок на нерухоме майно, єдиний податок, підприємництво, туристичний потенціал.

Постановка проблеми. Місцеві бюджети займають особливе місце в бюджетній системі будь-якої держави, суттєво впливаючи на соціально-економічний розвиток місцевих територій, адже за їхній рахунок фінансуються у тому числі сфера освіти та культури, охорона здоров'я, інші потреби громад.

Нині в Україні гостро постає проблема оптимізації дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів. Багато регіонів держави є дотаційними, що створює додаткове навантаження на державний бюджет України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню вдосконалення механізму поповнення дохідної частини місцевих бюджетів України приділяється значна увага. Дану проблему висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Ш. Бланкарта, О. Василика, М. Кульчицького, Т. Грицюка, Н. Здерка, О.М. Антипова, О.В. Гончаренка, В.І. Дмитріва, М.І. Карліна, А.І. Луцика, Б.А. Карпінського, Ю.М. Кушнірчука, Г.С. Ліхосова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявні дослідження, актуальним питанням для більшості міст України залишається подолання браку фінансових ресурсів та нестабільності дохідних джерел місцевих бюджетів, особливо на даному етапі, коли регіонам надається більшої самостійності у формуванні, розподілі та використанні власних фінансів.

Дана проблема є важливою і для Миколаєва. Залежність від офіційних трансфертів, що ста-

новлять половину доходів міста, незначна частка місцевих податків може поставити під сумнів успішну реалізацію впроваджуваних реформ і подальше економічне зростання та розвиток територіальної одиниці.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу динаміки та структури фінансових ресурсів установити наявні та сформувані перспективні напрями розширення дохідної частини місцевого бюджету (на прикладі м. Миколаєва).

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявна законодавча база функціонування місцевих бюджетів в Україні узгоджена з Європейською хартією місцевого самоврядування та з 2014 р. вдосконалюється згідно з прийнятою Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [1; 2]. На основі аналізу основних положень зазначених документів можна умовно сформувані класифікацію функцій (завдань), що мають бути реалізовані завдяки бюджетам територіальних громад. Зокрема, це:

1) економічні функції, які спрямовані на розвиток регіону, підтримку суб'єктів господарювання, активізацію інвестиційного потенціалу території;

2) функції забезпечення інфраструктури територіальної одиниці, тобто розвитку мереж сучасних дорожніх розв'язок, мереж постачання енергії, інформації; програм забудови територій; надання якісних житлово-комунальних та адміністративних послуг і т. д.;

3) соціальні функції, що стосуються розвитку громади, благоустрою території, громадської без-

Imashev E. Zh.

Iskaliyev D. Zh.

M. Utemisov West Kazakhstan State University

ASSESSMENT OF INVESTMENT APPEAL OF THE WEST KAZAKHSTAN REGION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN INDUSTRY

Summary

In article analyzed degree of investment appeal of industries of the West Kazakhstan region of the Republic of Kazakhstan. There are revealed territorial features of distribution of investments into fixed capital of the industry of the West Kazakhstan region at the level of administrative areas. There are determined priority directions of investment attraction in industrial sector of economy of the West Kazakhstan region taking into account priorities of the State program of industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2015-2019.

Key words: West Kazakhstan region, investments, industry, investment appeal, industry, industrial development.

УДК 336.14/26:[352:332](477.73-21 Николаїв)

Конєва Т. А.

Шпаковська Є. О.

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ НА ПРИКЛАДІ М. МИКОЛАЄВА

Статтю присвячено формуванню напрямів розширення дохідної частини місцевого бюджету на прикладі м. Николаєва. Проаналізовано структуру доходів місцевого бюджету, частку податкових надходжень, зокрема місцевих податків, офіційних трансфертів у доходах міста за 2014–2016 рр. Серед перспективних напрямів збільшення дохідної частини місцевого бюджету розглянуто активізацію підприємницької ініціативи, співпрацю між вищими навчальними закладами, органами влади та громадськими організаціями, органами місцевого самоврядування різних міст та держав, формування туристичного потенціалу міста, вдосконалення наявних місцевих податків.

Ключові слова: доходи місцевого бюджету, податкові надходження, місцеві податки, податок на нерухоме майно, єдиний податок, підприємництво, туристичний потенціал.

Постановка проблеми. Місцеві бюджети займають особливе місце в бюджетній системі будь-якої держави, суттєво впливаючи на соціально-економічний розвиток місцевих територій, адже за їхній рахунок фінансуються у тому числі сфера освіти та культури, охорона здоров'я, інші потреби громад.

Нині в Україні гостро постає проблема оптимізації дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів. Багато регіонів держави є дотаційними, що створює додаткове навантаження на державний бюджет України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню вдосконалення механізму поповнення дохідної частини місцевих бюджетів України приділяється значна увага. Дану проблему висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Ш. Бланкарта, О. Василика, М. Кульчицького, Т. Грицюка, Н. Здерка, О.М. Антипова, О.В. Гончаренка, В.І. Дмитріва, М.І. Карліна, А.І. Луцика, Б.А. Карпінського, Ю.М. Кушнірчука, Г.С. Ліхосова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявні дослідження, актуальним питанням для більшості міст України залишається подолання браку фінансових ресурсів та нестабільності дохідних джерел місцевих бюджетів, особливо на даному етапі, коли регіонам надається більшої самостійності у формуванні, розподілі та використанні власних фінансів.

Дана проблема є важливою і для Николаєва. Залежність від офіційних трансфертів, що ста-

новлять половину доходів міста, незначна частка місцевих податків може поставити під сумнів успішну реалізацію впроваджуваних реформ і подальше економічне зростання та розвиток територіальної одиниці.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу динаміки та структури фінансових ресурсів установити наявні та сформувані перспективні напрями розширення дохідної частини місцевого бюджету (на прикладі м. Николаєва).

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявна законодавча база функціонування місцевих бюджетів в Україні узгоджена з Європейською хартією місцевого самоврядування та з 2014 р. вдосконалюється згідно з прийнятою Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [1; 2]. На основі аналізу основних положень зазначених документів можна умовно сформувані класифікацію функцій (завдань), що мають бути реалізовані завдяки бюджетам територіальних громад. Зокрема, це:

1) економічні функції, які спрямовані на розвиток регіону, підтримку суб'єктів господарювання, активізацію інвестиційного потенціалу території;

2) функції забезпечення інфраструктури територіальної одиниці, тобто розвитку мереж сучасних дорожніх розв'язок, мереж постачання енергії, інформації; програм забудови територій; надання якісних житлово-комунальних та адміністративних послуг і т. д.;

3) соціальні функції, що стосуються розвитку громади, благоустрою території, громадської без-

пеки, освіти та охорони здоров'я, надання соціальної допомоги, розвитку культури.

Європейська хартія наголошує на тому, що посилення, розвиток, фінансова незалежність органів місцевого самоврядування сприяють демократії та розбудові Європи. Разом із тим самостійність місцевих бюджетів у будь-якій країні напряму залежить від рівня їхніх доходів. Дуже складно казати про незалежність та відповідним чином реалізовувати всі зазначені вище функції, коли бюджет в багатьох містах України часто наполовину сформований за рахунок офіційних трансфертів із державного бюджету.

Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування у різних країнах світу є практично однаковими: податкові надходження (від загальнодержавних та місцевих податків); неподаткові надходження (від надання адміністративних послуг, операцій із капіталом, підприємницької діяльності) та офіційні трансферти. Різними є частки кожного з ресурсів у місцевому бюджеті. Розглянемо це питання детальніше.

Згідно з Податковим кодексом України, податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку [3]. Загальнодержавні податки встановлюються найвищими органами влади в державі і є обов'язковими до сплати за єдиними ставками на всій території України: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; екологічний податок; рентна плата; мито.

Місцеві податки та збори – це податки та збори, які встановлюються органами місцевого самоврядування відповідно до законодавства, вони є обов'язковими до сплати в межах адміністративно-територіальних одиниць та зараховуються до їх бюджетів. До місцевих податків та зборів належать: податок на майно, єдиний податок; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір.

Проаналізуємо динаміку зміни структури місцевого бюджету на прикладі м. Миколаєва (табл. 1).

Находження від податків, як загальнодержавних, так і місцевих, становлять половину місцевого бюджету. Значна роль офіційних трансфертів, які на 47% у 2016 р. формують доходи міста. І лише 3% фінансових ресурсів надійшли завдяки підприємницькій діяльності м. Миколаєва та вигляді неподаткових надходжень та доходів від операцій із капіталом. Для порівняння: у Швеції та Швейцарії власні доходи у місцевих бюджетах становлять понад 70% [5].

Проаналізуємо частку загальнодержавних і місцевих податків у загальних доходах м. Миколаєва за 2014–2016 рр. (табл. 2, 3).

Традиційно основним загальнодержавним податком, що наповнює міський бюджет, є податок на доходи фізичних осіб, який протягом останніх трьох років становить близько 30% доходів. Податок на прибуток підприємств, зокрема тих, що безпосередньо функціонують у місті, ледве досягає 0,1%.

Позитивною є тенденція до зростання частки місцевих податків і зборів із 6,1% у 2014 р. до

Таблиця 1

Структура доходів бюджету м. Миколаєва за 2014–2016 рр.

Показник	2014		2015		2016	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Податкові надходження	912175,3	51,7	859 806,5	41,4	1392810	50,1
Неподаткові надходження	32451,19	1,8	45756,55	2,2	76029,5	2,7
Доходи від операцій із капіталом	9000	0,51	5800	0,28	2300	0,08
Офіційні трансферти	808 067,55	45,9	1163467,67	56,1	1 306751,4	47
Всього доходів	1761694,04	100	2074830,7	100	2777890,9	100

Джерело: розраховано на основі [4]

Таблиця 2

Частка податкових надходжень у доходах міста за 2014–2016 рр.

Податки	2014		2015		2016	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Податок на доходи фізичних осіб	666 768,3	37,8	535 280	25,8	880 000	31,6
Податок на прибуток підприємств	1 220	0,069	720	0,034	2400	0,086
Податки на власність	1 370	0,077	-	-	-	-
Збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів	134 530	7,6	-	-	-	-
Акцизний податок	-	-	92286,5	4,4	118 000	4,2
Місцеві податки і збори	107 505	6,1	231 020	11,1	391 790	14,1

Джерело: розраховано на основі [4]

Таблиця 3

Частка місцевих податків у доходах міста за 2014–2016 рр.

Податок	2014		2015		2016	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	200	0,011	146 100	7	245 165	8,8
Єдиний податок	98 800	5,6	84 800	4,1	146 430	5,3
Туристичний збір	170	0,0096	120	0,005	195	0,007
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	8 335	0,47	-	-	-	-

Джерело: розраховано на основі [4]

14,1% у 2016 р. Серед передбачених законодавством місцевих податкових платежів найбільшу частку у доходах м. Миколаєва займають податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та єдиний податок, що сплачується підприємствами та фізичними особами – підприємцями в рамках спрощеної системи оподаткування. Так, за останні три роки значно збільшилася вага податку на нерухомість – до 8,8% доходів місцевого бюджету в 2016 р. Єдиний податок за досліджуваний період в абсолютному вимірі зріс у 1,5 рази порівняно із 2014 р., але за структурою забезпечує близько 5% фінансових ресурсів міста.

Виявлені зміни в динаміці та структурі податкових надходжень пов'язані з реформуванням податкової системи України за останній час, зміною (підвищенням) ставок, зокрема податку на доходи фізичних осіб, єдиного податку.

Разом із цим наявна очевидна залежність місцевого бюджету від офіційних трансфертів.

Досвід формування фінансових ресурсів територіальних одиниць у розвинених країнах різноманітний. Так, існують держави з високою часткою податку на майно в місцевому бюджеті (Великобританія, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Португалія), а країни Північної Європи характеризуються вагомою часткою прибуткового податку в бюджетах міст [6]. Значна роль належить місцевим податкам: у США – 65% доходів місцевих бюджетів, у Франції – 60%, Німеччині – 45%, Англії – 36%, Японії – 33% [7]. Неподаткові надходження формують до 30% доходів місцевих бюджетів у Фінляндії, 23% – у США, 20% – у Німеччині, 18% – у Франції [8].

На даному етапі в місті Миколаєві реалізуються програми та проекти, спрямовані на активізацію підприємництва. Протягом останніх чотирьох років у рамках економічних функцій органів місцевого самоврядування в Миколаєві впроваджувалася Програма залучення вітчизняних та іноземних інвестицій. За перший же рік дії Програми (2013 р.) прями іноземні інвестиції зросли на 17% [9]. На жаль, події, що відбулися в Україні, призвели до різкого падіння інвестицій у 2014–2015 рр., що звело практично нанівець позитивні результати здійснюваних заходів.

В наявних умовах у місті майже відсутня негативна динаміка зміни кількості суб'єктів господарювання, при цьому в 2015 р. порівняно з 2013 р. удвічі скоротився експорт товарів, більш ніж у 2,5 рази – імпорту товарів. Одним із пріоритетних напрямів місцевої Програми залучення інвестицій є впровадження інноваційних технологій. Але на даному етапі можна констатувати різке скорочення промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, з 70 од. у 2012 р. до 20 од. у 2015 р. та обсягів реалізованої інноваційної продукції, відповідно з 93 322,5 тис. грн. до 47 281,2 тис. грн. [9].

Незважаючи на це, з урахуванням сучасних тенденцій та обставин у місті розробляється Програма розвитку підприємництва на 2017–2018 рр., створено Міжгалузеву раду підприємців при виконкомі міської ради, здійснюється всебічна інформаційна підтримка сектору бізнесу. Нині в місті функціонують бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні центри.

У Миколаєві в 2016 р. був презентований новий проект «Бізнес-інкубатор для інвалідів та ветеранів АТО», який реалізується спільними зусиллями ГО «Асоціація інвалідів АТО», Миколаївського клубу директорів та тренінгового агентства «Біз-

нес КУБ». У рамках проекту передбачається, що одночасно пройдуть навчання і відкриють власну справу до 40 інвалідів та учасників АТО.

Серед інноваційних проектів розвитку економічного потенціалу міста можна зазначити програму підвищення кваліфікації військовослужбовців, звільнених зі Збройних сил України, яка реалізується завдяки співпраці одного з вищих навчальних закладів Миколаєва [10] та Міністерства іноземних справ Королівства Норвегія. Зазначений ВНЗ провадить програми перепідготовки безробітних, співпрацюючи із Центром зайнятості, залучає до навчання соціально незахищені верстви населення та тих, які мають статус інваліда. Головним напрямом подібних програм є не тільки підвищення рівня освіти людини, а спрямування її на організацію власної справи, реалізацію підприємницької ініціативи. Це сприяє зростанню кількості суб'єктів господарювання та відповідно робочих місць у Миколаєві, збільшенню податкових надходжень у вигляді прибуткового податку робітників, підприємців на загальній системі оподаткування та єдиного податку в разі застосування спрощеної системи.

Сучасний зарубіжний досвід показує, що значного поширення набули місцеві запозичення як ефективний засіб фінансування видатків, у тому числі на суспільно необхідні потреби територіальної громади. Найпоширенішими формами місцевих запозичень є облігаційні позики, кредити фінансово-банківських установ та міжбюджетні позики.

Так, в європейських країнах до 15% ресурсів місцевих бюджетів формується за рахунок випуску муніципальних цінних паперів [11]. У багатьох європейських країнах держава є гарантом зобов'язань органів місцевого самоврядування, встановлюючи обмеження щодо обсягу заборгованості або видатків на обслуговування боргу. Наприклад, згідно з Бюджетним кодексом України, міські ради міст обласного значення мають право здійснювати місцеві внутрішні та зовнішні запозичення, але видатки на їх обслуговування мають бути меншими за 10% видатків загального фонду місцевого бюджету [12].

Свого часу місто Миколаїв намагалося реалізувати проект емісії місцевих облігацій, але експерти визначили його безперспективність через низький рівень доходів у місті та незадовільне забезпечення. У 2011–2012 рр. облігації випускали Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Кременчуцька, Харківська, Черкаська міські ради. На даний момент практика випуску муніципальних цінних паперів не є поширеною, на фондовій біржі ПФТС облігації місцевих позик не представлені.

Серед перспективних напрямів збільшення дохідної частини місцевих бюджетів можна розглянути податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. До відома, частка податку на майно в доходах місцевих бюджетів у США та Великобританії становить 46%, у Франції – 25%, Іспанії – 23% [8].

Нині платниками податку в Україні є фізичні та юридичні особи, у тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості. Базою оподаткування є загальна площа об'єкта за наявної пільгової категорії (для квартири/квартир незалежно від їх кількості – на 60 кв. м; для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості – на 120 кв. м). Ставки даного місцевого податку встановлюються у роз-

мірі, що не перевищує 1,5% мінімальної заробітної плати за 1 кв. м [3].

Експерти вважають, що підхід до встановлення ставок залежно від мінімальної заробітної плати є некоректним, оскільки при цьому не враховується стан самої будівлі, її місце розташування, історична цінність. Ці фактори зумовлюють розмір оціночної вартості будівлі, яку пропонують використовувати як базу оподаткування [13].

Важливим напрямом зростання дохідної частини місцевого бюджету, у тому числі за рахунок туристичного збору, має стати розвиток туристичного потенціалу міста. У Миколаєві є різноманітні історичні пам'ятки та цікаві місця для культурного відпочинку: Миколаївський академічний український театр драми і музичної комедії, Миколаївський художній російський драматичний театр, Миколаївський обласний театр ляльок. Історію міста можна спостерігати за експозиціями в Миколаївському музеї суднобудування і флоту, Миколаївському обласному художньому музеї, Миколаївському обласному краєзнавчому музеї.

У Миколаєві функціонує один із найкращих в Україні й один із найстаріших в Європі зоопарків. Розвивається так званий зелений туризм. У Миколаївській області можна відвідати історико-археологічний заповідник «Ольвія», Національний природний парк «Бузький гард», Регіональний ландшафтний парк Приінгульський, Кінбурнську косу, Актівський каньйон, Мигію.

При цьому місцева статистика свідчить, що піковими роками за кількістю туристів, у тому числі іноземних та внутрішніх туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності області, були 2003 та 2004 рр. У період з 2003 по 2015 р. кількість туристів зменшилася в 11 разів, із 84 882 осіб до 7 464 осіб [9]. І це за достатньої кількості колективних засобів розміщування (готелів, мотелів, хостелів і т. д.). Надаючи послуги з тимчасового проживання, згідно із законодавством, саме вони є податковими агентами та справляють відповідний збір із туристів, перераховуючи його до місцевого бюджету. Різке скорочення кількості туристів пояснює досить незначну частку туристичного збору в доходах міста – 0,005% у 2015 р., 0,007% у 2016 р.

З огляду на досвід таких міст, як Львів, Київ, Одеса, у Миколаєві зовсім нерозвинені туристичні маршрути, не організовані відповідні екскурсії.

Враховуючи наявну інфраструктуру, можна було б запропонувати комплексну програму або розробити спеціалізовані тури щодо відвідування історичних місць, культурних заходів та унікальних пам'яток природи, які б задовольнили смаки будь-яких людей. Можна було б об'єднати за бажанням культурний і активний відпочинок. Розміщуючи туристів у готелях Миколаєва, запропонувати виїзні екскурсії на об'єкти в Миколаївську область.

Розвиток туристичного потенціалу Миколаєва не тільки б збільшив туристичний збір, але і створив додаткові робочі місця, призвів до зростання доходів суб'єктів господарювання в туристичному секторі, ресторанному господарстві, сфері оренди майна (автомобілів) і т. д.

Статтею 10 Європейської хартії місцевого самоврядування передбачається право органів місцевого самоврядування щодо співробітництва та створення асоціацій, консорціумів з аналогічними органами інших міст та навіть держав. Перспективним напрямом, у тому числі в рамках розвитку туризму, економіки в цілому, могла би бути взаємодія з місцевою владою Херсону, враховуючи спільну історію заснування територій, недалеко відстань між містами, приблизно однакові проблеми розвитку.

Висновки. Доходи бюджету міста Миколаєва наполовину сформовані за рахунок податкових надходжень, основним з яких є податок на доходи фізичних осіб. При цьому значною є частка офіційних трансфертів у місцевому бюджеті, що призводить до фінансової залежності та створює додаткове навантаження для державного бюджету країни.

Активізація підприємницької ініціативи, розвиток сектору бізнесу, співпраця між вищими навчальними закладами, органами влади та громадськими організаціями, органами місцевого самоврядування різних міст та держав, формування туристичного потенціалу міста, вдосконалення існуючих місцевих податків можуть стати напрямками розширення дохідної частини місцевого бюджету.

Зростання кількості суб'єктів господарювання, створення робочих місць, підвищення загального економічного потенціалу міста можуть призвести до збільшення надходжень від загальнодержавних та місцевих податків до бюджету Миколаєва.

Список використаних джерел:

1. Європейська хартія місцевого самоврядування / Рада Європи ; Міжнародний документ від 15.10.1985 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
2. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755>.
4. Миколаївська міська рада. Бюджет міста [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mkrada.gov.ua/content/dinamika-zmin.html>.
5. Музика-Стефанчук О. Місцеві бюджети в зарубіжних країнах / О. Музика-Стефанчук // Юридичний вісник України. – № 2012. – № 42. – С. 694 с.
6. Туманская Ю.В. Анализ зарубежной практики формирования доходов местных бюджетов / Ю.В. Туманская // Дайджест – финансы. – 2013. – № 3. – С. 48–51.
7. Малярчук А. Зарубіжний досвід формування місцевих бюджетів / А. Малярчук // Вісник ТАНГ. – 2012. – № 1. – С. 23–27.
8. Дані Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ibser.org.ua>.
9. Статистичні дані / Головне управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>.
10. Сайт Навчально-наукового інституту післядипломної освіти Чорноморського національного університету імені Петра Могили [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://chmnu.edu.ua/category/fakulteti/institut-pislyadiplomnoyi-osviti/>.
11. Тимошенко О. Вплив державного регулювання на становлення і розвиток ринку облігацій місцевих позик України / О. Тимошенко // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 11–12. – С. 25–30.

12. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
13. Цимбалюк А. Шляхи вдосконалення механізму поповнення дохідної бази місцевих бюджетів України / А. Цимбалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/2013/shlyahy-vdoskonalennya-mehanizmu-povpovnennya-dohidnoi-bazy-mistsevyyh-byudzhetyv-ukrajiny-3/>.

Конєва Т. А.
Шпаковская Е. О.

Черноморский национальный университет имени Петра Могилы

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ Г. НИКОЛАЕВА

Резюме

Статья посвящена формированию направлений расширения доходной части местного бюджета на примере г. Николаева. Проанализированы структура доходов местного бюджета, доля налоговых поступлений, в том числе местных налогов, официальных трансфертов в доходах города за 2014–2016 гг. Среди перспективных направлений увеличения доходной части местного бюджета были рассмотрены активизация предпринимательской инициативы, сотрудничество высших учебных заведений, органов власти и общественных организациями, органов местного самоуправления разных городов и стран, формирование туристического потенциала города, усовершенствование существующих местных налогов.

Ключевые слова: доходы местного бюджета, налоговые поступления, местные налоги, налог на недвижимое имущество, единый налог, предпринимательство, туристический потенциал.

Konieva T. A.
Shpakovska Y. O.

Petro Mohyla Black Sea National University (Mykolaiv)

THE IMPROVEMENT OF INCOME FORMATION OF LOCAL BUDGET ON THE EXAMPLE OF MYKOLAIV

Summary

The article is devoted to formation of ways to expand the income part of local budget on the example of Mykolaiv. The structure of incomes of local budget, the share of tax earnings, besides local taxes, official transfers in incomes of the town for 2014-2016 years were analyzed.

Such perspective directions of incomes increasing of the local budget were considered: intensification of entrepreneurial initiatives; cooperation between universities, authorities and public organizations; local authorities of different cities and countries; the formation of the tourism potential of the town, improving of existing local taxes.

Key words: local budget incomes, tax earnings, local taxes, property tax, single tax, entrepreneurship, tourism potential.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.108.2

Винничук Р. О.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті досліджено сучасні напрями підбору персоналу в організації, а також охарактеризовані методи підбору персоналу, які безпосередньо стосуються управління талантами. Проаналізовано основні проблеми рекрутингу на сучасному етапі розвитку економіки знань. Основний акцент зроблено на хедхантинг як активний пошук талановитих працівників.

Ключові слова: рекрутинг, хедхантинг, управління талантами, HR-метрики, підбір персоналу, залучення персоналу.

Постановка проблеми. Талант-менеджмент є одним з унікальних напрямів роботи з персоналом, адже передбачає управління такою категорією працівників, як таланти. Очевидно, що талановиті та обдаровані працівники, які володіють специфічним набором якостей та вмінь, потребують інноваційних та оригінальних підходів до розвитку, мотивування та передусім їх пошуку та залучення в організацію. Недаремно талант-менеджмент розпочався саме з терміну «війна за таланти», впровадженого компанією McKinsey в 1994 р., коли почало приходити розуміння щодо важливості мати в себе в команді талановитих працівників, які можуть забезпечити максимальну ефективність та швидкий розвиток для організації. Це зумовило розпочати пошук інноваційних інструментів для рекрутингу талантів, а саме їх пошуку та залучення на тривалий час. За словами Джона Саллівана, відомого HR-а та колишнього очільника HR-департаменту Agilent Technologies, важко говорити про ефективність рекрутингу талантів, оскільки відсутні дослідження щодо невдалих його випадків, а також про низку інших проблем, зокрема суб'єктивність оцінки, відсутність чітких критеріїв під час пошуку роботи, відсутність правильного навчання рекрутерів тощо. Зважаючи на це, є потреба в пошуку новітніх методик рекрутингу, особливо в царині талант-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами, присвяченими підбору персоналу, займається багато світових та вітчизняних науковців, серед яких: Л.В. Балабанова, В.А. Савченко, Г.М. Захарчин, О.Л. Єськов, В.С. Савельєва, А.М. Колот та ін. Проте слід зазначити, що питанням пошуку та залучення талантів в організації, у вітчизняних дослідженнях присвячено небагато уваги. Серед закордонних науковців та практиків ці проблеми досліджувалися більш ретельно, зокрема Е. Майклзом, М. Еффроном, Д. Салліваном та Т. Сакеттом, пропозиції яких будуть розглянуті нижче. Але, на нашу думку, всі дослідження із цього питання носять точковий характер і потребують більш ретельного вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зауважити, що відомі нам наукові праці не містять структурованої та логічної схеми, яка б охоплювала процес, методи, інструментарій рекрутингу талантів та формувала це все у загальну концепцію.

Мета статті полягає в огляді основних інноваційних методів підбору персоналу організації в контексті управління талантами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тенденції в сучасній практиці управління персоналом показують зміщення акцентів у бік управління талантами, роботи з командою, корпоративної культури та розширення горизонтів для можливості розвитку та навчання працівників. Управлінці шукають інноваційні підходи до мотивування персоналу, змінюючи преміальні системи та вдосконалюючи системи оцінки; розглядають новітні організаційні структури, зменшуючи розміри команд та покращуючи комунікації і зворотній зв'язок, який має бути не лише ефективним одномоментно, але й торкатися всього життєвого циклу працівника в організації; досліджують процеси розвитку персоналу в контексті просування молодих професіоналів із лідерськими задатками, заохочення до неперервного навчання та розвитку, а також ініціативності та креативності; намагаються формувати таку корпоративну культуру, за якої працівники максимально залучені в усі процеси та яка стимулює розвиток інновацій, підтримує командний дух та надихає на кращу продуктивність. Не є винятком і підбір персоналу, який відкриває нові тенденції в пошуку та залученні працівників, спрямованих на пошук талантів, залучення в компанію не лише професіоналів, а й тренерів та коучів, здатних передати свої знання іншим. Працедавець має пам'ятати, що сучасний працівник більш мобільний, має нові зарплатні очікування, що ринок праці настільки динамічний і талановитий працівник має багато пропозицій і вільним буде недовго. Отже, важливим фактором у підборі персоналу стає швидкість роботи рекрутерів та процесу прийняття рішень керівництвом організації.

Підбір персоналу організації можна поділити на три види [1]: скринінг (пошук працівників без особливих умінь, знань та навиків для закриття вакансій низького рівня), рекрутинг (пошук працівників під конкретну вакансію з визначеними набором знань та досвіду) та хедхантинг (неперервний пошук висококваліфікованих працівників, здатних виконувати складні завдання та забезпечувати ефективність діяльності організації). Очевидно, саме останній вид безпосередньо стосується пошуку та залучення талантів. Осо-

бливий акцент за хедхантингу робимо саме на безперервності. Якщо за простого рекрутингу організація закриває наявну вакансію та вирішує нагальну проблему нестачі персоналу, то за хедхантингу пошук талантів відбувається постійно, причому тут важливо не лише знайти потрібного та цікавого для компанії працівника, але й уміти залучити його, а іноді й переманити від конкурентів. Тому хедхантерами стають надзвичайно висококваліфіковані менеджери, яких своєю чергою теж можна віднести до категорії талантів.

Під час підбору персоналу слід урахувати низку важливих основоположних факторів, які безпосередньо впливають на успіх цього процесу. Перш ніж починати пошук працівників, управлінням будь-якої організації доцільно визначитися з такими питаннями: які характеристики має мати кандидат, які навички потрібні для організації в першу чергу, які слабкі місця для організації є не суттєвими, які очікування кандидатів, що придуть на співбесіду, та багато інших. Зокрема, не слід ігнорувати ключові питання корпоративної культури, особливо якщо мова йде про таланти. Нерідко може скластися ситуація, коли треба коригувати установлені в організації норми та традиції, щоб досягти компромісу з особливими працівниками і водночас не порушити загальний психологічний клімат у колективі. Також не менш важливо, крім навиків та досвіду кандидата, звертати увагу на його ставлення до роботи, відповідальність, пунктуальність, готовність до наднормових завдань та вміння працювати в команді. Ентузіазм, уміння комунікувати з іншими, готовність ділитися знаннями, трудова етика – ті якості, які цінуються в будь-якому колективі і забезпечують вищу надійність нормального адаптаційного періоду новачка в організації і формування з нього лояльного та відданого працівника.

Було б некоректним говорити про певні універсальні підходи та принципи рекрутингу персоналу для будь-якої організації. Очевидно, що кожна галузь має свої особливості підбору талантів. Не менше впливають і розмір організації, стадія її життєвого циклу на ринку, корпоративна культура тощо.

Наприклад, для невеликих організацій можна виділити низку проблем під час роботи з талантами на початковій стадії:

- відсутність чи низький бренд працедавця. Дуже часто невеликі та невідомі кандидатам організації відчують труднощі вже на першому етапі пошуку працівників, особливо коли мова йде про таланти, адже ці працівники прагнуть долучитися до роботи в знаних у професійному середовищі компаній;

- висока сприйнятливості до корпоративної культури. У маленьких та середніх організаціях дуже чітко побудований внутрішній клімат, тому може бути значно ускладнений процес адаптації нових працівників, особливо талантів;

- висока плинність новачків. Цей показник впливає з попередньо описаного фактору і полягає в тому, що не всі працівники проходять етап адаптації та йдуть геть (відповідно до досліджень, 70% працівників у перші три місяці роботи в новій організації приймають для себе рішення, чи будуть вони тут працювати й надалі);

- демотивація постійних працівників. Якщо їх небагато, то вони в будь-якому разі залучені в процес адаптації новачків, що відволікає від виконання прямих робочих обов'язків і створює емоційну напруженість у колективі.

Ці проблеми не обов'язково мають місце, але в невеликих організаціях можуть виникати з більшою ймовірністю. Для згладжування таких моментів рекомендують покращувати зворотній зв'язок як із кандидатом, так і з колективом; зменшувати термін прийняття управлінських рішень стосовно рекрутингу та збільшувати швидкість самого підбору та набору працівників; прописати чіткі процедури найму та сформувати логічний та структурований процес без зайвих етапів та нагромаджених заходів, проте з конкретним оцінюванням кандидата на кожному етапі; і найважливіше – створювати для кандидатів сприятливі можливості, а не перепони – особливо важливо це для талантів, де компанія перша зацікавлена залучити їх у свій колектив.

Проте є загальні стратегічні проблеми в рекрутингу, які можуть торкатися всіх без винятку організацій, що діють у світовому економічному просторі. Серед них можна виділити такі: проблеми утримання працівників, які можуть значною мірою впливати на рекрутингові процеси; швидкість реакції для того, щоб залишатися конкурентоздатним на ринку; обмеженість ресурсів, що змушує встановлювати пріоритетність заповнюваних вакансій; планування та прогнозування персоналу стає все складнішим, зважаючи на нестабільність та мінливість бізнесу; нарешті, проблема талантів у самих hr-ів. Усе вищеописане вимагає від менеджерів та рекрутерів ексклюзивного набору вмінь, знань та навиків у сфері управління персоналом.

Повертаючись до талант-менеджменту, доцільно розглянути основні методи та шляхи пошуку талантів. За твердженням Тіма Сакетта, віце-президента HRU Technical Resources, яка спеціалізується на питаннях кадрового забезпечення, пошук талантів – винятково активна дія, що передбачає докладання максимуму зусиль із боку менеджменту організації [2].

1. Робота із соціальними мережами. В еру цифрових технологій різноманітні IT-інструменти можуть значно полегшити hr-у процес пошуку кандидатів. Особливо це стосується пошуку працівників у професійних соціальних мережах, зокрема у мережі LinkedIn – найбільшій професійній та сепарованій соцмережі з усіх. Пошук роботи і підбір працівників є одними з найцінніших можливостей LinkedIn. Усе більше компаній заохочують кандидатів влаштуватися на роботу через LinkedIn через високу довіру до соціальної мережі і простоту у використанні.

2. Реферальні програми. Ці програми передбачають роботу з рекомендаціями, коли самі працівники організації пропонують на вакантні посади своїх друзів чи знайомих за певну винагороду. Перевагами таких програм є не лише економія часу та зусиль hr-ів на пошук потрібних кандидатів, а й висока відповідальність працівника, який дав рекомендацію, і у зв'язку із цим нижча ймовірність помилки. Найважливішим моментом у реферальній програмі є правильна мотивація працівників організації до здійснення рекомендацій, за якої треба задіювати як матеріальні, так і нематеріальні стимули. Для цього необхідно чітко розуміти потреби працівників, їх прагнення до самореалізації, самоствердження, бажання відчувати свою значущість та залучення тощо. Мотивувати працівників давати рекомендації також може правильно побудована корпоративна культура, вчасно проведене навчання щодо того, як рекомендувати, чітко сформульована мета рефе-

ральної програми, де наголос робиться на потреби кожного працівника та спільних для всіх цілях. Не менш важливим у цьому методі є зворотній зв'язок, за якого реферал (той, що дав рекомендацію) знає, як просувається робота над його питанням. І, нарешті, коли реферальна програма налагоджена, наступними кроками є постійний її моніторинг та коригування – вибір працівників, які дають найдієвіші рекомендації, визначення основних чинників, які на це впливають, відсіювання найслабших рефералів, пошук нових шляхів мотивації тощо [3].

3. Пошук у конкурентів. Основа хедхантингу – активний пошук серед пасивних працівників, тобто пошук таких працівників, які на сьогоднішній момент успішно працевлаштовані та ефективно працюють на своєму місці. Завданням хедхантерів є не лише знайти таких працівників, але й зацікавити їх до співбесіди і подальшої співпраці. Нерідко хедхантери ведуть перемовини з бажаним кандидатом досить тривалий час, надсилаючи йому різноманітні цікаві пропозиції щодо можливостей роботи у їх компанії.

4. Точковий рекрутинг. Цей метод є вдосконаленим методом пошуку талантів у конкурентів, який може забезпечити значну економію часу, зусиль та коштів. Він передбачає звуження кола пошуків із цілої галузі чи ринку до кількох організацій шляхом установалення певних фільтрів: аналізу слабких сторін конкурентів, їх систем преміювання та термінів виплати річних бонусів, географічного розташування тощо. Наступним кроком після вибору організацій є вибір працівників, стосовно яких буде проводитися робота з хедхантингу. За допомогою вищеприписаного методу про соціальні мережі можна проаналізувати профілі основних працівників із погляду їх освіти, досягнень, компетенцій, останніх місць праці та траєкторії кар'єри.

5. Персоналізований рекрутинг. Це ще вужчий вид попередніх двох напрямів, який передбачає, що hr має найняти конкретну людину і всі свої зусилля спрямовує на те, щоб максимально вивчити цього кандидата і застосувати всі можливі важелі для залучення його у свою організацію.

6. «Бумеранг», або повторний рекрутинг. Усе частіше організації шукають таланти серед своїх колишніх працівників, які звільнилися, бо не отримували на той час належного рівня розвитку чи реалізації. Перевагою такого методу є те, що попри розуміння роботи цієї організації працівник отримав інший цікавий досвід в інших і може успішно застосовувати його в роботі.

7. Рекрутингові метрики. Особливістю HR-метрик у цілому та рекрутингових метрик зокрема є їх орієнтованість на конкретні цифри. Основною вимогою до них є зв'язок зі стратегією організації, здатність системи оцінити ефективність функцій управління персоналом, а також вплив метрик на вдосконалення процесів управління персоналом та тісний взаємозв'язок із бізнес-процесами компанії [4]. Для рекрутингових метрик їх основоположник Джон Салліван пропонує аналізувати такі основні показники: зростання продуктивності праці за рахунок наймання високоєфективних працівників; відносна кількість невдалих наймів слабких працівників та збиток від цього включно з коштами, потраченими на пошук та адаптацію таких працівників; збитки від погано налагодженої системи рекрутингу, а також збитки від можливого ненаймання

талантів; вартість додаткового часу, витраченого на рекрутинг; ROI – показник, який відображає окупність інвестицій в рекрутмент. Інші автори виділяють такі додаткові показники успішності підбору персоналу, які доцільно використовувати в HR-метриках, як [5]: плинність кадрів, середні вартість та час закриття вакансії, бюджет на підбір персоналу, відсоток працівників, які успішно пройшли випробувальний термін, а також працівників, які працюють в організації понад один, три, п'ять років, середня тривалість роботи в компанії, бюджет на розвиток одного працівника, відсоток працівників, що просунулися по кар'єрній сходах, середній час кар'єрного просування тощо.

8. Внутрішній рекрутинг. Коли йде мова про пошук талантів, часто організації нехтують внутрішніми резервами, зосереджуючи свою увагу на зовнішньому пошуку. А може статися, що талановитий працівник уже працює в організації, просто перебуває не на своєму місці або ж має недостатньо мотивації проявити себе, тому необхідно аналізувати організаційні трудові ресурси на предмет максимального використання їх потенціалу для ефективної діяльності компанії. Так, для визначення таланту рекомендують проводити такі кроки: визначення працівниками тих робіт та завдань, які вони можуть виконати й які хочуть, але через якісь причини не можуть; аналізування функціоналу, тобто співставлення посадових обов'язків працівників з їх реальними вміннями та можливостями; перебудова організаційної структури та роботи організації відповідно до виявлених співпадінь.

9. Executive Search (прямий пошук), обов'язково умовою якого є широкомасштабне дослідження ринку праці, тобто прямий пошук фахівців, що потенційно відповідають вимогам вакансії, через послідовний набір заходів. Це досить трудомісткий процес, і виконання проекту за Executive Search може зайняти досить багато часу. [6]. На нашу думку, це крайній варіант пошуку талантів, оскільки цей метод позбавлений інноваційного та креативного складників, що є бажаним під час хедхантингу.

Доцільно також звернути увагу на аутсорсинг та аутстафінг персоналу, які полягають у так званій оренді працівників для виконання певних завдань чи проектів. У контексті талант-менеджменту такий спосіб має сенс тоді, коли компанія має обмежені бюджети і не може собі залучити працівника високого рівня в штат, але має в ньому потребу на конкретному проекті.

Окрім вищезазначених методів, необхідно пам'ятати, що на успішний підбір персоналу впливає також низка чинників, серед яких – бренд працедавця, який характеризує організацію в зовнішньому середовищі та приваблює талановитих працівників; корпоративна культура, яка зовнішньою атрибутикою проектує в суспільство позитивний психологічний клімат; дотримання ділової етики та ведення чесної конкуренції, що є особливо складно в контексті війни за таланти.

Висновки. Таким чином, можемо зробити висновок про різноманітність сучасних методів підбору персоналу загалом та пошуку і залучення талантів в компанію зокрема. У подальших дослідженнях доцільно звернути увагу на визначення ефективності кожного з таких методів та формування пакету пропозицій щодо вдосконалення систем рекрутингу на сучасних підприємствах.

Не менш важливим є розуміння ключових проблем, з якими зіштовхуються різні організації під час пошуку талановитих працівників. На нашу думку, доцільно буде проаналізувати зовнішні та

внутрішні фактори, які впливають на появу таких проблем, проранжувати їх експертним методом та виокремити основні, що й буде зроблено нами в подальших дослідженнях.

Список використаних джерел:

1. Довгаль О.В. Інноваційне управління персоналом / О.В. Довгаль // Ефективна економіка. – 2015. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4227>.
2. Tim Sackett. The "lost dog" recruitment strategy / Sackett T. // TalentSpace Blog. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.halogensoftware.com/blog/the-lost-dog-recruitment-strategy>.
3. Dr John Sullivan. 12 Power Factors That Will Dramatically Improve Your Employee Referral Results / Sullivan J. // LinkedIn Talent Blog. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://drjohnsullivan.com/articles/12-power-factors-that-will-dramatically-improve-your-employee-referral-results/>.
4. Коваленко М. HR-метрики как инструмент усовершенствования системы управления персоналом / М. Коваленко // Менеджер по персоналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012/\\$FILE/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012/$FILE/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012.pdf).
5. Долгих А. HR-метрики / А. Долгих // Менеджер по персоналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1247>.
6. Шипуліна В.О., Каспрук О.В. Новітні підходи до залучення кадрових ресурсів / В.О. Шипуліна, О.В. Каспрук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 111–117.

Винничук Р. О.

Национальный университет «Львовская политехника»

ОСОБЕННОСТИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Резюме

В статье исследованы современные направления подбора персонала в организации, а также охарактеризованы методы подбора персонала, непосредственно касающиеся управления талантами. Проанализированы основные проблемы рекрутинга на современном этапе развития экономики знаний. Основной акцент сделан на хедхантинг как активный поиск талантливых работников.

Ключевые слова: рекрутинг, хедхантинг, управление талантами, HR-метрики, подбор персонала, привлечение персонала.

Yunnychuk R. O.

Lviv Polytechnic National University

FEATURES OF RECRUITMENT IN THE TALENT-MANAGEMENT SYSTEM OF ORGANIZATION

Summary

In the article the modern trends in recruitment organization are explored as well as the methods of recruitment that directly relate to talent-management are described. The author analyzes the main problems of recruiting in the current development of the knowledge economy. The main emphasis is done on headhunting as an active search for talented employees.

Key words: recruiting, headhunting, talent management, HR-metric recruitment, engagement of staff.

УДК 656.611.2

Власенко О. С.
Юнусова Е. Ф.

Одеський національний морський університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДБОРУ ПЛАВСКЛАДУ ДЛЯ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ

У статті сформовано основні показники ефективності підбору плавскладу для судноплавних компаній, до яких віднесено: економічну ефективність, результативну ефективність і швидкість, з якою закриваються позиції. Розроблено методику оцінки ефективності підбору плавскладу для судноплавних компаній, яку слід проводити в комплексі з аналізом співвідношення основних показників ефективності за допомогою діаграми Венна. Застосування даної методики дасть змогу крьюінговим компаніям підвищити якість підбору та оцінки плавскладу, що позитивно позначиться на ефективності функціонування як крьюінгових компаній, так і судноплавних, і буде сприяти підвищенню рівня їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: підбір плавскладу, ефективність підбору, крьюінгові компанії, судноплавні компанії.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях в умовах жорсткої конкуренції в усіх сферах бізнесу стає критичним питання розрахунку ефективності роботи того чи іншого ресурсу, джерела або системи. Кожні керівник і власник зацікавлені в пошуку способу досягнення максимальної ефективності всіх бізнес-процесів організації.

Ефективність процедури підбору плавскладу значною мірою впливає на ефективність роботи судноплавних компаній. Підбір плавскладу для судноплавних компаній має свої особливості. Наймання моряка в будь-якому разі відбувається за участю крьюінгових компаній.

Формування екіпажів суден і забезпечення високої якості кадрового потенціалу – це головні важелі підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності судноплавних компаній, тому формування комплексної системи підбору плавскладу для судноплавних компаній набуває особливої наукової та практичної значимості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління персоналом у судноплаванні присвячено роботи вітчизняних та іноземних учених і практиків, серед них: Р.А. Бундюк [2], Б.В. Буркинський [3], Н.Г. Вензік [4], О.С. Власенко [5], М. Джонсон [6], В.В. Жихарева [7], В. Климов [8], О.М. Котлубай [10], В.М. Лукашевич [11], Е.Д. Пасюк [12], А. Петров [13], А. Гест [14], Р. Кієран [15], С. Кумар [16], Дж. Теотокас [17].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання ефективності оцінки підбору плавскладу для судноплавних компаній недостатньо досліджені і, відповідно, невирішені. Велике практичне значення і недостатнє теоретико-методологічне розроблення системи підбору плавскладу та оцінка її ефективності для судноплавних компаній зумовили актуальність дослідження.

Мета статті полягає в оцінці специфіки підбору плавскладу для судноплавних компаній, а також розробленні методичних засад оцінки ефективності підбору плавскладу для судноплавних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку М. Армстронга, «кінцева мета процесу підбору персоналу повинна полягати в тому, щоб із мінімальними витратами найняти певну кількість працівників певної якості для задоволення потреб компанії в людських ресурсах» [1, с. 121]. Виходячи з даного визначення, ефективність підбору, по суті, має два значення (рис. 1). З одного боку, це економічність, за якої ефективність визначається як відношення витрат до отриманих результатів і відображає економічність використання коштів і ресурсів

до отриманих результатів і висловлює економічність використання коштів і ресурсів. Чим із меншими витратами можна отримати один і той же результат, тим ефективність вище. З іншого боку, ефективність розуміється як результативність, тобто ефективність визначається як досягнення максимального ефекту з доступних обмежених ресурсів.



Рис. 1. Ефективність підбору

Ідеальна ефективність – це 100% економічності, тобто відсутність витрат на підбір плавскладу (через формування кадрового резерву), і 100% результативності (немає звільнених моряків протягом першого робочого контракту).

У процесі підбору плавскладу високої ефективності за обома показниками можна домогтися за таких умов:

1. Сприятлива кон'юнктура ринку праці моряків: надлишок робочої сили на цьому ринку.

2. Хороші умови праці на суднах судноплавних компаній, з якими співпрацює крьюінгова компанія. Високий імідж судноплавної компанії як роботодавця.

У реальній же ситуації чим довше не закривається вакансія, тим більші прямі і непрямі збитки несе крьюінгова компанія. Це або понаднормові виплати крьюінг-менеджера, який тимчасово виконує свої обов'язки, або різного роду організаційні проблеми.

Таким чином, час – фактор, що визначає період, протягом якого крьюінгова компанія може знайти потрібних моряків без особливих збитків для себе за рахунок внутрішніх джерел залучення плавскладу, а точніше за рахунок формування кадрового резерву плавскладу.

Виходячи з вищесказаного, можна сформувати основні показники ефективності підбору плавскладу для судноплавних компаній: витрати на підбір персоналу (економічна ефективність), частка кандидатів, звільнених протягом року (результативна ефективність), і час, тобто швид-

кість, з якою закриваються заявлені позиції. Ці показники можна представити за допомогою діаграми Венна [9, с. 24] (рис 2).

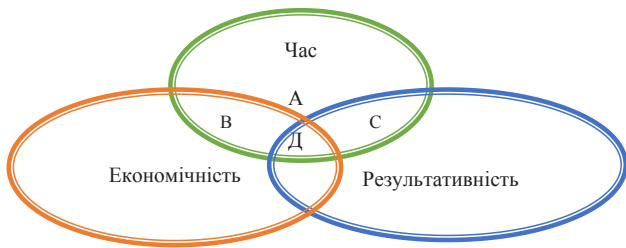


Рис. 2. Співвідношення показників ефективності під час підбору плавскладу

Зона А – швидкий пошук необхідних моряків із мінімальними витратами і доброю результативністю. Умови – сприятлива кон'юнктура ринку праці моряків (надлишок робочої сили), хороші умови праці на судах.

Зона В – швидкий пошук моряків за певної економії коштів, але значна частина плавскладу може звільнитися протягом одного контракту. Умови – сприятлива кон'юнктура ринку праці моряків.

Зона С – результативна ефективність за дефіциту часу. Витрати на підбір плавскладу значні. Пошук команд і дефіцит фахівців на ринку праці моряків.

Зона Д – підбір нижчого рядового складу. Крюїнгова компанія не несе прямих збитків від наявності вільної позиції.

Далі представимо схему процесу підбору плавскладу для судноплавних компаній із додаванням обов'язкового етапу оцінки ефективності підбору плавскладу, яка представлена на рис. 3 [5, с. 43].

На засадах, представлених на рис. 2, для оцінки ефективності підбору плавскладу нами була розроблена методика, яка складається з формування трьох груп показників. Аналізуючи кожен з них, були розглянуті суміжні фактори, що, своєю чергою, допоможуть оцінити ефективність системи підбору плавскладу в цілому. Межі для кожного показника крюїнгові компанії встановлюють самостійно виходячи з поставлених цілей оцінки ефективності підбору плавскладу для судноплавних компаній.

I група – показники економічної ефективності підбору плавскладу.

Показник співвідношення зростання витрат на пошук і підбір до зростання прибутку.

Об'єктивно оцінити ефективність за цим показником можна в тому разі, якщо основні фактори, що впливають на прибуток крюїнгової компанії, залишаються фактично незмінними протягом тривалого періоду часу (наприклад, протягом одного року). Це малоймовірно, а отже, оцінка ефективності процесу підбору за даним показником буде проводитися зі значними погрішностями.

II група – показники результативної ефективності підбору плавскладу.

1. Виконання планів набору плавскладу (набір запланованої кількості моряків у заплановані терміни). Цей показник є цільовим і в реальності дає відповідь на низку питань.

Ідеальна ситуація, коли у крюїнгової компанії є стратегічне планування й у крю-менеджерів є чіткий план, яких і скільки моряків необхідно залучити в певний період часу. За таких обставин досить просто порівняти плани і результат за фактом, дати об'єктивну оцінку виконанню планів.

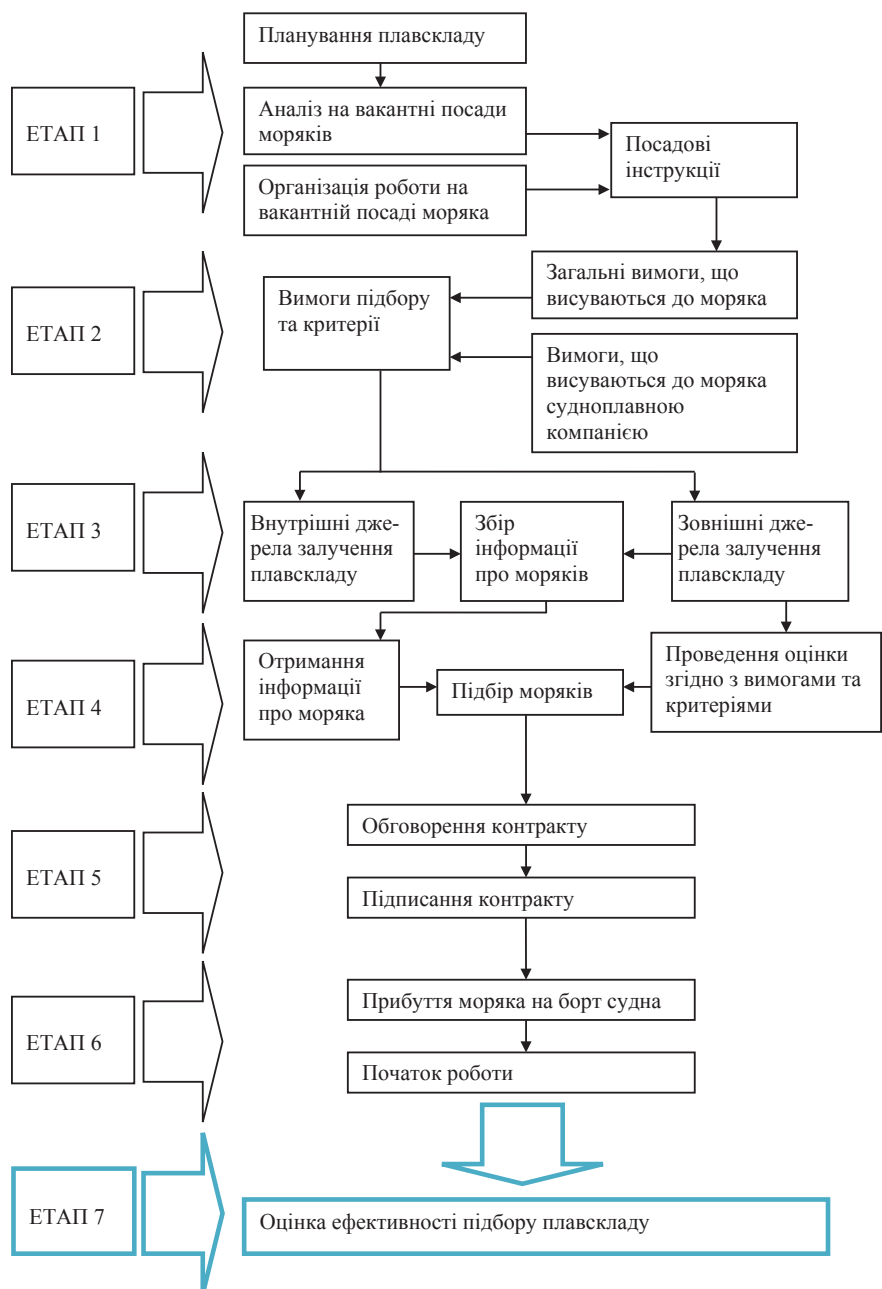


Рис. 3. Процес підбору плавскладу для судноплавних компаній

Якщо ж крьюінгова компанія не практикує планування, можна використовувати показник часу, витраченого на підбір одного кандидата.

2. Загальний показник плинності плавскладу.

Плинність кадрів сьогодні – велика проблема для багатьох компаній. Із погляду підбору плавскладу плинність – найголовніший показник, за допомогою якого можна оцінювати ефективність підбору.

Для калькуляції загальної плинності плавскладу в крьюінговій компанії пропонуємо використовувати коефіцієнти плинності, які розраховуються за формулою (Кп):

$$Кп = \frac{Чз}{Чзаг} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де Кз – кількість звільнених моряків за рік;

Чзаг – кількість моряків, відправлених за рік.

Є також спосіб підрахувати плинність, де будуть відображені тільки ті звільнення, яких можна було уникнути. Тобто із загальної кількості звільнених (Кз) відніmemo ті, які неминучі (Нз): сімейні обставини та ін. Формула набуде вигляду:

$$Кпн = \frac{Чз - Нз}{Чзаг} \cdot 100\%. \quad (2)$$

За допомогою цієї формули можна враховувати планову плинність плавскладу, певний рівень якої крьюінгова компанія може приймати за норму.

Використовуючи загальний показник плинності плавскладу для оцінки ефективності підбору, дуже важливо усвідомлювати, що кількісний фактор не єдиний, який потрібно враховувати. Також важливі якісні характеристики плавскладу, які покидають крьюінгову компанію.

3. Показник плинності плавскладу серед моряків, які працювали в компанії протягом одного контракту.

$$Кпк = \frac{Чзк}{Чпрк} \cdot 100\%. \quad (3)$$

Необхідно розглядати цей показник окремо від загальної плинності. Саме цей показник найкраще свідчить про ефективність роботи системи підбору персоналу в цілому. Слід розглядати і враховувати звільнення з ініціативи крьюінгової компанії і з ініціативи моряка.

3. Продуктивність підбору плавскладу – співвідношення найнятих моряків до числа працюючих крью-менеджерів за встановлений період. Характеризує кількість найнятих моряків одним крью-менеджером.

III група – показники швидкості підбору, пов'язані з використанням кадрового резерву.

1. Показник ефективності формування резерву моряків у крьюінговій компанії впродовж року визначають за формулою:

$$Ефр = \frac{Чпп}{Чзаг} \cdot 100\%, \quad (4)$$

де Ефр – ефективність формування резерву моряків в організації впродовж року, %;

Чпп – чисельність резервістів, призначених на певну посаду впродовж року, осіб;

Чзаг – кількість моряків, відправлених за рік, осіб.

2. Показник ефективності використання резерву моряків під час заміщення вакантних посад впродовж року розраховують за формулою:

$$Евр = \frac{Чпп}{Чкр} \cdot 100\%, \quad (5)$$

де Евр – ефективність використання резерву моряків під час заміщення вакантних посад впродовж року, %;

Чпп – чисельність резервістів, призначених на певну посаду впродовж року, осіб;

Чкр – усього моряків впродовж року, зарахованих до кадрового резерву, осіб.

3. Показник пониження в посаді та відрахування резервістів із кадрового резерву розраховується за формулою:

$$Ппвр = \frac{Чрпп}{Чкр} \cdot 100\%, \quad (6)$$

де Ппвр – відсоток пониження в посаді та відрахування резервістів із кадрового резерву, %;

Чрпп – чисельність резервістів, понижених у посаді та відрахованих із кадрового резерву, осіб.

4. Показник рівня задоволеності резервістів працею, плануванням трудовою кар'єрою розраховується за формулою:

$$Фзадов = \frac{Чзадов}{Чкр} \cdot 100\%, \quad (7)$$

де Фзадов – рівень задоволеності резервістів працею, плануванням трудовою кар'єрою, %;

Чзадов – чисельність резервістів, задоволених працею, плануванням трудовою кар'єрою, осіб.

5. Ефективність підбору плавскладу зі сформованого кадрового резерву в межах крьюінгової компанії розраховується за формулою:

$$Епідб = \frac{Чпп}{Чрпп} \cdot 100\%, \quad (8)$$

Застосування методики оцінки ефективності підбору плавскладу слід проводити в комплексі з аналізом співвідношення основних показників ефективності за допомогою діаграми Венна. Це дасть змогу визначити, якій групі показників методики оцінки ефективності підбору слід приділяти більш уваги.

Висновки. Застосування даної методики оцінки ефективності підбору плавскладу дасть змогу крьюінговим компаніям підвищити якість підбору та оцінки плавскладу, що позитивно позначиться на ефективності функціонування як крьюінгової компанії, так і судноплавної компанії, для якої проводиться підбір, і буде сприяти підвищенню рівня їх конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб. : Питер, 2007. – 832 с.
2. Бундюк Р.А. Управление персоналом крьюингового предприятия судоходной компании: теория и практика : [монография] / Р.А. Бундюк. – Одесса : Феникс, 2011. – 222 с.
3. Буркинський Б.В. Україна у світовій морській торгівлі (Що гальмує розвиток вітчизняного судноплавства) / Б.В. Буркинський, О.М. Котлубай // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 10. – С. 23–33.
4. Вензик Н.Г. Повышение конкурентоспособности судоходных компаний / Н.Г. Вензик, Г.А. Левиков. – М. : Транспорт, 2001. – 300 с.
5. Власенко О.С. Методичні засади підбору плавскладу для судноплавних компаній / О.С. Власенко, Ю.В. Царан. – Одеса : ОНМУ. – 2016. – С. 36–53.
6. Джонсон М. Битва за плавсостав / М. Джонсон ; пер. с англ. Е. Борисова. – СПб. : Питер, 2004. – 304 с.
7. Жихарева В.В. Экономические основы деятельности судоходных компаний / В.В. Жихарева. – Одесса : Латстар, 2003. – 217 с.

8. Климов В. Крюинг: анализ рынка труда персонала Украины / В. Климов // Морской рынок труда – 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.Seaman.com.ua/articles/019/>.
9. Комлев В.А. Комплексный анализ основных показателей эффективности подбора сотрудников / В.А. Комлев, А.Л. Носов // Концепт. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://e-koncept.ru/2016/16005.htm>.
10. Котлубай О.М. Основи економіки та організації сервісної діяльності в торговельному мореплаванні : [монографія] / О.М. Котлубай, В.Г. Кухарчик. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2009. – 197 с.
11. Лукашевич В.М. Економіка та організація праці на морському транспорті: [навч. посіб.] / В.М. Лукашевич. – О. : ОНМУ, 2003. – 326 с.
12. Пасюк Е.Д. Теоретические аспекты развития рынка услуг, предоставляемых крюинговыми предприятиями / Е.Д. Пасюк // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов, 2007. – № 9. – С. 17–20 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jurnal.org/articles/2007/ekon56.html>.
13. Петров А. Каждый 20-й моряк в мире – украинец, а 10-й – китаец / А. Петров // Порты Украины, 2006. – № 5. – С. 68–69.
14. Guest A. The shortage of skilled seafarers//Trade Winds. – 2006. – P. 40–41.
15. Kieran P. World Trends in Shipping and Port Reform / P. Kieran. – CPCS Transcom. – Port Reform Seminar, 2003. – 29 p.
16. Kumar S. A Decision Support Model for the Liner Shipping Competition Policy Debate / S. Kumar. – Loeb-Sullivan School, Maine Maritime Academy, 2003. – 15 p.
17. Theotokas J. The Business Environment of Shipping Companies / J. Theotokas – University of the AEGEN. Department of Shipping, Trade and Transport, 2003. – 19 p.

Власенко О. С.
Юнусова Э. Ф.

Одесский национальный морской университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДБОРА ПЛАВСОСТАВА ДЛЯ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ

Резюме

В статье сформированы основные показатели эффективности подбора плавсостава для судоходных компаний, к которым отнесено: экономическую эффективность, результативную эффективность и скорость, с которой закрываются позиции. Разработана методика оценки эффективности подбора плавсостава для судоходных компаний, которую следует проводить в комплексе с анализом соотношения основных показателей эффективности с помощью диаграммы Венна. Применение данной методики позволит крюинговым компаниям повысить качество подбора и оценки плавсостава, что положительно скажется на эффективности функционирования как крюинговых компаний, так и судоходных, и будет способствовать повышению уровня их конкурентоспособности.

Ключевые слова: подбор плавсостава, эффективность подбора, крюинговые компании, судоходные компании.

Vlasenko O. S.
Iunusova E. F.

Odessa National Maritime University

EVALUATION OF SEAFARERS RECRUITMENT FOR THE SHIPPING COMPANIES

Summary

The key performance indicators of the effectiveness of seafarers recruitment for the shipping companies were formed, that include economic efficiency, productive efficiency and the speed of vacancy filling. A method for evaluating the effectiveness of recruitment of seafarers to the shipping companies, which should be carried out in conjunction with the analysis of the ratio of the key performance indicators using a Venn diagram was developed. Application of this technique will allow crewing companies to improve the quality recruitment and assessment of seafarers, which has a positive impact on efficiency of functioning both crewing and shipping companies, and will contribute to enhancing their competitiveness.

Key words: recruitment of seafarers, effectiveness of recruitment, crewing companies, shipping companies.

УДК 314.7(477)

Гнатюк Т. О.

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
Національної академії наук УкраїниОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто основні міграційні тенденції в Україні в 2014–2015 рр. Запропоновано рекомендації для вдосконалення міграційної політики України. Основна увага приділена порядку збору та аналізу інформації у сфері міграції, внутрішньо переміщеним особам, трудовій міграції українських громадян, освітній міграції, імміграційній політиці.

Ключові слова: міграційна політика, внутрішньо переміщені особи, трудова міграція, освітня міграція, імміграція.

Постановка проблеми. Анексія Автономної Республіки Крим, антитерористична операція на сході України, економічна і політична криза останніх років – усі ці обставини суттєво вплинули на міграційну ситуацію в державі. Таким чином, виникла потреба переглянути міграційну політику України виходячи із сучасних міграційних тенденцій та визначити нові пріоритети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із початком військового конфлікту міжнародними організаціями було проведено низку досліджень, які стосувалися внутрішньо переміщених осіб та української трудової міграції. Міграційні процеси в Україні досліджують також у своїх роботах О. Малиновська, О. Позняк, І. Мостова, О. Риндзак та ін. Водночас назріла потреба в узагальненні наявних міграційних тенденцій та виробленні конкретних рекомендацій для вдосконалення міграційної політики України.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямів міграційної політики України, які потребують модернізації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 2014 р. державна статистична інформація про природний рух населення України подається без АР Крим, а з 2015 р. – без урахування частини зони проведення АТО. Відповідно до статистики реєстрації зміни місця проживання, міграційна активність населення України в період 2014–2015 рр. зазнала значного спаду. Сальдо міграції, хоча і залишається додатним, але стрімко зменшується. Так, у 2015 р. міграційний баланс скоротився більше ніж удвічі порівняно з 2013 р. і становив лише 14,2 тис. осіб. Офіційна статистика показує також зменшення міграційної мобільності до 24,7% та інтенсивності міграційного обороту до рівня 1,0 млн. осіб. При цьому на кінець 2015 р.

самих лише внутрішньо переміщених осіб нараховувалося 999,4 тис. [1].

Зовнішня міграція в 2014–15 рр. зберігала додатне міграційне сальдо, відповідно до офіційної статистики. Проте в 2015 р. значення цього показника зменшилося майже втричі порівняно з 2013 р. і становило +9,2 тис. осіб. Серед усіх прибулих у 2015 р. найбільшу групу становили мігранти з РФ (33,6%), 5,3% – з Азербайджану, 5,2% – із Молдови, 3,3% – із Туркменістану. Виїзд відбувався переважно до РФ (13,6%), Ізраїлю (11,3%), Туркменістану (10,0%), США (7,2%) та Німеччини (6,6%). Таким чином, наявна статистична інформація не дає змоги об'єктивно побачити міграційні процеси, які відбуваються в сучасній Україні. Як результат, українська держава не в змозі розробляти ефективні управлінські рішення в міграційній сфері.

У цих умовах особливо актуальним стає вдосконалення порядку збору та аналізу інформації у сфері міграції. Основні кроки щодо покращення міграційної статистики мають стосуватися, серед іншого, таких аспектів [2]: наявні українські форми звітності потребують гармонізації з європейськими нормами, передусім необхідно запровадження і використання єдиних визначень; збір статистичної інформації у сфері міграції має бути спрямований на облік людей, а не подій задля досягнення більшої достовірності даних; необхідним заходом є розширення форм звітності, а також використання даних непрямих джерел для отримання більш повної інформації про характер міграційних потоків; на часі створення централізованої системи обліку у сфері міграції із залученням статистики задіяних державних органів, а також посилення міжвідомчої координації; доступ громадськості до відомчої статистики міграційних процесів в Україні має бути розширеним, особливо щодо даних Міграційної служби України. Запропоновані заходи потребують законодавчого підґрунтя і фінансового забезпечення, але саме достовірні дані про міграційні процеси є основою ефективної міграційної політики будь-якої держави.

З березня 2014 р. в Україні з'явилася нова категорія внутрішніх мігрантів – внутрішньо переміщені особи (ВПО), які формуються з двох груп. Перша група ВПО складається з колишніх жителів АР Крим, які переїхали на материкову частину України після анексії півострова у березні 2014 р. Чисельність цієї групи сформувалася переважно до кінця 2014 р. і надалі зростає незначною мірою. Станом на початок січня 2017 р.

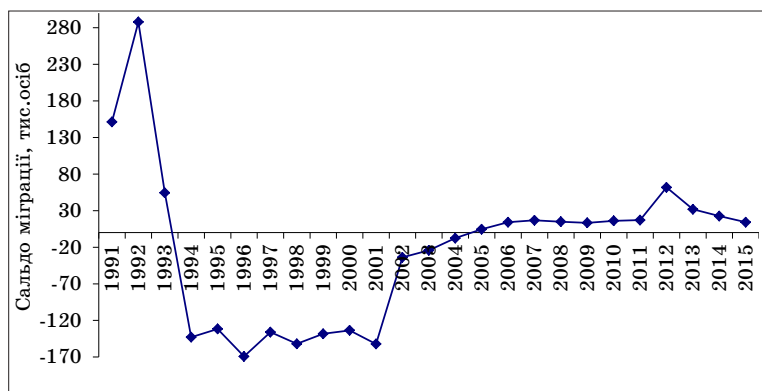


Рис. 1. Динаміка сальдо міграції населення України в 1991–2015 рр.

ВПО з АР Крим налічувалося 22,8 тис. осіб [3], або 2,1% від загальної кількості ВПО в Україні. Друга група – це ВПО із зони проведення антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей, чисельність якої досягла у січні 2017 р. 1 040,7 тис. осіб [3]. Ця група становить майже 80% ВПО в Україні і наполовину складається з інвалідів та осіб похилого віку (50,2%), частка дітей – 16,2% [4]. Водночас статистика відомств щодо кількості ВПО є неповною і масштаби внутрішнього переміщення в Україні є більшими.

Таким чином, першочергові заходи міграційної політики України щодо внутрішньо переміщених осіб мають вирішувати такі питання. Потребує уточнення чисельність ВПО. Нині облік переселенців здійснюють два державних відомства, дані яких відрізняються. Міжвідомчий координаційний штаб Державної служби України з надзвичайних ситуацій (МКШ) фіксує кількість тимчасово розміщених громадян України, які звернулися до відомства за допомогою в переміщенні. Міністерство соціальної політики України веде облік осіб, які реєструються для отримання пенсії або інших видів соціальної допомоги. Певна частка реєстру Мінсоцполітики складається з осіб, які фактично проживають у зоні АТО і періодично перетинають кордон з Україною для отримання пенсій та інших соціальних виплат. Окрім того, із різних причин не всі внутрішньо переміщені особи реєструються в державних органах. Таким чином, достовірна інформація про кількість ВПО є стратегічно важливим завданням для подальших управлінських рішень.

Дослідження ВПО¹, які проводилися Міжнародною організацією з міграції та Українським центром соціальних реформ у 2015 р., не виявили наміри переселенців у найближчі 12 місяців змінювати місця свого перебування. Також ВПО не проявляють високої готовності до виїзду за кордон. Таким чином, на перший план для держави і місцевих органів влади виходить питання інтеграції переселенців у нових місцях поселення. Основними проблемами ВПО залишаються доступ до постійного житла та працевлаштування. Крім того, потребує уваги підвищення рівня інформування ВПО щодо можливостей отримання допомоги, а також підвищення рівня обізнаності відповідних працівників державних та місцевих органів влади щодо потреб ВПО та уникнення упередженого ставлення до переселенців.

Важливу роль у процесі інтеграції внутрішньо переміщених осіб відіграє ставлення місцевого населення, яке, за даними проведених досліджень, про які вже згадувалося вище, нині є нейтральним. Водночас створення та збереження толерантного ставлення місцевого населення до ВПО в умовах погіршення рівня життя в Україні залишається важливим завданням для державних і місцевих органів влади.

На фоні економічної кризи та погіршення рівня життя в останні роки міграційний потен-

ціал України залишається високим. За результатами дослідження «Міграція як чинник розвитку в Україні», що проведене Міжнародною організацією з міграції в 2014–2015 рр. [5], обсяг трудової міграції з України оцінено у 688 тис. осіб (з яких 423,8 тис. залучені до довгострокової, а 264,4 тис. осіб – до короткострокової трудової міграції), при цьому потенційне зростання кількості міжнародних трудових мігрантів у короткостроковій перспективі можливе на 45% від поточного обсягу. Основними країнами призначення трудових мігрантів з України залишаються РФ, Польща, Чехія, Італія і Білорусь: на ці п'ять країн припадає 80% короткострокових і довгострокових міграційних потоків. Незмінними залишаються сфери прикладання праці українських трудових мігрантів: будівництво, промисловість, готельно-ресторанний бізнес, домашній догляд і сільське господарство.

Зважаючи на отримані результати, заходами міграційної політики щодо трудової міграції у сучасних умовах мають стати підвищення рівня зворотності зовнішніх трудових поїздок, забезпечення поступового повернення трудових мігрантів, посилення соціальної захищеності українських працівників за кордоном, залучення міграційних грошей в економіку України. Доцільним є прийняття державної програми повернення та реінтеграції довгострокових трудових мігрантів з акцентом на розвиток їхньої підприємницької діяльності в Україні та інвестування зароблених за кордоном грошей в економіку країни. Важливим напрям є посилення інформування населення про умови і ризики працевлаштування за кордоном, а також про можливості добровільної участі в системі пенсійного страхування.

Крім того, залучення трудових мігрантів до процесу прийняття рішень на місцевому рівні створює відчуття співпричетності та забезпечує розвиток місцевої громади. Це може бути досягнуто за рахунок [6]: включення мігрантів у місцеві вибори, форуми, консультації; поєднання міграційного капіталу з місцевим розвитком у результаті залучення знань і навичок мігрантів, їхньої мережі контактів, а також використання переказів мігрантів за допомогою створення сприятливих умов; кооперації органів місцевого самоврядування з місцевою владою країн прийняття мігрантів.

Водночас необхідно пам'ятати, що основною причиною української зовнішньої трудової міграції є незадоволення економічною ситуацією в країні, саме тому основні заходи держави мають бути спрямовані на покращення рівня життя населення, забезпечення робочими місцями і гідною оплатою праці. Без подолання економічної кризи й оздоровлення економічного клімату запропоновані заходи міграційної політики залишаться неефективними.

У результаті військового конфлікту на сході України та анексії АР Крим у 2014–2015 рр. активувався виїзд українських громадян за кордон у пошуках притулку. На початок лютого 2015 р. 268,3 тис. осіб подали заяви на отримання статусу біженця, а 383,1 тис. осіб знаходилися за межами України на інших підставах [7]. Найбільша група шукачів притулку перебувала у Російській Федерації (пошук притулку – 383,3 тис. осіб, інші форми перебування – 582,2 тис. осіб). В Європейському Союзі, за даними Євростату [8], на кінець 2014 р. кількість поданих заяв про притулок від українських громадян зросла майже у 20 разів порівняно з відповідним періодом 2013 р., що в

Дослідження «Оцінка місцевих ринків Вінницької, Черкаської, Житомирської, Полтавської, Сумської, Чернігівської, Одеської, Миколаївської, Херсонської областей у рамках гуманітарної програми МОМ в Україні «Гуманітарна допомога внутрішньо переміщеним особам в Україні шляхом грошових переказів»; дослідження «Оцінка місцевих ринків Харківської області в рамках гуманітарної програми МОМ в Україні «Гуманітарна допомога внутрішньо переміщеним особам в Україні шляхом грошових переказів».

абсолютних числах становило 14 040 заяв. Серед основних країн призначення були Німеччина (19,0%), Польща (16,0%), Італія (15,0%), Франція (10,0%), Швеція (9,0%).

Проте ця тенденція не закріпилася в результаті низького відсотка визнання біженців з України. Так, у РФ на кінець 2014 р. статус біженців отримали 4,2% осіб, які звернулися з відповідною заявою [9; 10]. У країнах ЄС у 2014 р. [8] з усіх рішень першої інстанції (2 985 справ) позитивними визнано лише 22% (із них 56,1% кваліфіковано як потреба в додатковому захисті, 27,7% – як позитивне рішення через гуманітарні причини, і лише 16,1% осіб отримали статус біженців). Станом на III квартал 2016 р. [11] кількість поданих заяв від українських громадян у країнах ЄС становила вже 2,2 тис., а загальний відсоток визнання – 20% (із них лише 10% отримали статус біженця або додатковий захист).

Українській державі необхідно звернути увагу на заохочення повернення української молоді, яка здобуває освіту за кордоном. В останні три роки експерти [12, с. 15] відзначають зростання обсягів освітньої міграції з України, особливо в країнах традиційної трудової міграції українських громадян. За даними моніторингу аналітичного центра CEDOS [13], який охоплює 34 країни, у 2013/2014 навчальному році за кордоном навчалися 47,7 тис. громадян України, а в 2014/2015 навчальному році – 59,6 тис. Основні країни навчання – Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина.

Відповідними заходами можуть стати запровадження спеціальних програм, які передбачають направлення студентів на навчання або працю в країні Європи або США з обов'язковим поверненням до країни походження, а також рекрутування представників української діаспори з відповідною кваліфікацією для роботи в Україні. Крім того, потребує перегляду процедура визнання Україною іноземних дипломів про науковий ступінь або кваліфікацію, яка нині є тривалою і дорогою.

Імміграційна політика України також потребує модернізації та активізації. Оскільки в Україні поступово вичерпується потенціал демографічного росту, це призводить до зменшення чисельності населення, особливо молодого і середнього віку, що за кілька років спричинить нестачу робочої сили в Україні. Таким чином, українська держава постане перед необхідністю залучення іммігрантів. Переймаючи досвід іноземних країн, Україні необхідно більше залучати іноземних студентів для навчання в країні і заохочувати кращих випускників до подальшої роботи саме тут. Для цього необхідні розроблені державні програми інтеграції іноземців та активна боротьба з дискримінацією іммігрантів у суспільстві.

На жаль, у результаті військового конфлікту чисельність іноземців в Україні в останні роки

зменшилася. Так, кількість перетинів українського кордону іноземними громадянами скоротилася вдвічі в 2014–2015 рр. порівняно з 2013 р.; приблизно у півтора рази зменшилася в 2015 р. кількість оформлених дозволів на імміграцію порівняно з 2012 р.; майже на 9% скоротилася також кількість іноземних студентів в українських ВНЗ [12, с. 22–23]. Таким чином, Україна стала непривабливою для іноземців.

Зважаючи на те, що за останні три роки міграційна ситуація в Україні зазнала суттєвих змін, на часі розроблення нового стратегічного документу у сфері міграції. Масштабні міграційні переміщення всередині держави, поява внутрішньо переміщених осіб, посилення трудової та студентської міграції українських громадян – усі ці тенденції і виклики мають бути враховані у новій редакції Концепції державної міграційної політики України.

Крім того, ефективна міграційна політика здатна перетворити наслідки міграційних процесів на чинники розвитку держави. На жаль, в Україні роль міграції в розвитку країни є недооціненою, а міграційні питання на державному рівні не визнані пріоритетними. Наявна Концепція державної міграційної політики України ще з моменту затвердження в 2011 р. не приділяла належної уваги використанню міграційних процесів для розвитку держави. Так, у преамбулі метою Концепції проголошується «...створення умов для сталого демографічного та соціально-економічного розвитку держави» [14], однак у самому тексті документу міграція з розвитком не пов'язується. У новій редакції стратегічного документу мають знайти відображення актуальні міграційні процеси в Україні разом із відповідними заходами використання їхніх наслідків для розвитку країни.

Висновки. Міграційна ситуація в Україні є відображенням економічних і політичних подій, які відбуваються в країні. Економічна криза, анексія АР Крим та початок військових дій на Сході України спричинили появу нових міграційних тенденцій, зважаючи на які українська міграційна політика потребує суттєвої корекції. Передусім на порядку денному – розроблення та затвердження нового стратегічного документа у сфері міграції. Основні зміни мають стосуватися покращення міграційної статистики, посилення заходів політики щодо трудової міграції (особливо в напрямі підвищення рівня зворотності зовнішніх трудових поїздок, забезпечення поступового повернення трудових мігрантів, посилення соціальної захищеності українських працівників за кордоном, залучення міграційних грошей в економіку України), розроблення ефективної державної політики щодо внутрішньо переміщених осіб та заходів для повернення молоді, яка отримує освіту за кордоном, а також підвищення ефективності імміграційної політики.

Список використаних джерел:

1. Про надання інформації щодо розміщення внутрішньо переміщених осіб : Лист Державної служби з надзвичайних ситуацій від 09.12.2015 № 02-18015/161.
2. Оцінка порядку збору, розподілу, зберігання та аналізу інформації у сфері міграції / Міжнародна організація з міграції (МОМ), Представництво в Україні, 2015. – 74 с.
3. Внутрішні переміщення осіб. 11 січня 2017 р. / Міжвідомчий координаційний штаб з питань соціального забезпечення громадян України, які переміщуються з районів проведення антитерористичної операції та тимчасово окупованої території [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsns.gov.ua/ua/Mizhvidomchiy-koordinatsiyniy-shtab.html>.
4. Про надання інформації щодо розміщення внутрішньо переміщених осіб : Лист Державної служби з надзвичайних ситуацій від 09.12.2015 № 02-18015/161.
5. Міграція як чинник розвитку в Україні. – К. : МОМ, 2016. – 116 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.

6. Riallant C. Local Authorities: The Missing Link for Harnessing the Potential Migration for Development / Cecile Riallant, Joanne Irvine, Luigi Fabbri // Migration Policy Practice. – IOM, 2013. – P. 11–15.
7. Ukraine: Internally Displaced People. 14 August 2015 // UNHCR. The UN Refugee Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unhcr.org.ua/en/2011-08-26-06-58-56/news-archive/1244-internal-displacement-map>.
8. Bitoulas A. Population and Social conditions / Alexandros Bitoulas // Eurostat. Data in focus. 3/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/4168041/6742650/KS-QA-15-003-EN-N.pdf/b7786ec9-1ad6-4720-8a1d-430fcfc55018>.
9. Количество иностранных граждан и лиц без гражданства, обратившихся с ходатайством о признании беженцем в 2009–2014 гг. (по странам) / Федеральная миграционная служба Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fms.gov.ru/upload/iblock/604/ychet_begenec_2009_2014_obrashenie.pdf.
10. Количество иностранных граждан и лиц без гражданства, признанных беженцами в 2009–2014 гг. (по странам) / Федеральная миграционная служба Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fms.gov.ru/upload/iblock/a58/ychet_begenec_2009_2014_priznano.pdf.
11. Asylum quarterly report. First time asylum applicants and first instance decisions on asylum applications: third quarter 2016 // Eurostat Statistics Explained [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Asylum_quarterly_report.
12. Міграція в Україні: факти і цифри / Упоряд. О. Малиновська. – К. : MOM, 2016. – С. 32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.
13. Стадній Є. Українські студенти за кордоном: скільки та чому // CEDOS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>.
14. Про Концепцію державної міграційної політики: Указ Президента України від 30 травня 2011 р. № 622/2011 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 42. – С. 30.

Гнатюк Т. О.

Институт демографии и социальных исследований имени М.В. Птухи
Национальной академии наук Украины

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье рассмотрены основные миграционные тенденции в Украине в 2014–2015 гг. Предложены рекомендации по усовершенствованию миграционной политики Украины. Основное внимание уделено порядку сбора и анализа информации в сфере миграции, лицам, перемещенным внутри страны, трудовой миграции украинских граждан, образовательной миграции, иммиграционной политике.

Ключевые слова: миграционная политика, лица, перемещенные внутри страны, трудовая миграция, образовательная миграция, иммиграция, Украина.

Нnatyuk T. O.

M.V. Ptoukha Institute for Demography and Social Studies NAS of Ukraine

IMPROVEMENT AVENUES OF THE CURRENT UKRAINIAN MIGRATION POLICY

Summary

The article describes the main migration trends in Ukraine in 2014–2015. The author proposes recommendations for development of the Ukrainian migration policy. The main attention is paid to the following aspects: migration statistics, internally displaced persons, labour migration of the Ukrainian citizens, educational migration and immigration policy.

Key words: migration policy, internally displaced persons, labour migration, educational migration, immigration, Ukraine.

УДК 331

Лучик С. Д.

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Лучик М. В.

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

МОЛОДЬ ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

У статті визначено роль молоді у соціально-трудовах відносинах. Оцінено освітній та науковий потенціал молоді в Україні. Досліджено інноваційну діяльність вітчизняних підприємств. Обґрунтовано напрями ефективного використання сформованого освітнього, наукового і творчого потенціалу молоді для інноваційного розвитку української економіки.

Ключові слова: молодь, освіта, зайнятість, безробіття, наука, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Протягом останніх років спостерігається значне погіршення макроекономічної ситуації в Україні. Внаслідок сукупного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, особливо конфлікту, що розгортається на сході, де розташована значна кількість підприємств, країна опинилася у глибокій кризі. Курс України на інноваційний розвиток вимагає величезних зусиль, ресурсів, політичної волі і, відповідно, науково обґрунтованих рішень.

Україна за рівнем інновативності знаходиться в четвертій (останній) групі країн. Глобальний інноваційний індекс 2016 р. очолили Швейцарія, Швеція, Великобританія, Сполучені Штати Америки, Фінляндія та Сінгапур. Україна зайняла 64-е місце, перед нею – Польща (44-е місце), Росія (46-е), Молдова (48-е), Румунія (54-е). Серед пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності для Великобританії, Німеччини, США, Фінляндії та низки інших розвинутих країн є проведення космічних досліджень, розвиток енергетичної галузі, сфери охорони здоров'я, біотехнології, інформаційних та комп'ютерних технологій; для Індії – інформаційні технології та програмне забезпечення, розвиток біотехнологій та космічної сфери, для Китаю – машинобудування, приладобудування й автоматика, хімічна і нафтохімічна галузь, біотехнології, мікробіологія та ін. [1]. В Україні інноваційний розвиток демонструють переважно підприємства промисловості. Саме тому актуальними завданнями для національної економіки є розвиток наукоємного виробництва, розроблення та освоєння нових інформаційних технологій. Ці завдання можуть бути вирішені тільки за певних умов, одним з яких є впровадження в сучасний бізнес інноваційних ідей та ініціатив молоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інноваційного розвитку національної та регіональної економіки країни здійснює багато вітчизняних науковців: В. Василенко, З. Герасимчук, І.В. Заблудська, І. Киляк, В. Копитко та ін. Проблеми формування і використання людського капіталу в умовах інноваційної економіки ґрунтовно досліджені такими провідними вітчизняними науковцями, як О. Грішнова, Е. Лібанова, Л.С. Лісогор, М.В. Семикіна, Л. Шаульська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий науковий доробок, існує необхідність комплексного дослідження такої рушійної сили інноваційного розвитку економіки, як молодь, визначення напрямів максимального розкриття її творчого потенціалу.

Мета статті полягає у дослідженні ролі молоді у соціально-трудовах відносинах, обґрунтуванні напрямів використання і розвитку освітнього, наукового і творчого потенціалу молоді для інноваційного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найважливіших умов, необхідною для успішної інноваційної діяльності, є наявність робочої сили, яка володіє необхідною кваліфікацією, має розвинені навички управління. За твердженням Генерального директора ВОІВ Френсіса Гаррі, «інновації створюють умови для прискорення економічного зростання країн на всіх етапах розвитку. Однак ці умови не з'являються автоматично. Кожна країна повинна визначити таке поєднання заходів політики, яке дасть змогу мобілізувати наявний у їхній економіці інноваційний і творчий потенціал» [2]. Для інноваційної економіки потрібен творчий працівник, тобто здатний не тільки повною мірою використовувати досягнення науки і техніки, а й орієнтований на створення інновацій, упровадження їх у всі сфери суспільного життя. Саме сучасні молоді люди являють собою таку соціальну групу з досить високим освітнім рівнем, здатністю застосувати нестандартні підходи до вирішення виробничих завдань.

В Україні, згідно із Законом «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді» від 5 лютого 1993 р., граничним віком молоді встановлено інтервал від 14 до 35 років [3]. В інших країнах вікові межі для молоді дещо нижчі. Так, більшістю країн Європи та світу встановлені межі для молоді від 13–14 до 29–30 років. Генеральна Асамблея ООН у низці резолюцій використовує віковий інтервал для молоді від 15 до 24 років [4].

Станом на 01.01.2016 питома вага молоді в Україні становила 29,3% від загальної чисельності населення, причому частка жінок – 32,3%, частка чоловіків – 26,8%. У сільській місцевості молодь становила лише 28,7% від усього сільського населення.

За даними Державної служби статистики України, за I півріччя 2016 р. рівень зайнятості серед осіб у віці 25–29 років становив 69,2% та був вищим, ніж у середньому серед усіх вікових груп (56,2%). Серед осіб віком 30–34 роки цей показник становив 78,4%, а в категорії 15–24 років – лише 27,1%. Порівняно з аналогічним періодом 2015 р. усі показники знизилися відповідно на 0,1%, 2,5% і на 0,6%. У сільській місцевості зайнятість у самій молодій групі дещо вища і становила 31,0%, а в інших вікових групах (25–29 і 30–34 років), навпаки, була нижчою і становила 65,2% і 66,6% відповідно [5].

Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП) серед молоді у віці 25–29 років у I півріччі 2016 р. становив 11,6%. Серед осіб у віці 15–24 років цей показник становив 23,1% та був більш як удвічі вищий, ніж серед усіх вікових груп. У віковій категорії 30–34 років безробіття становило 9,4%. Порівняно з аналогічним періодом 2015 р. показники безробіття збільшилися серед молоді у категорії 15–24 років на 1,8%, а в групі осіб 30–34 років – на 0,3% [6].

Високий рівень безробіття зумовлений тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи. А сучасний бізнес вимагає грамотних і кваліфікованих молодих кадрів, здатних застосувати нестандартні підходи до вирішення виробничих завдань. Відсутність професійного досвіду молодих людей може бути компенсована в подальшому наявністю трудового потенціалу та розумових завдатків. Як стверджує І.М. Леган, «культура та працьовитість, відповідальність та наявність моральних принципів, надійність та творчість, комунікабельність та наявність організаційських навиків – вміла реалізація цих та інших характеристик особистісно-соціального складника роблять непосильний внесок у формування та реалізацію конкурентоспроможності та конкурентоорієнтованості молоді на ринку праці» [7].

Навчання у ВНЗ надає можливість для молоді отримати певний рівень професійних знань, умінь та зайняти відповідний соціальний статус у сучасному суспільстві. У 2015–2016 навчальному році підготовку фахівців в Україні здійснювало 659 вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації, що на 18,9% менше, ніж у 2010–2011 навчальному році. Загальна кількість випускників вишів теж скоротилася на 812,8 тис. осіб: за рахунок заочної форми навчання – на 440,0 тис. осіб (на 48,9%), денної – на 367,8 тис. осіб (24,4%), вечірньої – на 5 065 осіб (на 57,0%). Основними чинниками скорочення контингенту студентів стали демографічний (скорочення народжуваності на початку 90-х років) та військово-політичний (анексія Криму, військові події на сході країни з 2014 р.).

За кількістю студентів у складі населення наша країна завжди перебувала серед лідерів. Тенденція зростання показника студентів на 10 тис. населення спостерігалася в Україні до 2007 р., після чого відбулося різке скорочення. Так, якщо в 2000 р. на 10 тис. населення припадало 392 студенти, у 2007 р. – 606, то у 2010 р. – 557, 2013 р. – 463, 2014 р. – 393, 2015 р. – 375 студентів. У світовому рейтингу Universitas 21 (єдиному у світі рейтингу національних систем вищої освіти) Україна зайняла у 2016 р. 42-е місце, у тому числі увійшла до Топ-10 країн за видатками на вищу освіту у відсотках від ВВП [8]. У 2016 р. видатки на освіту в Україні становили 6% ВВП, із них 4,1% – державний сектор. Найкращими за всіма показниками визнані системи вищої освіти Сполучених Штатів Америки, Швейцарії, Данії, Великобританії та Швеції. Вищі позиції, чим Україна, у рейтингу зайняли Німеччина (16-е місце), Польща (32-е), Росія (34-е), Словаччина (35-е), Румунія (41-е).

За версією Британського журналу Times Higher Education (THE) до рейтингу світових університетів 2016–2017 рр. потрапило чотири українські виші: Львівський національний політехнічний університет, Національний технічний універси-

тет України «Київський політехнічний інститут», Національний університет імені Тараса Шевченка, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна.

За Глобальним індексом конкурентоспроможності 2016 Україна демонструє високі показники за доступом до вищої освіти – 11-е місце та за якістю математичної і природничої освіти – 27-е місце серед 138 країн. Однак за іншими показниками вищої освіти і професійної підготовки, які включені до підсилювачів продуктивності, ситуація значно гірша. Так, за ступенем підготовки персоналу Україна зайняла 94-е місце, якістю шкіл менеджменту – 93-є, доступністю спеціалізованих науково-дослідних і навчальних закладів – 77-е, зарахування до закладів вищої освіти – 53-є місце (погіршення порівняно з 2015 р. на 14 позицій) [9].

Отже, за рахунок значного внеску саме освітнього складника забезпечується 85-та рейтингова позиція України за глобальним індексом конкурентоспроможності (погіршення порівняно з 2015 р. на 6 позицій). Відносно високий рейтинг України (49-е місце із 61 країн) за загальним індексом глобального таланту (Global Talent Index) також свідчить про існування резервів для забезпечення інноваційного розвитку країни у перспективі.

Однак, як зазначають М. Репко та Ю. Руда з Національного центру економічної стратегії, «Україна може пишатися високими за світовими мірками витратами на освіту, які лише зумовлюють вищий, ніж в інших країнах, відсоток людей із вищою освітою, однак не приводять ані до підвищення показників продуктивності праці, ані до задоволеності роботодавців якістю робочої сили» [10].

Наявність державного замовлення на різні освітні програми і спеціальності в українських вишах не є гарантією отримання студентами якісної освіти. Чинна система розподілу державного замовлення задовольняє потреби студентів, які зацікавлені лише у безкоштовному навчанні, причому на будь-якій спеціальності. В останніх двох вступних кампаніях серед новоприбулих студентів переважають саме бюджетники (62%), натомість частка контрактників упала до 38%. Низькі навчальні результати з математики та природничого циклу серед випускників школи, а також брак належного обладнання у більшості технічних університетів зумовили низький попит серед абітурієнтів, а також «не заповнення» під час вступної кампанії 3,2 тис. місць держзамовлення в галузі інженерії, 530 місць у природничих та фізико-математичних науках та 281 місце в галузі інформаційних технологій [11].

Слід зазначити, що обсяги державного замовлення на підготовку фахівців для галузей національного господарства не враховують реальні потреби ринку праці та роботодавців, тому після завершення навчання випускникам буває складно влаштуватися на роботу за фахом. Пояснити це можна, насамперед, тим, що за всіма професіями сформувати обсяг потреб просто неможливо, оскільки відсутні дані щодо потреби підприємств у робочій силі по всьому ринку праці. Державні служби статистики і зайнятості України подають інформацію щодо потреб роботодавців у працівників недостатньо деталізовано. Як правило, звітні дані подаються у розрізі видів економічної діяльності та за професійними групами, а підготовка фахівців у вищих навчальних закладах відбувається у розрізі освітніх ступенів, напрямів і спеціальностей підготовки. Також роботодавці не

можуть ефективно впливати на державне замовлення через чималий проміжок у часі між самим замовленням та потребою у фахівцях. У таких умовах ведення бізнесу і враховуючи вкрай нестабільне економічне становище в країні, складно прогнозувати обсяги підготовки фахівців.

За 2010–2015 рр. потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад скоротилася на 27,9 тис. осіб (або на 43,7%), при цьому навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) зросло на 20 осіб (або на 22,7%). У 2016 р. найбільше працівників потребували підприємства промисловості – 10 тис. осіб, із них: переробної промисловості – 7,8 тис. осіб; торгівлі – 5,9 тис. осіб; транспорту – 3,8 тис. осіб. За 2010–2015 рр. скоротилася потреба роботодавців у законодавцях, вищих державних службовцях, керівниках, менеджерах на 52,6%, професіоналах – на 47,8%, фахівцях – 47,3%.

З іншого боку, до проблем, що виникають під час працевлаштування сучасників випускників вишів, додається і те, що вимогами роботодавців є не тільки наявність вищої освіти, але й, наприклад, знання іноземної мови, наявність практичного досвіду, навичок і вмінь, підтверджених відповідними дипломами та сертифікатами. Надання роботодавцями переваги фахівцям із досвідом роботи зменшує шанси працевлаштування молоді без досвіду. Досить часто молодь працевлаштовується у тіньовому секторі економіки. Молодіжний характер неформальної зайнятості проявляється також і у потребі додаткового заробітку під час здобуття освіти. У І півріччі 2016 р. серед неформально зайнятого населення понад дві третини (66,5%) становили особи, які мали професійно-технічну та повну загальну середню освіту, а серед офіційно зайнятого населення переважали особи з вищою освітою, включаючи повну, базову та неповну вищу освіту, (61,1%). Сільське, лісове та рибне господарство є основним видом економічної діяльності неформально зайнятого населення (40,6%). Іншими поширеними видами економічної діяльності населення цієї категорії є оптова та роздрібна торгівля (21,8%) та будівництво (14,4%). У розрізі вікових груп аналіз неформальної зайнятості свідчить, що найвищий її рівень характерний для осіб у віці 15–24 років (34,6%) та у віці 60–70 років (36,6%).

Зміцнити і розвинути зв'язок «вищий навчальний заклад – роботодавець» усі вищі намагаються різними зусиллями: шляхом укладання договорів для проведення виробничих практик студентів, залучення провідних фахівців до державної атестації, проведення спільних наукових заходів тощо. Проте інвестувати розвиток освіти бізнес не спішить – занадто слабка мотивація для українських роботодавців вкладати кошти в інтелектуальний капітал, немає миттєвої віддачі, тому держава обов'язково повинна брати на себе зобов'язання забезпечувати першим робочим місцем студентів державної форми навчання після його успішного закінчення.

Отже, для покращення якості підготовки кадрів вищої ланки потрібно поглиблювати партнерські зв'язки роботодавців із навчальними закладами, залучати їх до розроблення навчальних програм, атестації випускників. Як стверджує Г. Іцковиц, «збільшення частки знань у роботі бізнес-організацій перетворює їх у провідників знань, а зв'язок з університетом прискорює їх (знань) розвиток. Університет – це основа суспільства знань, опора моделі потрійної спіралі, двома іншими елементами якої є держава і бізнес» [12].

Саме вищі навчальні заклади повинні активно залучати молодих людей до науково-дослідної діяльності, виховувати у них нестандартність мислення, бажання розробляти нові проекти, генерувати нові ідеї. За висловом того ж Г. Іцковица, «процес навчання повинен бути не просто академічним, тобто не тільки читанням підручників. Це повинна бути передача знань, практичних навичок, досвіду стимулювання, підприємництва, інноваційної діяльності» [13].

Станом на 1 січня 2016 р. 234 українські виші мали аспірантури, в яких проходили навчання 24 625 осіб (порівняно з 2010 р. зазначені показники знизилися на 7,5% і 16,3% відповідно). На кінець року випущено було 6 346 аспірантів, із них лише 28,6% – із захистом дисертації. У 256 наукових установах України навчалось 3 862 аспіранти, тобто у 6,4 рази менш, ніж у ВНЗ (порівняно з 2010 р. показники знизилися на 7,6% і 26,4% відповідно). Випущено тут 1 133 особи, із них 12,2% – із захистом дисертації. 86,2% усіх аспірантів – це молоді люди, серед них дев'ять осіб віком 20 років, 251 – віком 21 рік, 1 698 – 22 роки. Найбільша частка аспірантів (19,5% від загальної кількості) виконує свої дослідження в галузі технічних наук, 16,1% і 9,8% аспірантів – у галузі економічних і юридичних наук. Проте перспективи здійснювати дослідження в галузі хімії та фармацевтики привернули увагу лише 453 молодих дослідників (1,6% від загальної кількості) [14].

Підготовку докторантів в Україні станом на 1 січня 2016 р. здійснює 177 вищих навчальних закладів і 106 наукових установ. Серед 1 821 докторанта молодь становить 27,3%, серед них три особи віком 25 років, дві – 26 років, вісім – 27 років, 18 – 28 років, 23 – 29 років, 66 – 30 років. Для досліджень докторанти вибирають технічні (22,6% від загальної кількості докторантів), економічні (13,7%), а також педагогічні (10,4%) науки. Хімічні і фармацевтичні науки привабили лише 1,1%.

Отже, як бачимо, незважаючи на тенденції скорочення, в Україні готується значний інтелектуальний потенціал. Збільшення числа вишів, які готують наукових дослідників, свідчить про глибоке проникнення сучасного наукового знання в освітній процес і створення мережі дослідницьких університетів. Проте фінансування наукових та науково-технічних робіт у країні залишається критично низьким. Через недофінансування науки економіка України втрачає щороку щонайменше 1% ВВП. Фінансування науки в 2016 р. зменшилося на 19% порівняно з 2015 р. Державне фінансування науки в 2017 р. становить всього лише 0,18% ВВП.

Станом на 1 січня 2016 р. наукові і науково-технічні роботи в Україні здійснювало 53 835 дослідників, із них частка докторів наук становила 7,7%, кандидатів наук – 25,7%. За віковою структурою молоді дослідники до 25 років становили 3%, віком 25–29 років – 11,1%, 30–34 років – 11,9%. Із кожним роком зменшується кількість молоді, яка приходить у науку, і дедалі молодшими покидають її науковці. Витрати в розрахунку на одного дослідника в Україні менші майже в 40 разів, ніж у США, у 35 разів – ніж у Франції, у 18 разів – ніж у Південній Кореї, у 10 разів – ніж у Бразилії [15]. За збереження таких тенденцій утрати інтелектуального капіталу розвивати національну економіку в інноваційному напрямі неможливо.

За оцінкою Bloomberg, Україна набрала 50,78

бали й увійшла у ТОП-50 інноваційних економік світу. Румунія, Росія, Польща випереджають нашу країну, а очолюють рейтинг Південна Корея, Швеція, Німеччина, Швейцарія, Фінляндія. Інноваційну діяльність провадять переважно промислові підприємства, із них 91,1% – переробні. Для галузі характерно поглиблення негативних тенденцій зниження інноваційної активності підприємств. Так, за 2010–2015 рр. кількість вітчизняних підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, скоротилося на 43,6% і становила на кінець досліджуваного періоду 824, що становить 17,3% від загальної кількості підприємств. Науково-дослідні розробки (внутрішні чи зовнішні) здійснювало лише 221 підприємство, або 4,7% від загального числа підприємств, які займалися інноваційною діяльністю. У 2015 р. витрати підприємств на внутрішні науково-дослідні розробки становили 1 834,1 тис. грн. (або 13,3% від загального обсягу витрат підприємств на інноваційну діяльність), на зовнішні – 205,4 тис. грн. (1,5%). У цілому за вказаний період дослідження змінилася структура фінансування інноваційної діяльності підприємств. Якщо в 2010 р. інноваційні витрати підприємств покривалися за рахунок державного бюджету на 1,1%, іноземних кредиторів – на 30%, кредитів – на 7,8%, власних джерел – на 59,3%, то в 2015 р. основним джерелом залишилися власні кошти – 97,2%, іноземне інвестування скоротилося до 0,4% [14].

Висновки. Таким чином, для інноваційного розвитку країни велике значення набуває нарощування інноваційного та інтелектуального капі-

талу, постійне підвищення рівня кадрових ресурсів, використання при цьому наукових методів їх залучення, збереження і розвитку. Національна і регіональна економіка орієнтована на науково-інноваційний розвиток, однак державна фінансова підтримка інноваційних процесів здійснюється слабо. Всі інноваційні розробки підприємства здійснюють за рахунок власних коштів. Більшість секторів економіки практично не створює інновації. Бізнес практично не співпрацює з університетами у зв'язку з відсутністю вільних коштів. Потрібно встановити взаємозв'язок найвищого рівня довіри між владою, бізнесом та університетами, що допоможе використати сформований в економіці країни інноваційний і творчий потенціал. Для цього необхідно поглибити взаємодію вишів, насамперед, із високотехнологічними підприємствами для того, щоб студенти могли знайомитись і пробувати вирішувати ті завдання, які вимагає сьогоденні ринки. Важливо освоювати складні, наукомісткі компетенції світового рівня, щоб бути затребуваними на світовому рівні. Частіше організувати зустрічі представників університетів і бізнесу для обговорення питання, що бізнес хоче побачити або отримати від науки і від університетів і що ВНЗ пропонують реальному бізнесу.

Незважаючи на падіння престижності професії науковця, молодь приходить у науку, тому потрібно законодавчо передбачити можливість стимулювання студентів, які займаються наукою, а також діяльність молодих науковців. Дуже корисним є розвиток у молоді компетенцій щодо подання своїх наукових досліджень у максимально привабливому для бізнесу вигляді.

Список використаних джерел:

1. Глобальний рейтинг інновацій знову очолила Швейцарія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.businessz.com.ua/news/events/1418>.
2. Семерен І. Світові лідери у сфері інновацій / І. Семерен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iac.org.ua/svitovi-lideri-u-sferi-innovatsiy/>.
3. Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 5 лютого 1993 р. № 2998-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
4. About the Youth Programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unesco.org/new/en/social-and-humanities/themes/youth/about-youth/>.
5. Рівень зайнятості населення за статтю, віковими групами та місцем проживання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Ринки праці у І півріччі 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Леган І.М. Конкуренентоспроможність молоді на ринку праці: шляхи забезпечення та напрями підвищення : дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.00.07 / І.М. Леган. – Київ, 2015. – 258 с.
8. Universitas 21: рейтинг национальных систем высшего образования 2016 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/news/2016/08/25/7298/>.
9. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1/>.
10. Освіта по-українськи: 129 мільярдів – марнотратство чи інвестиція? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/02/15/620955>.
11. Стадний Є. Концептуальна модель державного фінансування ВНЗ за результатами діяльності / Є. Стадний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cedos.org.ua/uk/osvita/kontseptualna-model-derzhavnoho-finansuvannia-vnz-za-rezultatamy-diialnosti/>.
12. ДНК інноваційного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://iq.hse.ru/news/177673161.html/>.
13. Тройная спираль профессора Генри Ицковича [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://izvestia.ru/news/370024#ixzz4ZiH0fQzv/>.
14. Наукова та інноваційна діяльність України у 2015 році: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Булкин І. Новый бюджет і доля науки / І. Булкин, О. Попович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://commons.com.ua/novij-byudzheti-dolya-nauki/>.

Лучик С. Д.

Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

Лучик М.В.

Киевский кооперативный институт бизнеса и права

МОЛОДЕЖЬ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Резюме

В статье определена роль молодежи в социально-трудовых отношениях. Оценен образовательный и научный потенциал молодежи в Украине. Исследована инновационная деятельность отечественных предприятий. Обоснованы направления эффективного использования сформированного образовательного, научного и творческого потенциала молодежи для инновационного развития украинской экономики.

Ключевые слова: молодежь, образование, занятость, безработица, наука, инновационное развитие.

Luchyk S. D.

Chernivtsi Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

Luchyk M. V.

Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

YOUTH AS A DRIVING FORCE FOR INNOVATION DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Summary

We defined the role of youth in the social and labor relations. There has been measured the educational and scientific potential of Ukrainian youth. Has been studied innovational activities of domestic enterprises and formed the directions of effective usage of educational and scientific potential of the youth for the innovative development of the Ukrainian economy.

Key words: youth, education, employment, unemployment, science and innovation development.

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.72

Версаль Н. І.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІНАНСОВІ ШОКИ В КОНТЕКСТІ РІВНЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА КРАЇН СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті встановлено, що рівень розвитку фінансового сектора країн Східного партнерства за показниками відношення активів фінансових корпорацій до ВВП, до загальних активів фінансового сектора є досить низьким. Банківський сектор залишається відповідальним за виникнення, поширення та стримування фінансових шоків. Наявність зв'язку між рівнем розвитку фінансового сектора та схильністю до виникнення та поширення фінансових шоків має місце, але з огляду на проблематику фінансових шоків, більш важливою є стійкість, ніж рівень розвитку фінансового сектора.

Ключові слова: фінансові шоки, фінансовий сектор, банківський сектор, країни Східного партнерства.

Постановка проблеми. Кожна країна має свої історично та економічно зумовлені особливості розвитку фінансового сектора. Звичайно, що в більшості країн ядром фінансового сектора є банківський сектор, проте останніми роками спостерігається тенденція до зростання ролі небанківського фінансового сектора (страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних фондів, мікрофінансових компаній тощо). Як зазначає В. Базилевич та інші вчені, «...перехід фінансових інститутів на кожний новий етап свого розвитку був зумовлений формуванням відповідного матеріального базису, який послужив своєрідним каталізатором та акселератором прогресивних еволюційних змін. Розвиток міжнародної торгівлі, концентрація грошових капіталів, зародження безготівкового грошового обігу, зростання попиту з боку суб'єктів господарювання на депозитні і кредитні послуги, а також розвиток фондового ринку створювали об'єктивні передумови для виникнення нових видів фінансових інститутів» [1, с. 89]. Зважаючи на те, що характерною особливістю цих інститутів є їх спроможність не тільки виконувати функції фінансових посередників, але й створювати пропозицію та попит на гроші, виникає логічне питання щодо їхньої ролі в продукуванні фінансових шоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень Ф. Аллена та Е. Карлетті засвідчують, що фінансовий сектор може бути і продуцентом, і ретранслятором, і буфером для поглинання фінансових шоків [2]. Фактично така ж думка обстоюється й Н. Шелудько та А. Шклярем [3]. Своєю чергою, Р. Врей зазначає, що зростання ролі грошових менеджерів і зростання обсягів фінансових активів, які знаходяться в їх управлінні, неминуче мало призвести до розвитку кризи [4]. Також у дослідженнях значна увага зосереджена на такому важливому питанні, як зв'язок рівня розвитку фінансового сектора, зокрема його складника – банківського сектора та його схильності до провокування виникнення фінансових шоків, їх швидкого поширення і, відповідно, до виникнення кризових ситуацій. Відповідь на це питання не є настільки очевидною. Так, дослідження К. Рейнхарт та К. Рогоффа засвідчують, що кризові ситуації є найбільш складними в банківських секторах країн, що роз-

виваються [5]. О. Буш та інші дослідники зазначають, що не можна однозначно говорити, що існує зв'язок між рівнем розвитку банківського сектора та ймовірністю значних витрат, що будуть пов'язані з розв'язанням кризової ситуації. У цьому дослідженні також наголошується, що важливий не рівень розвитку, а стійкість банківського сектора, зокрема суттєві зміни показника відношення капіталу до активів банків та значні темпи зростання банківського кредиту можуть бути більш надійними індикаторами банківських криз [6, с. 385].

Водночас більшість досліджень базується на даних щодо розвинених країн або країн, що розвиваються, тоді як нині бракує досліджень цього питання щодо країн Східного партнерства та їх порівняння з іншими країнами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, зважаючи на те, що не було приділено належної уваги вивченню питання щодо зв'язку рівня розвитку фінансового сектора та виникнення фінансових шоків у країнах Східного партнерства (Азербайджані, Білорусі, Вірменії, Грузії, Молдові, Україні) порівняно з іншими країнами, вважаємо за доцільне зупинитися на цій проблематиці, для чого для дослідження обрані такі розвинені країни, як США, Великобританія, Німеччина, Франція, а також країни з ринками, що формуються, – Польща та Чехія.

Мета статті полягає у з'ясуванні зв'язку між рівнем розвитку фінансового сектора та схильністю до виникнення фінансових шоків в окремих розвинених країнах та країнах із ринками, що розвиваються.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним ресурсом, який формує попит як безпосередньо, так і особливо опосередковано на фінансових ринках, є заощадження. Зважаючи на дані рис. 1, можна стверджувати, що немає особливих відмінностей між розвиненими країнами та країнами з ринками, що формуються, щодо співвідношення між валовими заощадженнями та ВВП. Однак цілком очевидно, що є країни, де значення цього показника є достатньо невисокими і не перевищують 20% (США, Великобританія, Польща, Грузія, Молдова та Україна), а є країни, в яких схильність до заощаджень є суттєвою (Франція, Німеччина, Чеська Республіка, Вірменія, Білорусь та Азербайджан).

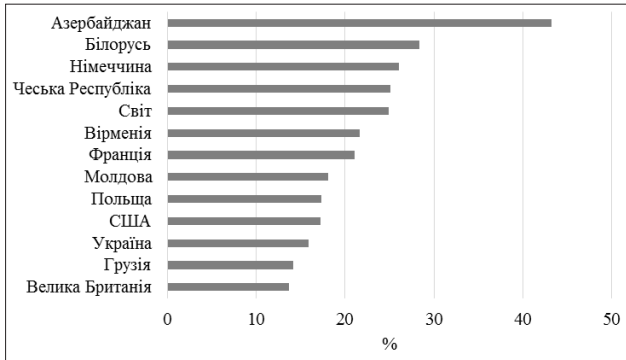


Рис. 1. Середньоарифметичне значення співвідношення валових заощаджень до ВВП країн за 2005–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Якщо розглянути цей показник у динаміці, то очевидно, що криза 2007–2009 рр. надзвичайно негативно вплинула на його значення, але показовим є те, що лише окремі країни змогли повернутися до передкризових результатів, зокрема США, Німеччина, Польща, Чеська Республіка, Білорусь. В окремих країнах спостерігалось катастрофічне зниження відношення валових заощаджень до ВВП, зокрема це Вірменія, Азербайджан, Грузія, Україна та Молдова, тобто переважно в країнах із ринком, що формується, і належать до групи країн Східного партнерства. Ми не зупинятимемося на чинниках, які зумовлюють значення цього показника, а лише беремо до уваги наявність (обмеженість) цілком зрозумілих ресурсів для їх розміщення на фінансових ринках. Ці дані фактично підтверджують декілька тез. По-перше, розвинені країни з розвиненими фінансовими ринками, які не мають достатніх обсягів заощаджень, схильні до фінансових інновацій. Саме США та Велика Британія були лідерами за впровадженням механізмів сек'юритизації як до, так і після кризи 2007–2009 рр. По-друге, країни з ринками, що формуються, мають значно вищу схильність до сприйняття шоків.

Розглянемо розвиненість фінансових секторів у розрізі зазначених країн для того, щоб зрозуміти, які фінансові шоки швидше за все характерні для кожної з країн чи груп країн. У розвинених країнах фінансовий сектор є надзвичайно потужним, оскільки становить у середньому понад 400%

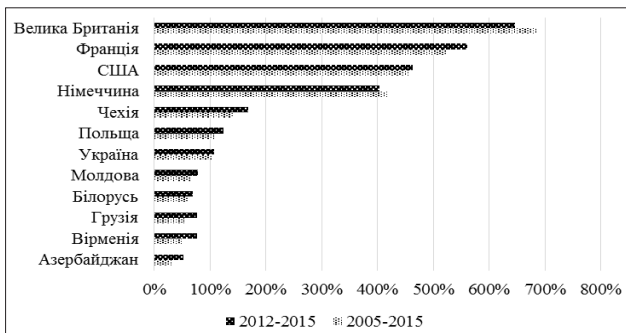


Рис. 2. Середньоарифметичне значення показника відношення активів фінансових корпорацій до ВВП аналізованих країн

Джерело: розраховано автором на основі [8–21]

Здійснюючи аналіз активів монетарних фінансових інститутів, не було взято в розрахунок активи центрального банку.

за 2005–2015 рр. Фінансовий сектор усіх інших країн є значно слабшим, навіть у країнах, які є лідерами за розвитком серед країн із ринками, що формуються (рис. 2). Також варто відзначити, що криза 2007–2009 рр., а також інші додаткові негативні фактори мали суттєвий вплив на розвиток фінансового сектору таких країн, як Великобританія та Німеччина, оскільки в усіх країнах, окрім зазначених, спостерігалось вище середнє значення відношення активів фінансових корпорацій до ВВП за останні три роки, ніж у середньому за 2005–2015 рр.

Проаналізуємо структуру фінансових корпорацій за активами та відношення загальних активів фінансових корпорацій до ВВП у кожній країні. Необхідно відзначити, що види фінансових корпорацій практично в кожній країні мають свою специфіку. Так, для країн ЄС є характерним те, що останнім часом не виділяються окремо активи банків. Це пов'язано з тим, що відбулася уніфікація подання звітності до ЄЦБ, згідно з якою розглядаються активи монетарних фінансових інститутів (центрального банку¹, банків, інших депозитних корпорацій та фондів грошового ринку), інвестиційних фондів, страхових корпорацій, пенсійних фондів та фінансових корпорацій, що здійснюють сек'юритизацію активів [9]. Особливістю країн із ринком, що формується, є наявність мікрофінансових організацій [12; 13], небанківських депозитних корпорацій [11], юридичних осіб публічного права тощо. Проте найскладнішою є структура фінансових корпорацій США, які характеризуються суттєвим розмаїттям і специфічністю функцій, що зумовлено особливостями законодавства у сфері регулювання банківської та іншої фінансової діяльності.

Аналіз розпочнемо саме з країн Східного партнерства (рис. 3), оскільки структура фінансових корпорацій цих країн є достатньо простою. Цілком очевидно, що банки мають ліву частку активів серед усіх фінансових корпорацій. У всіх країнах, окрім України, частка активів банків у загальних активах фінансових корпорацій перевищує 90%. Зважаючи на те, що всі країни Східного партнерства – це країни колишнього СРСР і вже в незалежному статусі існують більше 25 років, можемо констатувати, що розвиток фінансових корпорацій відбувається достатньо повільно. Звичайно, це можна пояснити як слабкістю економік цих країн, а отже, відсутністю потреби в інших, ніж банки, фінансових корпораціях, так і нерозвиненістю фінансового ринку, що знову-таки зумовлено слабкістю економік. Проте якщо роз-

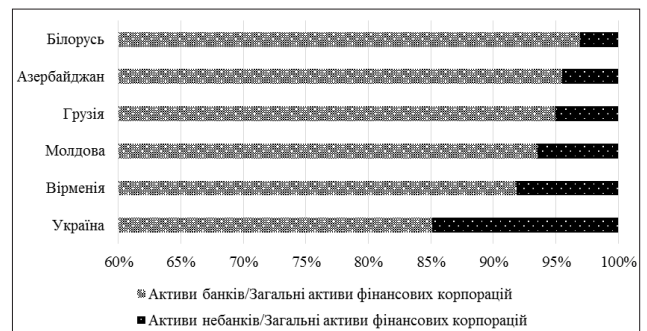


Рис. 3. Середньоарифметичне значення питомої ваги активів банківських та небанківських фінансових корпорацій у сукупному обсязі активів фінансових корпорацій країн Східного партнерства за 2005–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [8–20]

глядати ці показники в динаміці, варто відзначити, що вона є позитивною і поступово небанківські фінансові корпорації здобувають нові позиції знову-таки відповідно до потреб економіки.

У всіх країнах, окрім Білорусі, активно розвиваються фінансові та кредитні компанії. Здебільшого це також відповідь на виклики, які постають перед банками зазначених країн, особливо після кризових подій, коли суттєво знизилася довіра до банків, у т. ч. через застосування антикризових заходів. Так, в Україні через активну політику з очищення банківського сектору і підвищення вимог до банків, у т. ч. щодо формування резервів за активними операціями, почали розвиватися кредитні установи та фінансові компанії. Окрім того, набув серйозного розвитку сегмент венчурних інвестиційних фондів. Та все ж, зважаючи на значну частку активів банків в загальних активах фінансових корпорацій, а також на достатньо високе відношення активів банків до ВВП (рис. 4), можемо констатувати, що саме банківський сектор є найбільш релевантним з огляду на виникнення та поширення фінансових шоків. Якщо розглядати цей показник у динаміці, то, звичайно, існує чітка тенденція до його зростання. Проте на основі отриманих даних можна визначити періоди, коли значення саме показника відношення активів банків до ВВП суттєво знижувалося, у т. ч. через дію фінансових шоків [21]. Також це означає, що основний регулятор банківської діяльності – центральний банк – стає відповідальним за стримування дисемінації фінансових шоків на інші сектори економіки.

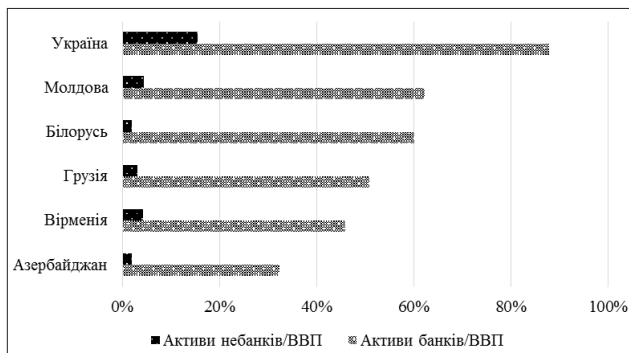


Рис. 4. Середньоарифметичне значення показника відношення активів банківських та небанківських фінансових корпорацій до ВВП країн Східного партнерства за 2005–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних [8–19]

У розвинених країнах ситуація кардинально інша, що зумовлено значним розвитком небанківських фінансових корпорацій, зокрема страхових компаній, інвестиційних та пенсійних фондів (рис. 5). Цілком очевидно, що роль небанківських фінансових корпорацій зростає, навіть незважаючи на кризу 2007–2009 рр., у т. ч. у сфері здійснення сек'юритизації. Найбільш показовою є ситуація в США, але необхідно розуміти, що це швидше виняток із правил, коли частка активів банків у загальних активах фінансових корпорацій становить менше 20%. Зумовлено це законодавчими обмеженнями щодо діяльності банків, які діяли з 1933 р. (Акт Гласса-Стіголла) до 1999 р., коли було прийнято Акт про модернізацію фінансової системи (Акт Грема-Ліча-Бллі). У будь-якому разі, якщо частка небанківських фінансових корпорацій становить більше 30%, це

означає, що фінансові шоки можуть із великою ймовірністю виникати саме у цьому сегменті. І це досить небезпечно, у т. ч. для банків, оскільки, по-перше, регулювання діяльності небанківських фінансових корпорацій зазвичай є набагато лояльнішим за регулювання діяльності банків, а по-друге, небанківські фінансові корпорації сьогодні досить тісно пов'язані з банками, і не тільки з погляду приналежності до одних фінансових груп, але й із погляду здійснюваних операцій.

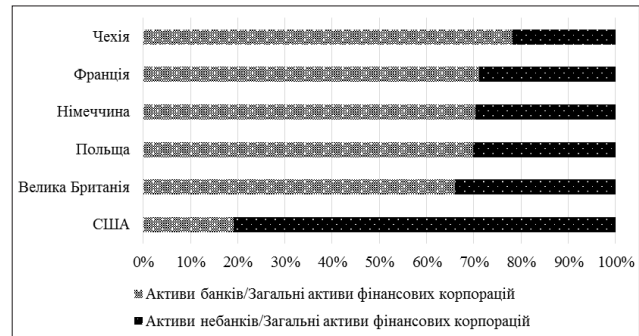


Рис. 5. Середньоарифметичне значення питомої ваги активів банківських та небанківських фінансових корпорацій у сукупному обсязі активів фінансових корпорацій країн за 2005–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних [7; 9; 20]

Не менш показовим є відношення активів фінансових корпорацій до ВВП країн (рис. 6).

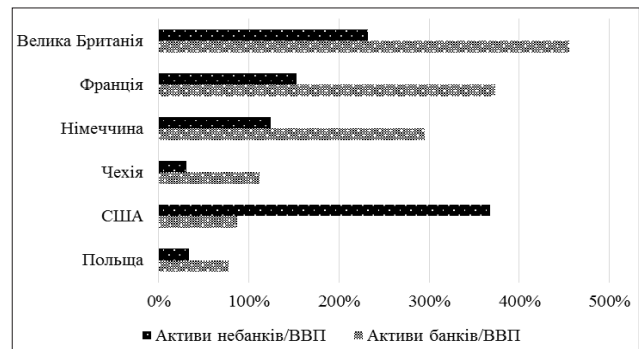


Рис. 6. Середньоарифметичне значення показника відношення активів банківських та небанківських фінансових корпорацій до ВВП країн за 2005–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних [7; 9; 20]

Так, відношення активів банків до ВВП у Великій Британії та Франції становить понад 300%, у Німеччині – понад 250%. Це є свідченням високого рівня розвитку банківського сектора. Відповідно, у США – небанківського фінансового сектора (понад 300%). Повертаючись до питання, чи може це також бути передумовою вищої схильності до провокування виникнення фінансових шоків, до їх швидкого поширення і, відповідно, до виникнення кризових ситуацій, зауважимо, що відповідь на це питання не є настільки очевидною. Так, результати дослідження К. Рейнхарт і К. Рогоффа підтверджують ідею, що банківські кризи в країнах, що розвиваються, мають серйозніші наслідки, ніж банківські кризи в розвинених країнах (табл. 1), як за індексом тяжкості кризи – 42,9% для розвинених країн та 48,6% – для країн, що розвиваються, так і особливо за кількістю років, які необхідні для відновлення після того, як криза мала місце: близько семи років для

Таблиця 1

**Дескриптивна статистика для 100 фінансових криз 1857–2013 рр.:
процентне зниження ВВП на душу населення, тривалість скорочення, кількість років
до повного відновлення та індекс тяжкості кризи**

Результати дескриптивної статистики	Процентні зміни		Кількість років		Індекс тяжкості кризи, або питома вага епізодів
	від піку зростання до дна падіння	від піку зростання до дна падіння	від піку зростання до дна падіння	від дна падіння до піку зростання	
100 криз: уся вибірка					
Середнє	-11,5	3,2	8,3	19,8	
Медіана	-8,8	2,0	6,5	15,8	
Частка епізодів із подвійними спадами					45,0
63 кризи: розвинені економіки					
Середнє	-9,6	2,9	7,3	16,9	
Медіана	-7,1	2,0	6,0	13,0	
Частка епізодів із подвійними спадами					42,9
37 криз: економіки, що розвиваються					
Середнє	-14,8	3,7	10,0	24,8	
Медіана	-13,6	3,0	8,0	22,4	
Частка епізодів із подвійними спадами					48,6

Джерело: складено автором на основі [5, с. 54]

розвинених країн та десяти років для країн, що розвиваються.

Таким чином, рівень розвитку фінансового сектора має значення, але з огляду на можливість підтримання його стійкості до фінансових шоків. І такі можливості цілком є в розвинених країнах. Інша справа, що, зважаючи на абсолютні обсяги активів фінансових корпорацій розвинених країн, зрозуміло, що проблеми у цих країнах можуть стати серйозними викликами для країн із ринками, що формуються, які мають із ними тісні торгові, виробничі та фінансові зв'язки.

Висновки. Фінансовий сектор країн Східного партнерства активно розвивається в останні десятиліття, проте рівень його розвитку залишається досить низьким порівняно не тільки з розвиненими країнами, але й з країнами з ринком, що

формується. Свідченням цього є значення таких показників, як відношення активів фінансових корпорацій до ВВП, а також показники структури фінансового сектора, згідно з якими банківський сектор залишається превалюючим. Відповідно, це означає, що банківський сектор є релевантним з огляду на виникнення, поширення та стримування фінансових шоків, а центральний банк стає відповідальним за стримування дисемінації фінансових шоків на інші сектори економіки. Рівень розвитку фінансового сектора, безумовно, має значення, свідченням чого є криза 2007–2009 рр., коли проблеми фінансового сектора США стали викликом для економік більшості країн світу, але з огляду на проблематику фінансових шоків більш важливою є стійкість фінансового сектора.

Список використаних джерел:

1. Фондовий ринок : [підручник] : у 2-х кн. Кн. 1 / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко [та ін.] ; за ред. В.Д. Базилевича ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : Знання, 2015. – 621 с.
2. Allen F. Financial system: shock absorber or amplifier? / F. Allen, E. Carletti // BIS Working Papers. – 2008. – № 257. – 18 p.
3. Шелудько Н.М. Фінансові кризи на ринках, що розвиваються: теоретичні й емпіричні аспекти аналізу / Н.М. Шелудько, А.І. Шкляр // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 3–21.
4. Wray L.R. The rise and fall of money manager capitalism: a Minskian approach / L.R. Wray // Cambridge Journal of Economics. – 2009. – № 33. – P. 807–828.
5. Reinhart C.M. Recovery from Financial Crises: Evidence from 100 Episodes / C.M. Reinhart, K.S. Rogoff // American Economic Review: Papers & Proceedings. – 2014. – № 104 (5). – P. 50–55.
6. Bush O. Why is the UK banking system so big and is that a problem? / O. Bush, S. Knott, C. Peacock // Bank of England Quarterly Bulletin. – 2014. – Q4. – P. 385–395.
7. Статистика Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTR.CD>.
8. Статистика Органу нагляду за страховими компаніями Грузії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://insurance.gov.ge/>.
9. Статистика ЄЦБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sdw.ecb.europa.eu/>.
10. Статистика Міністерства фінансів Республіки Білорусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.by/>.
11. Статистика Національного банку Грузії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=304>.
12. Статистика Національного банку Молдови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bnm.md/ru>.
13. Статистика Національного банку Республіки Білорусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nbrb.by/>.
14. Статистика Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
15. Статистика Національної комісії з фінансового ринку Республіки Молдови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cnpf.md/ru/start/>.
16. Статистика Національної комісії, що здійснює державне
17. регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/>.
18. Статистика Української Асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.
19. Статистика Центрального банку Азербайджанської республіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://en.cbar.az/pages/financial-stability/financial-stability-review/>.

20. Статистика Центрального банку Республіки Вірменія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cba.am/>.
21. Статистика Федерального резервного банку Сент-Луїса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fred.stlouisfed.org>.
22. Versal N. The Global Financial Crisis and Profitability of Banks: Evidence from Russia, Ukraine and Kazakhstan / N. Versal // Journal of Economy and Entrepreneurship. – 2013. – Volume 7. – № 5. – P. 287–291.

Версаль Н. И.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФИНАНСОВЫЕ ШОКИ В КОНТЕКСТЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА СТРАН ВОСТОЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

Резюме

В статье установлено, что уровень развития финансового сектора стран Восточного партнерства по показателям отношения активов финансовых корпораций к ВВП, к общим активам финансового сектора является достаточно низким. Банковский сектор остается ответственным за возникновение, распространение и сдерживания финансовых шоков. Наличие связи между уровнем развития финансового сектора и склонностью к возникновению и распространению финансовых шоков имеет место, но учитывая проблематику финансовых шоков, более важным является устойчивость, чем уровень развития финансового сектора.

Ключевые слова: финансовые шоки, финансовый сектор, банковский сектор, страны Восточного партнерства.

Versal N. I.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

FINANCIAL SHOCKS IN THE LIGHT OF FINANCIAL SECTOR DEVELOPMENT IN THE EASTERN PARTNERSHIP COUNTRIES

Summary

The study found that the level of development of the financial sector of the Eastern Partnership countries in terms of indicators of financial corporations' assets to GDP and to total assets of the financial sector is relatively low. The banking sector remains responsible for the emergence, spread and containment of financial shocks. The link between the level of development of the financial sector and the propensity to the emergence and spread of financial shocks does matter, but considering the issues of financial shocks the resiliency of financial sector is more important, than the level of its development.

Key words: financial shocks, financial sector, banking sector, Eastern Partnership countries.

УДК 336.71-027.236

**Гірченко Т. Д.
Стороженко О. О.
Шейко О. П.**

Інститут банківських технологій і бізнесу Університету банківської справи

ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті досліджено сучасний стан банківської системи з позиції її ефективності. Здійснено аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування комерційних банків. Досліджено показники активів та капіталу, операційної ефективності, фінансового результату діяльності банків. Запропоновано напрями підвищення ефективності банківської системи України.

Ключові слова: банківська система, ефективність, фінансовий результат, активи банку, капітал банку, прибутковість.

Постановка проблеми. Кризові явища в сучасній економіці України не могли не позначитися на стабільності та ефективності функціонування банківської системи країни, що спричиняє негативні наслідки для діяльності всіх суб'єктів економічної діяльності, суспільства. Несприятлива кон'юнктура зовнішніх ринків, зменшення внутрішнього споживчого ринку, зниження інвестиційної активності, розрив міжгалузевих зв'язків, наростання нестабільності на валютному ринку, збільшення боргового навантаження на державний бюджет, обмеження кредитної активності – це явища, що негативно позначаються на організації фінансових відносин суспільства й об'єктивно

визначають складні умови, в яких сьогодні функціонують комерційні банки в Україні.

Водночас комерційні банки, перебуваючи у центрі руху грошових потоків економічної системи, пов'язані різноманітними фінансовими операціями з усіма суб'єктами господарської діяльності, і, відповідно, мають суттєвий вплив на умови ведення бізнесу, загальні тенденції економічного та соціального розвитку. Отже, стабільність та ефективність національно банківської системи є запорукою нормального функціонування економіки.

Сучасний стан національної економіки, фінансової системи України, необхідність її відновлення в умовах соціально-політичної та фінансово-еко-

20. Статистика Центрального банку Республіки Вірменія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cba.am/>.
21. Статистика Федерального резервного банку Сент-Луїса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fred.stlouisfed.org>.
22. Versal N. The Global Financial Crisis and Profitability of Banks: Evidence from Russia, Ukraine and Kazakhstan / N. Versal // Journal of Economy and Entrepreneurship. – 2013. – Volume 7. – № 5. – P. 287–291.

Версаль Н. И.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФИНАНСОВЫЕ ШОКИ В КОНТЕКСТЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА СТРАН ВОСТОЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

Резюме

В статье установлено, что уровень развития финансового сектора стран Восточного партнерства по показателям отношения активов финансовых корпораций к ВВП, к общим активам финансового сектора является достаточно низким. Банковский сектор остается ответственным за возникновение, распространение и сдерживания финансовых шоков. Наличие связи между уровнем развития финансового сектора и склонностью к возникновению и распространению финансовых шоков имеет место, но учитывая проблематику финансовых шоков, более важным является устойчивость, чем уровень развития финансового сектора.

Ключевые слова: финансовые шоки, финансовый сектор, банковский сектор, страны Восточного партнерства.

Versal N. I.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

FINANCIAL SHOCKS IN THE LIGHT OF FINANCIAL SECTOR DEVELOPMENT IN THE EASTERN PARTNERSHIP COUNTRIES

Summary

The study found that the level of development of the financial sector of the Eastern Partnership countries in terms of indicators of financial corporations' assets to GDP and to total assets of the financial sector is relatively low. The banking sector remains responsible for the emergence, spread and containment of financial shocks. The link between the level of development of the financial sector and the propensity to the emergence and spread of financial shocks does matter, but considering the issues of financial shocks the resiliency of financial sector is more important, than the level of its development.

Key words: financial shocks, financial sector, banking sector, Eastern Partnership countries.

УДК 336.71-027.236

Гірченко Т. Д.

Стороженко О. О.

Шейко О. П.

Інститут банківських технологій і бізнесу Університету банківської справи

ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті досліджено сучасний стан банківської системи з позиції її ефективності. Здійснено аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування комерційних банків. Досліджено показники активів та капіталу, операційної ефективності, фінансового результату діяльності банків. Запропоновано напрями підвищення ефективності банківської системи України.

Ключові слова: банківська система, ефективність, фінансовий результат, активи банку, капітал банку, прибутковність.

Постановка проблеми. Кризові явища в сучасній економіці України не могли не позначитися на стабільності та ефективності функціонування банківської системи країни, що спричиняє негативні наслідки для діяльності всіх суб'єктів економічної діяльності, суспільства. Несприятлива кон'юнктура зовнішніх ринків, зменшення внутрішнього споживчого ринку, зниження інвестиційної активності, розрив міжгалузевих зв'язків, наростання нестабільності на валютному ринку, збільшення боргового навантаження на державний бюджет, обмеження кредитної активності – це явища, що негативно позначаються на організації фінансових відносин суспільства й об'єктивно

визначають складні умови, в яких сьогодні функціонують комерційні банки в Україні.

Водночас комерційні банки, перебуваючи у центрі руху грошових потоків економічної системи, пов'язані різноманітними фінансовими операціями з усіма суб'єктами господарської діяльності, і, відповідно, мають суттєвий вплив на умови ведення бізнесу, загальні тенденції економічного та соціального розвитку. Отже, стабільність та ефективність національно банківської системи є запорукою нормального функціонування економіки.

Сучасний стан національної економіки, фінансової системи України, необхідність її відновлення в умовах соціально-політичної та фінансово-еко-

номічної нестабільності, невизначеності міжнародних товарних і фінансових ринків потребують стабільних та надійних комерційних банків. У контексті цього необхідним є розроблення та реалізація ефективної стратегії розвитку банківської системи України в умовах інтеграції у світове фінансове середовище, що передбачає захист національної банківської системи від негативного впливу зовнішніх чинників, зміцнення позицій вітчизняних банків для забезпечення успішних економічних перетворень і безпеки держави. Отже, актуальною проблемою та пріоритетним напрямом сучасного розвитку банківської діяльності в Україні є питання управління її ефективністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань оцінки ефективності діяльності банків займалася низка провідних вітчизняних та іноземних учених, зокрема А.В. Буряк, А.М. Герасимович, В.М. Диба, А.А. Мещеряков, О.О. Примостка, П. Роуз, Дж. Сінкі та ін. Їхні роботи присвячені дослідженню теоретичних підходів до ефективності діяльності банків, аспектам забезпечення ефективного функціонування банків у сучасних умовах, основним напрямом покращення ефективності діяльності банківських установ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом діяльність комерційних банків зазнала суттєвих змін. Наслідки світової фінансової кризи, зокрема перегляд стандартів та вимог до банківської діяльності, призводять до зміни поглядів на подальший розвиток банківського бізнесу в цілому. Змінилися умови функціонування банківських установ в Україні також під впливом організаційно-інституційних та функціональних трансформацій. Отже, ці зміни зумовлюють необхідність перегляду наявних положень стосовно управління діяльністю банків та розроблення нових підходів до управління їх ефективністю з урахуванням не тільки теперішньої ситуації, а й перспектив на майбутнє.

Мета статті полягає у визначенні напрямів підвищення ефективності банківської діяльності в Україні на основі її аналізу на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності комерційного банку є багатоаспектним поняттям, що пов'язано із суб'єктом, об'єктом, метою його діяльності. Двоїста природа ефективності діяльності банків є наслідком того, що вони, будучи приватними інститутами, водночас виступають джерелом суспільних благ, тому ефективні з погляду власників банки можуть бути неефективні з погляду економіки, і навпаки.

Протягом 2014–2015 рр. українська економіка та банківський сектор пройшли найглибшу кризу за часів незалежності, що було зумовлено масштабними структурними дисбалансами, акумульованими протягом останнього десятиліття, тим, що тривалий час банківський сектор залишався без належного регулювання та ефективного нагляду [1; 2]. У результаті частина комерційних банків не виконувала функції класичного фінансового посередництва та розглядалася акціонерами виключно як інструмент фінансування пов'язаного бізнесу. Негативну роль у погіршенні фінансового стану комерційних банків відіграла правова незахищеність кредиторів. Сьогодні фінансовий сектор продовжує залишатися вразливим до можливих зовнішніх і внутрішніх шоків. Стійкість банківського сектору поступово відновлювалася протягом 2016 р., проте темпи оздоровлення поки нестабільні та значною мірою залежатимуть від реалізації зовнішніх ризиків і здатності їх мінімізувати [1].

Як бачимо з даних табл. 1, ужиті заходи щодо стабілізації макроекономічної ситуації в 2014–2015 рр. сприяли відновленню позитивної динаміки, що є запорукою подальшого розвитку та зростання.

Девальвація національної валюти в останні роки мала негативні наслідки для банківського сектору: зростання збитковості та подальше зниження довіри до банків із боку населення (рис. 1).

Зменшення ризиків для цінової стабільності, покращення інфляційних очікувань, стабільна ситуація на валютному ринку дали змогу НБУ пом'якшити свою монетарну політику шляхом



Рис. 1. Причинно-наслідковий зв'язок впливу девальвації гривні на банківську систему

Джерело: складено авторами за [5]

Таблиця 1

Макроекономічні показники в Україні за 2011 р. – III кв. 2016 р.

Рік	2011	2012	2013	2014	2015	III кв. 2016
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього р.), %	4,6	-0,2	0,5	24,9	43,3	6,4
Облікова ставка НБУ, %	7,75	7,5	6,5	14	22	15
Офіційний курс валюти UAH/USD, грн.	7,97	7,99	7,99	11,9	21,8	26,28
Міжнародні резерви, млрд. дол. США	31,8	24,5	20,4	7,5	13,3	15,6

Джерело: складено авторами за даними [3]

зниження відсоткових ставок. Поступове відновлення зовнішнього та інвестиційного попиту дали можливість прогнозувати економічне зростання на рівні 1,1% у 2016 р. [4].

За п'ять останніх років кількість банків в Україні зменшилася майже в два рази (рис. 2). Найбільше зниження кількості банків на ринку відбулося в 2015 р.: 46 банків припинили своє функціонування, із них 10 банків – з іноземним капіталом. За даними НБУ [4], з початку 2014 р. і по I півріччя 2016 р. було виведено 80 банків із ринку, у тому числі: 4 – через непрозору структуру, 2 – самоліквідація за рішенням власників, 5 – Крим та зона АТО, 9 – через порушення законодавства у сфері фінансового моніторингу, 48 – через порушення нормативів, у тому числі падіння рівня нормативів капіталу; решта банків – з інших причин (касові операції, незадовільна якість активів тощо).

За досліджуваній період активи комерційних банків зросли на 17,4% та станом на кінець III кв. 2016 р. становили 1276 млрд. грн. (рис. 3). Найбільше зменшення капіталу відбулося в 2014 р.: порівняно з попереднім роком – на 30,4%. У 2016 р. спостерігалось його зростання.

Ключовим фактором коливання обсягу активів банківської системи України в досліджуваному періоді була динаміка курсу національної валюти, поряд із виведенням частини банків із ринку, відтоком клієнтських коштів та скороченням кредитних портфелів. Зростання ж капіталу комерційних банків можна пояснити вимогами НБУ щодо докапіталізації банків.

Доходи та витрати банків є першочерговими факторами формування прибутку банків України, який є абсолютним показником ефективності діяльності банків. За підсумками III кв. 2016 р. фінансовий результат банків України був від'ємним (рис. 4) з урахуванням діяльності на ринку трьох неплатоспроможних банків та ста функціонуючих. Найбільший чистий збиток банків за досліджуваний період було отримано в 2015 р. у розмірі 66,6 млрд. грн., що зумовлено передусім погіршенням якості активів банків, що, своєю чергою, спричиняє необхідність подальшого доформування резервів. Обсяг сформованих резервів за підсумками 2015 р. становив 321 млрд. грн. Сукупний обсяг доходів українських банків за 2015 р. досягнув 199,2 млрд. грн., а обсяг витрат – 265,8 млрд. грн.

Протягом 2011–2015 рр. загальна сума валових доходів збільшилася на

56,4 млрд. грн., або на 39,5%, а за 2015 р. зменшилася порівняно з попереднім роком на 11,0 млрд. грн., або на 5,23%. Найбільшими темпами знижувалися такі доходи, як: повернення списаних активів, процентні доходи та інші операційні доходи – відповідно на 36,25%, 10,65% та 5,21 порівняно з початком 2015 р.

Витрати банківських установ за винятком 2012 р. постійно зростали, порівняно з попереднім роком. Загалом за період 2011–2015 рр. зростання витрат відбулося з 150,5 млрд. грн. до 265,8 млрд. грн., що в абсолютному вираженні становило 115,3 млрд. грн. Фінансові результати діяльності банків за винятком 2011 р. та 2012 р. були від'ємними. Також, починаючи з 2013 р. спостерігається перевищення темпів росту витрат банків над їх доходами. Зокрема, у 2015 р. темп росту витрат становив 0,99%, а доходів – -5,24%.

Розглянемо динаміку відносних показників ефективності банків України, що представлена на рис. 5. За період з 2011 р. по III кв. 2016 р. спостерігалось погіршення ефективності діяльності банківської системи, що підтверджується рухом показників: зменшенням достатності регу-

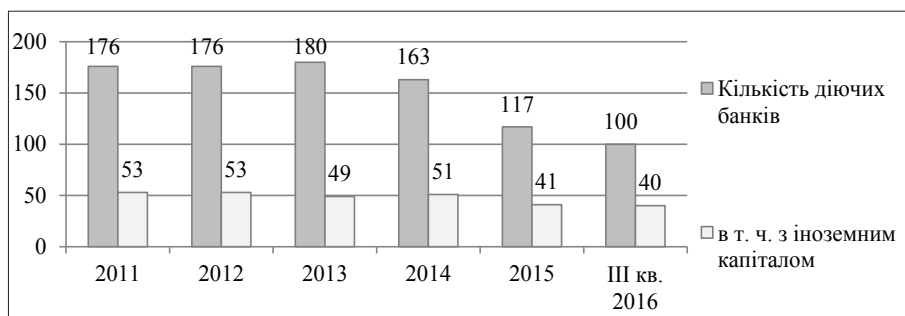


Рис. 2. Кількість діючих банків за 2011 р. – III кв. 2016 р. станом на кінець періоду

Джерело: складено авторами за [3]

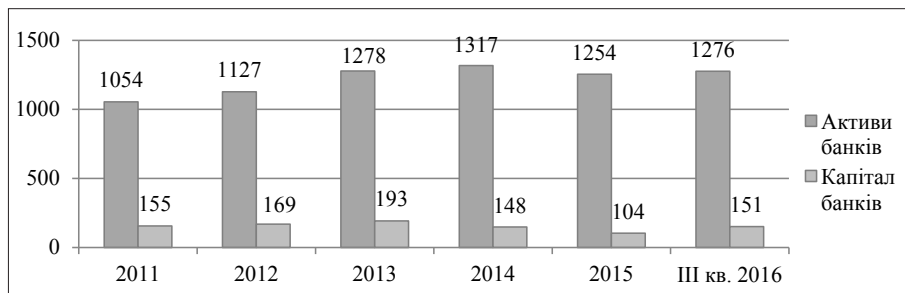


Рис. 3. Активи та капітал банків України за 2011 р. – III кв. 2016 р., млрд. грн.

Джерело: складено авторами за [3]

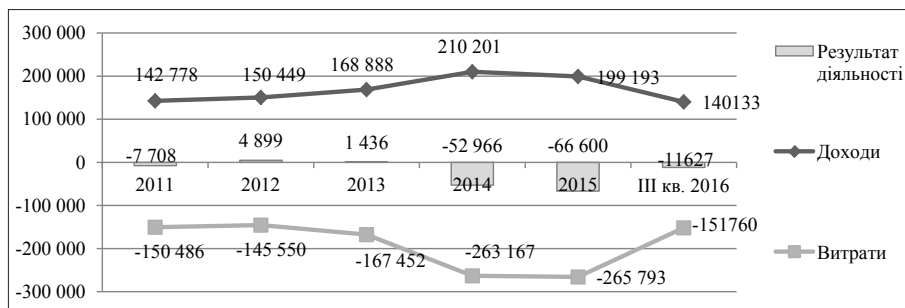


Рис. 4. Фінансовий результат діяльності банків України за період 2011 р. – III кв. 2016 р., млн. грн.

Джерело: складено авторами за [6]

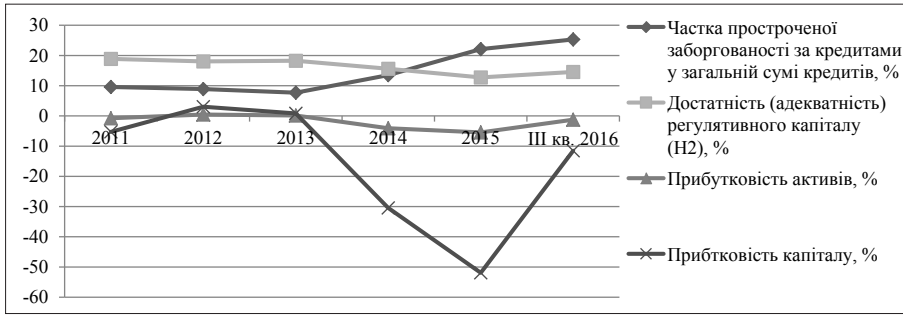


Рис. 5. Показники ефективності діяльності банківської системи України за 2011 р. – III кв. 2016 р. станом на кінець періоду, %

Джерело: складено авторами за [3]

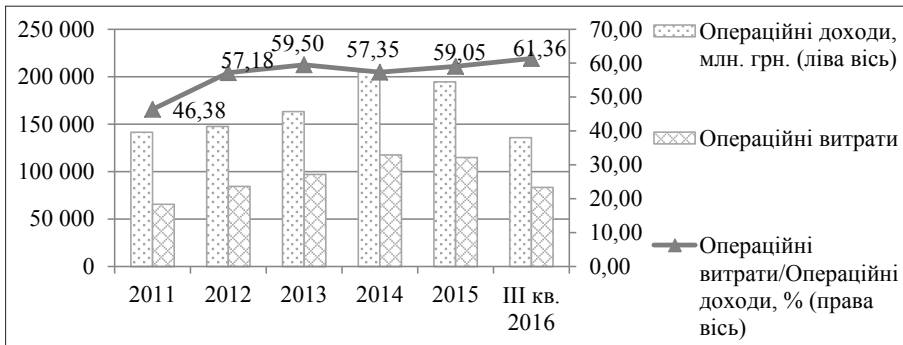


Рис. 6. Операційна ефективність банків України за 2011 р. – III кв. 2016 р.

Джерело: складено авторами за [6]

лятивного капіталу з 18,9% до 14,55%; погіршення прибутковості активів з -0,76% до -1,23%; погіршення прибутковості капіталу з -5,27% до -11,54%; зростання частки простроченої заборгованості за кредитами банків з 9,6% до 25,3%.

Таким чином, перегляду потребує внутрішня політика комерційних банків, у тому числі й кредитна, про що свідчить низький рівень прибутковості активів та капіталу. При цьому коефіцієнти прибутковості власного капіталу та активів можуть бути використані як індикатори можливого погіршення результативності банківських операцій та настання банківської кризи, що характеризується відсутністю позитивних результатів від посередницької діяльності комерційних банків.

Протягом 2015 р. операційні доходи більшості банків залишалися на відносно високому рівні, а співвідношення операційних витрат до доходів знизилось, хоча значною мірою це було спричинено ефектом девальвації (рис. 6). Водночас вартість кредитного ризику (співвідношення обсягів відрахування в резерви протягом року до кредитного портфеля) у 2015 р. збільшилася у 2,1 рази порівняно з 2011 р. – до 43,6%, що і сформувало суттєві збитки банківського сектору.

Банківський сектор залишається збитковим і протягом 2016 р.: розчищення балансів комерційних банків від проблемної заборгованості вимагає суттєвого доформування резервів під активні операції. Повернення до прибуткової діяльності очікується в 2017 р. За оцінками [1], рівень достатності капіталу багатьох банків протягом 2016 р. тимчасово перебував нижче 10%. Таке зниження допустиме, оскільки банкам, які пройшли діагностичне обстеження, надано три роки для досягнення цього рівня.

Операційні доходи банківського сектору зростали протягом 2011–2014 рр., незважа-

ючи на зменшення кількості комерційних банків у системі. Це спричинено насамперед девальвацією гривні, що призвело до зростання чистого процентного доходу в гривневому еквіваленті та торговельного доходу. Протягом 2015 р. – III кв. 2016 р. операційні прибутки знизилися в річному вимірі, що пов'язано з негативним ефектом переоцінки валюти кількома великими банками. Співвідношення операційних витрат та доходів зросло з 46,38% у 2011 р. до 61,36% у III кв. 2016 р., що говорить про погіршення ефективності функціонування банківських установ.

Висновки. Отже, наявні проблеми неефективності банківської системи України проявляються як: високі від'ємні значення прибутковості діяльності, маржі прибутку, значні резерви за активними операціями, порушення банками нормативів НБУ, неякісні активи банків,

відтік депозитів та ін. Ці проблеми посилюються кризовими явищами в економіці та специфікою регуляторного й операційного середовища комерційних банків.

Існує декілька напрямів підвищення ефективності діяльності комерційних банків: зростання доходів, зменшення витрат, зниження ризиків, пов'язаних із виконанням комерційними банками покладених на них обов'язків. Утім, одночасне досягнення цих цілей на практиці майже неможливе, оскільки вони є стратегічними щодо забезпечення економічної ефективності діяльності комерційних банків.

Для підвищення ефективності діяльності вітчизняної банківської системи можна запропонувати такі заходи:

- нарощувати власні кошти комерційних банків, що сприятиме зростанню їх ресурсної бази і, відповідно, їхнього інвестиційного потенціалу; буде однією з передумов залучення іноземних інвестицій; стимулюватиме інтеграційні процеси; створить умови для ведення добросовісної конкурентної боротьби на ринку;

- раціонально та ефективно розміщувати кошти комерційних банків за умови забезпечення фінансової стійкості банківської системи, що дасть змогу вирішити суперечність між ліквідністю, надійністю, прибутковістю;

- здійснювати фінансове планування, що є одним з інструментів збільшення прибутку і його раціонального використання. І хоча в умовах, які склалися в нашій країні через нестабільність, інфляцію, фактичні дані можуть суттєво відрізнятися від запланованих, основні пропорції залишаються практично незмінними;

- сформувати достатні страхові резерви та резервні фонди, що сприятиме зміцненню ліквідності, надійності, стабільності як окремих банків-

ських установ, так і банківської системи в цілому, зниженню фінансових ризиків кредитної діяльності;

– застосовувати такі інструменти в банківській діяльності, які дають змогу як планувати, так і отримувати додатковий прибуток, зокрема ф'ючерси, опціони, форвардні операції з валютою,

інші фінансові інструменти, що відповідають умовам ринкових відносин;

– систематично і всебічно здійснювати моніторинг ризиків банківської діяльності, своєчасно вживати заходи щодо їх зниження;

– підвищувати рівень професіоналізму менеджменту та працівників банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>.
2. Роль банківської системи у фінансіалізації економічного розвитку України / Н.В. Бичкова, І.А. Ломачинська, А.О. Мумладзе // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2015. – Т. 20. – Вип. 6. – С. 202–206.
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661577>.
4. Два роки реформи фінансового сектору: звіт про виконання Комплексної програми розвитку фінансового сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=33202034>.
5. Дзюблук О. Соціально-економічні засади суспільної довіри до банківського сектору / О. Дзюблук // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – Вип. 2. – С. 54–69.
6. Доходи та витрати банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661579>.

Гирченко Т. Д.
Стороженко О. А.
Шейко Е. П.

Институт банковских технологий и бизнеса
Университета банковского дела

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Резюме

В статье исследовано современное состояние банковской системы с позиции ее эффективности. Проведен анализ внешней и внутренней среды функционирования коммерческих банков. Исследованы показатели активов и капитала, операционной эффективности, финансового результата деятельности банков. Предложены направления повышения эффективности банковской системы Украины.

Ключевые слова: банковская система, эффективность, финансовый результат, активы банка, капитал банка, прибыльность.

Girchenko T. D.
Storozhenko O. O.
Sheyko O. P.

Institute of Banking Technologies and Business of
Institution University of Banking

THE EFFECTIVENESS OF BANKING ACTIVITY IN UKRAINE AND PROBLEMS OF ITS MAINTENANCE

Summary

The article studies the current state of the banking system from the perspective of the efficiency. Environment of the banks functioning as the main trends in the banking system are analyzed. The indicators of the assets and capital, operational efficiency and financial result of the banks are investigated. The directions of the improving the efficiency of the banking system of Ukraine are suggested.

Key words: banking system, efficiency, financial result, bank's assets, equity of the bank, profitability.

РОЗДІЛ 8

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:658

Єршова Н. Ю.

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ ПАРАДИГМ

У статті з позицій еволюційного пізнання здійснено аналіз розвитку управлінського обліку в контексті трансформації управлінських парадигм. Досліджено передумови розвитку та підходи до визначення сутності стратегічного управлінського обліку (СУО). Розвинено теоретичні засади стратегічного управління з позицій методології стратегічного управління. Визначено подальші напрями вдосконалення теорії та практики стратегічного управлінського обліку.

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, управління, парадигма стратегічного управління, інструментарій стратегічного управлінського обліку.

Постановка проблеми. На шляху розбудови інноваційної моделі економіки ефективно управління підприємством – це складне і багаторівневе завдання, вирішення якого вимагає всебічної інформаційної підтримки та орієнтації на стратегічне мислення. Управлінський облік є інформаційним фундаментом менеджменту, який у відповідь на ускладнення управлінських запитів постійно розвивається: розширюються його функції, збільшується набір розв'язуваних їм завдань, різноманітніше стають застосовувані ним методи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи стратегічного управлінського обліку закладено в працях таких зарубіжних учених, як К. Сіммондз [1], М. Бромвіч [2], Б. Лорд [3] та ін. Проблема розвитку стратегічного обліку (стратегічно-орієнтованого обліку, стратегічного управлінського обліку, обліку для стратегічного управління) приділяють увагу В. Бруханський [4], С. Голов [5], В. Керімов [6], С. Легенчук [7], В. Терехова [8], А. Шайкан [9] та ін. Удосконаленню та розвитку інструментарію стратегічного управлінського обліку присвячено праці Н. Блаженкової [10], М. Бондаря [11], А. Пилипенка [12] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Активізація наукових досліджень доводить актуальність теоретичного обґрунтування стратегічного управлінського обліку у світлі трансформації управлінських парадигм для його адаптації до вимог управління, умов бізнесу.

Мета статті полягає у розвитку теоретичних засад стратегічного управлінського обліку як однієї з підсистем обліку у світлі парадигми стратегічного управління підприємством. Дослідження базується на використанні структурного та системного підходів, за допомогою яких здійснюється поєднання складних економічних явищ в єдиний процес. У процесі дослідження використовуються такі методологічні прийоми, як порівняння та узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У XXI ст. у вітчизняній теорії і практиці обліку визначається новий етап його розвитку, який вимагає суттєвої модернізації науково обґрунтованих та інтегрованих у вітчизняну практику методів і прийомів підготовки інформації для управлінських рішень. Об'єктивні і суб'єктивні фактори ринкової економіки детермінують розвиток принципово

нових економічних відносин, що зумовлюють зміщення мети обліку з фіксації фактів господарського життя на формування інформації, необхідної для управлінських цілей, у тому числі стратегічних, а також виявляють пряму залежність методології обліку з процесами еволюції управління як науки та практичної діяльності. Інформація, необхідна для управлінських цілей, формується в системі управлінського обліку, і сьогодні все частіше науковці висловлюють думку про необхідність визнання управлінського обліку як самостійного інституту економічної діяльності суб'єктів.

Управлінський облік виник у відповідь на потреби великого індустріального виробництва виходячи з життєво важливих потреб внутрішнього управління і склався в сучасну систему наприкінці 40-х років ХХ ст. У рамках англо-американської школи були здійснені прикладні розробки у сфері обліку витрат і управління: виділення системи управлінського обліку (методологічне опрацювання здійснено Р. Ентоні); формування обліку витрат (засновником прийнято вважати О. Черча); створення системи обліку стандартних витрат «стандарт-костс» (визначальна ідея належала Г. Емерсону); розроблення системи обліку змінних витрат «директ-костинг» (фундамент напрямку закладений Дж. Кларком, сформулював концепцію Дж. Харріс); формування концепції центрів відповідальності як синтезу ідей Чербоні з принципами Г. Емерсона (сформульована Дж. Хігінсом); розроблення АВС-методу (запропоновано Р. Капланом) та ін.

На рубежі ХХ–ХХІ ст. управлінський облік значно розширив свої кордони, орієнтуючись на цілі стратегічного управління, з'явилися дослідження нових підходів і прийомів управлінського обліку. На підтвердження цієї тези Американський інститут дипломованих громадських бухгалтерів (АІСРА) визначає управлінський облік як практику, що поширюється в трьох царинах:

- стратегічному управлінні – посилення ролі фахівця з управлінського обліку як стратегічного партнера в організації;
- ефективності управління – розвиток практики бізнес-рішень та управління продуктивністю організації;
- управлінні ризиками – виявлення, оцінка ризиків діяльності організації, складання зві-

тів ризиків для досягнення цілей організації [13, с. 7].

У сучасній філософській доктрині «управління – це елемент, функція організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх певної структури, підтримання режиму діяльності, реалізацію програми, мети діяльності» [14, с. 704].

Із позицій еволюційного пізнання відомо, що класична (адміністративна) школа управління (1920–1950 рр.) (А. Файоль, Л. Г'юлік, Л. Урвік, Дж. Муні, К. Адамецький, А. Рейлі, Х. Емерсон) апелювала до шістьох основних груп управлінських операцій, до числа яких належать: технічні і технологічні (виготовлення готової продукції); комерційні (закупівля сировини і напівфабрикатів, реалізація готової продукції); фінансові (залучення і розподіл позикових коштів та інвестицій); охоронні (забезпечення збереження власності підприємства і безпеки його працівників); облікові (бухгалтерський облік і звітність, інвентаризації, аудиторські перевірки тощо); адміністративні (управління персоналом). Відповідно до цих умов, панувала «контрольна модель» управління, що зводилася до поточного регулювання виробництва, збуту, постачання, запобігання їх збоєм [15; 16], тому основним змістом управлінського обліку в рамках цієї школи управління в країнах європейсько-континентальної моделі бухгалтерського обліку було визначення витрат для розрахунку собівартості продукції, фінансовий контроль на основі методів кошторисно-бюджетного планування [17; 18].

У рамках емпіричної школи управління (з 1940 р.) (П. Друкер, А. Слоун, Р. Девіс, Е. Плумен, А. Чандлер, Л. Ньюмен, Д. Міллер) відбулося поєднання теорії управління з практикою управлінської діяльності на основі синтезу основних ідей класичної школи та школи людських відносин [15; 16]. П. Друкер увів поняття «цикл управління», який ототожнював етапи з чіткими управлінськими функціями. Запропонований підхід можна вважати мейнстримом, покладеним в основу класичних уявлень про облік як функцію управління, за яким реалізація управління здійснюється за допомогою основних функцій: планування, організації, аналізу, контролю і регулювання, але їх розвиток багато в чому залежать від функції обліку [19].

У 50–60-ті роки поширення набуває довгострокове планування (бюджетування) (Strategic Planning (Budgeting)) із горизонтом у декілька років. В основу концепції довгострокового планування покладене розроблення прогнозів обсягу продажів і формування на їх основі перспективних цілей, що максимізують можливість зростання компанії, насамперед у фінансовій царині, при цьому широко використовуються дисконтування потоку платежів, екстраполяція обсягів збуту, формалізовані методи розподілу ресурсів. Подібна практика отримала назву «планування від досягнутого» [20, с. 47]. У той час основною ціллю управлінського обліку була підготовка інформації для прийняття рішень у рутинних ситуаціях, а також планування та контроль над діяльністю підрозділів компанії (облік за центрами відповідальності).

У 70–80-х роках ХХ ст. відбувається зміщення акценту в бік стратегічного управління, що зумовлене реалізацією в науці стратегічного методологічного підходу і підвищенням уваги фахівців до питань управління на основі стратегічного бачення вирішення проблем унаслідок:

– значного збільшення складності і числа управлінських завдань, зумовлених змінами процесів у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємств;

– розширення географічних меж діяльності підприємств, необхідності врахування специфічних особливостей національних економік;

– зростання відповідальності топ-менеджменту поряд зі зниженням ефективності управлінських навичок, набутих у минулому періоді;

– посилення нестабільності і зростання динаміки змін зовнішнього середовища підприємства, які проявляються невизначеністю, ризиками, що потребує врахування в управлінській практиці.

У 1980–1990-х роках у рамках стратегічного управління сформувалися концепції стратегічного маркетингу (Strategic Marketing) і стратегічного управління витратами (Strategic Cost Management). У цей же період чинності використання аналітичних інструментів у стратегічному менеджменті виникло його асоціативне розуміння як стратегічного аналізу (Strategy Analysis). Водночас в управлінському обліку починає формуватися такий напрям, як стратегічний управлінський облік (Strategic Management Accounting), який розглядається як технологія надання та аналізу фінансової інформації про ринки (на яких компанія продає свою продукцію), конкурентів, структуру витрат та моніторинг стратегії підприємства на цих ринках, тобто превалює маркетинговий підхід до стратегічного управлінського обліку [1–3].

Із 1990-х років подальші розробки в галузі стратегічного планування призвели до появи концепцій корпоративної стратегії (І. Ансофф), конкурентної стратегії (М. Портер), корпоративної конкурентоспроможності (теорія «7-S» Т. Пітерса та Р. Уотермана) і завершилися створенням стратегічного управління як напряму, орієнтованого на стратегічні цілі підприємства. Певного розвитку стратегічні управлінські підходи отримали в рамках теорії організаційної культури (В. Сател, Е. Шайн, Т. Парсонс, Р. Квін, Дж. Рорбах) [21; 22], де остання розглядається як потужний інструмент, що дає змогу орієнтувати всі підрозділи підприємства й окремих осіб на досягнення спільних цілей, мобілізувати ініціативу співробітників, виховувати відданість організації, поліпшувати процес комунікації, корегувати поведінку.

Зсув парадигми в бік «інноваційної економіки» ознаменований переходом від самодостатності до взаємозалежності, що об'єктивно підвищує роль стратегічного управління. З 2000-х років розвиток стратегічного управління проявляється у зміні парадигм: класична парадигма, яка відповідає періоду індустріального розвитку суспільного виробництва, трансформується в неокласичну (або «нову», «віртуальну», «постмодерністську»), отримує розвиток стратегічно орієнтована концепція управління на основі вартості (Value Based Management) (табл. 1).

Характеристика стратегічного управління за неокласичною парадигмою узагальнена в табл. 2.

Порівняння еволюційних етапів до управління згідно з основним змістом управлінського обліку представлено в табл. 3.

Дослідження взаємозв'язку еволюційних етапів управління та управлінського обліку доводить, що розвиток управлінського обліку у світлі трансформації управлінських парадигм зумовлений такими факторами:

Таблиця 1

Порівняння характеристик класичної та неокласичної парадигм стратегічного управління

Характеристики / Парадигма	Класична парадигма стратегічного управління	Неокласична парадигма стратегічного управління
Зміст парадигми	«Ззовні – всередину»	«Зсередини – назовні»
Відправна точка	Фактор, що впливає ззовні	Ключова компетенція
Основні властивості стратегії	Підтримання стабільності як у зовнішній, так і у внутрішньому середовищі	Проактивні зміни в тісній взаємодії із зовнішнім середовищем
	Отримання переваги в конкурентній боротьбі	Створення нових ринків, де відсутня конкуренція
	Операційна ефективність у рамках функціонального поділу праці	Ситуаційний підхід до управління як найбільш ефективний метод реакції організації на зміни зовнішнього середовища
	Стабільна функціональна структура інститутів, що реалізують стратегію	Еджократичні (ad hoc – лат. «до випадку» – спеціальний, влаштований для даної мети, для даного випадку) структури для реалізації стратегій
	Нарощування матеріальних активів	Орієнтація на людський потенціал – основний генератор ідей

Джерело: складено автором за [23; 24]

Таблиця 2

Характеристика стратегічного управління за неокласичною парадигмою

Параметри	Характеристика
Враховання інтересів у прийнятті управлінських рішень	Домінують інтереси внутрішніх стейкхолдерів підприємства
Когнітивний рівень організації діяльності	Ресурсний підхід до управління (Дж. Барні), управління знаннями (І. Нонака, Х. Такеучі, Б. Мілнер); організаційні здатності та компетенції (Р. Санчез, А. Хін, Р. Грант), концепція динамічних здатностей (Д. Тіс, Г. Пізано, А. Шуен), ключові компетенції (Г. Хемел, К. Прахалад)
Стилі управління	Збалансований (поєднання інтуїтивного, логічного та емпіричного) Стратегічне підприємництво
Сприйняття ринкового середовища	Розглядається як частково кероване
Прийняття рішень	Пріоритет прийняття стратегічних рішень у реальному часі
Об'єкт управління	Підприємницька діяльність (діяльність підприємства на ринку)

Джерело: складено автором за [23; 24]

Таблиця 3

Взаємозв'язок еволюційних етапів управління та управлінського обліку

Період / Параметри	до 1950-х років	1950–1960-ті роки	1970–1980-ті роки	1990-ті роки	2000-і роки – по теперішній час
Підхід до управління	Контрольна модель	Бюджетний підхід	Довгострокове планування	Стратегічне планування	Стратегічне управління
Припущення	Дефіцит. Усе вироблене буде куплене	Минуле повторюється	Тенденції зберігаються	Майбутнє частково передбачене	Несиметричність інформації; керованість змін
Переважна тема	Контроль	Бюджетне планування і контроль	Корпоративне планування	Конкурентна перевага	Стратегічна і організаційна інновації
Основа управління	Контроль процесів	Контроль відхилень	Передбачення можливостей	Урахування розвитку ринку та зовнішнього середовища	Стратегія визначає бізнес-процеси та функціональну структуру
Прийняття рішень	У реальному часі	Циклічний	Циклічний	У реальному часі	У реальному часі
Організаційні наслідки	Системи складання операційного бюджету і капітальних кошторисів стають ключовими механізмами координації та контролю	План (бюджет) розглядається як набір альтернативних дій, можливих, передбачуваних унаслідок зміни навколишнього середовища і визначає стратегію комерційної організації в умовах зростання конкуренції	Створення відділів корпоративного планування і довгострокове планування процесів. Злиття та поглинання	Реструктуризація та реінжиніринг. Зміна напрямку. Аутсорсинг. Електронний бізнес	Альянси і мережі. Нові моделі лідерства. Неформальні структури. Менша залежність від напрямку і велика – від тенденцій
Система управлінського обліку	Облік і планування відносно самостійні. Основні напрями: облік витрат, фінансовий контроль	Інформаційне забезпечення прийняття рішень у рутинних ситуаціях, а також планування та контроль над діяльністю підрозділів організації (облік за центрами відповідальності)	Формування облікової системи, спрямованої на підготовку інформації для прийняття довгострокових рішень	Інформаційне забезпечення, спрямоване на ідентифікацію нових можливостей, що забезпечує чітке бачення, напрям діяльності і гнучкість, необхідні, щоб скористатися цими можливостями	Інформаційне забезпечення стратегічного управління, використання методів оцінки та планування показників діяльності, формування внутрішньокорпоративних знань та розвиток організаційної культури

Джерело: складено автором за [24; 25]

- по-перше, нестабільність зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до інформаційної системи стратегічного управління, а саме: зміщення акцентів на аналіз майбутнього; потреба постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища для розроблення ефективних управлінських дій; використання методів оцінки та планування показників діяльності;

- по-друге, ускладнення організаційних структур управління вимагає інформаційного механізму координації управлінських процедур усередині самої системи, що сприяє розвитку організаційної культури;

- по-третє, прагнення до синтезу та інтеграції різних галузей знань і людської діяльності формує більш високий рівень внутрішньокорпоративних знань.

Визначаючи сутність стратегічного управлінського обліку, науковці виходять із різних позицій: одні відштовхуються від переліку виконуваних функцій, інші – від основних цілей і завдань, поставлених в основу інформаційної системи, треті – від місця і ролі стратегічного управлінського обліку в процесі досягнення стратегічних установок організації, четверті – інструментарію в системі обліково-аналітичного забезпечення та підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень. Загальним для всіх наявних підходів є уявлення про роль і місце стратегічного управлінського обліку в системі стратегічного управління: стратегічний управлінський облік розглядається як сучасна технологія інформаційного забезпечення і підтримки процесу прийняття стратегічних управлінських рішень. Професор В. Керімов, використовуючи зарубіжний та вітчизняний досвід, зробив спробу узагальнити наявні уявлення про стратегічний облік, розкрити його сутність, основні завдання, функції, методи та відмінні особливості. Під стратегічним управлінським обліком автор розуміє «систему реєстрації, узагальнення і представлення даних, необхідних для прийняття стратегічних управлінських рішень менеджерським апаратом господарюючого суб'єкта [6, с. 48]. Стану і розвитку стратегічного управлінського обліку в зарубіжних країнах присвятила свої праці професор В.А. Терехова, яка трактує стратегічний управлінський облік як «облікову систему, адаптовану до сучасної виробничої середовища, що включає багатовимірну стратегію зв'язків допомогою каналів розповсюдження та визначення потреб цільових покупців (споживачів)» [8, с. 9]. У цьому разі справедливо вважати, що стратегічний управлінський облік не є принципово новим напрямом облікової практики, а являє собою більш досконалу модель розвитку управлінського обліку, орієнтовану на майбутнє.

Відповідно до визначених характеристик стратегічного управління за неокласичною парадигмою (табл. 2), мета стратегічного управлінського обліку полягає у сприянні досягненню стратегічних цілей діяльності підприємства та реалізації локальних цілей СУО (надання достовірної інформації про об'єкти стратегічного управління, інформаційна підтримка процесу стратегічного управління, забезпечення розвитку потенціалу співробітників (коучинг) та ін.).

Відповідно до мети, стратегічний управлінський облік спрямований на вирішення таких завдань:

- визначення цілей та інформаційних потреб менеджерів стратегічного рівня (критерій – активна роль джерела інформації);

- вироблення і подання планової і прогнозної інформації про об'єкти управління (критерій – вид інформації);

- здійснення аналітичної, контрольної, інформаційної функції (критерій функцій управління);

- сегментація інформаційного простору з глобальних сфер прийняття стратегічних управлінських рішень (економічної, екологічної, соціальної, інвестиційної, фінансової), стадій відтворювального процесу (постачання, виробництво, збут), структурних підрозділів (філій, відділень, департаменту, дивізіону, цеху та ін.) (критерій – центр відповідальності).

Систему принципів СУО пропонуємо класифікувати за такими групами: принципи формування стратегічного управлінського обліку; принципи функціонування стратегічного управлінського обліку.

До принципів формування СУО пропонуємо відносити:

- принципи організації обліково-аналітичних структур СУО: підлеглості логіці стратегічного управління, наближення до центрів рішень, взаємодії функцій та видів обліку, ефективності;

- принцип перманентності цілепокладення: характеризується як властивість безперервної спрямованості СУО на досягнення певної кінцевої мети, пов'язаної з досягненням стратегічних цілей діяльності підприємства та реалізацією локальних цілей СУО;

- принцип розширення меж підприємства: передбачає, що постійно змінюються оточення й умови функціонування підприємств із таких причин, як зміна в діловому середовищі, розширення груп впливу (стейкхолдерів), створення нових економічних інститутів та ін. Такі зміни зумовлюють збільшення інформаційних потреб стратегічного управління;

- принцип адекватності: передбачає формування СУО відповідно до корпоративної культури, структури підприємства, інтересів стейкхолдерів підприємства.

До принципів функціонування СУО пропонуємо відносити:

- принципи системності: означають цілісність (дає змогу розглядати СУО одночасно й як єдине ціле, й як підсистему обліку); безперервність (формування системи СУО на перманентній основі, при цьому стратегічне управління розглядається як керований процес зі зворотним зв'язком); усебічність (поєднання інформації різних напрямів діяльності, різні структурні одиниці одного рівня управління для досягнення ефекту синергії. Важливим є і взаємне відображення змін (координація, зокрема міжфункціональна);

- принцип адаптивності методу і відповідності використовуваного інструментарію ключовим стратегічним цілям і завданням суб'єкта господарювання. Згідно із цим принципом, вибір форми та інструментів ведення стратегічного управлінського обліку буде здійснюватися ситуативно, з урахуванням особливостей зовнішніх і внутрішніх умов, а також специфіки технології прийняття стратегічних управлінських рішень;

- принцип інформаційної та методичної єдності визначає потребу в єдиній системі інформаційного забезпечення, стандартизації, накопиченні, зберіганні, обміну та використанні знань;

- принцип інтеграції СУО із системами бухгалтерського обліку, стратегічного аналізу, планування, контролю в процесі обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління;

- принцип регламентації, або формального опису, передбачає опис послідовності операцій, відповідальність, порядок взаємодії виконавців, порядок прийняття рішень із поліпшення СУО як бізнес-процесу;

- принцип безперервного навчання – пов'язаний із високою швидкістю оновлення знань та «старіння» інформації. Нині умовою успішності підприємств виступають здатність та забезпечення мотивації до постійного накопичення знань шляхом навчання та самонавчання персоналу;

- принцип інформаційно-технічного забезпечення – передбачає прискорення процесів створення, передачі та впровадження знань із використанням можливостей розвинутої інформаційної системи підприємства;

- принцип орієнтації на інноваційний шлях розвитку, що передбачає орієнтацію суб'єктів стратегічного управлінського обліку на пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу СУО в мінливих умовах зовнішнього середовища відповідно до обраної місії і прийнятої мотивації діяльності.

Інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємствами передбачає надання такої інформації для прийняття управлінських рішень, яка дасть змогу використовувати об'єктивні дані наявних підсистем: обліку, звітності, аналізу і контролю, за умови взаємної зумовленості формування показників та можливості побудови прогнозів на їх основі для реалізації напрямів стратегічного розвитку підприємства. За допомогою інформації управлінського обліку здійснюються циклічно повторювані стадії процесу управління, отже, реалізується зв'язок між суб'єктом і об'єктом або між керуючою і керованою частинами загальної системи управління. Саме тому методологію стратегічного управлінського обліку необхідно розробляти на основі інтегрованого підходу до формування інформаційного простору, яке включає в себе весь цикл управлінських процедур, урахуовуючи стратегічне позиціонування підприємства.

З іншого боку, у світлі трансформації управлінських парадигм розширюються інструментальні можливості стратегічного управлінського обліку облікового, аналітичного та контрольного характеру, серед яких – система збалансованих показників, стратегічне бюджетування, аналіз відхилень, безперервне прогнозування, стратегічне управління витратами; аналіз, заснований на концепції стратегічних бізнес-одиниць; калькуляція на базі життєвого циклу продукції (life cycle costing) та ін.

Аналітичним інструментом управління, який спрямований на досягнення цілей підприємства і на забезпечення його довгострокового функціонування через організацію методичної та інструментальної підтримки основних функцій менеджменту: планування, контролю, обліку і аналізу, а також оцінки ситуації для прийняття управлінських рішень і активно розвивається. є контролінг [16; 20–22]. Відповідно до облікової концепції, контролінг включає в себе координацію процесу формування облікової інформації для забезпечення стратегічного планування, аналізу і контролю. Стратегічний управлінський облік є інтегрованою системою, в якій формується та узагальнюється інформація для стратегічних управлінських рішень і координації проблем майбутнього розвитку підприємства. У такому аспекті він забезпечує:

- стимулювання розвитку інформаційної інфраструктури за рахунок формування єдиного інформаційного простору для всіх підсистем;

- підвищення організаційних знань та культури за рахунок забезпечення узгодженості інтересів зацікавлених груп у процесі розроблення стратегічних рішень;

- зменшення ентропії внутрішнього та зовнішнього середовища;

- сприяння організаційному розвитку за рахунок усунення інформаційних бар'єрів під час взаємодії між підрозділами підприємства.

Очевидно, що стратегічний управлінський облік у найближчій перспективі має стати найважливішим каналом надходження даних, необхідних для підготовки звітності про сталий розвиток та інтегрованої звітності, а також їх надійною інформаційною базою. На вирішення цих завдань спрямований дискусійний документ «Міжнародні принципи управлінського обліку» (Global Management Accounting Principles), розроблений і опублікований Інститутом присяжних бухгалтерів у галузі управлінського обліку (Chartered Institute of Management Accountants, CIMA) спільно з Американським інститутом дипломованих бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants, AICPA) [26]. Ці принципи, за задумом розробників, повинні вивести управлінський облік на якісно інший рівень, необхідний для вирішення як стратегічних завдань управління сучасними бізнес-структурами, так і завдань, пов'язаних зі складанням зовнішньої фінансової звітності.

В основі опублікованого документа (як і в проекті стандарту інтегрованої звітності) – бізнес-модель організації, знання якої необхідно для фахівця з управлінського обліку. У документі вказується, що система управлінського обліку має формувати основу бізнес-моделі організації, і підкреслюється нерозривний зв'язок між ними.

У дискусійному документі визначено такі найважливіші компетенції фахівця з управлінського обліку: 1) збір та аналіз даних, необхідних для прийняття рішення; 2) розроблення рекомендацій щодо розвитку підприємства; 3) ефективна презентація розвитку підприємства.

З означених Міжнародних принципів управлінського обліку випливає, що сучасний фахівець у сфері управлінського обліку повинен забезпечувати керівництво підприємства даними про стан бізнес-моделі, вміти розпізнавати і оцінювати виникаючі ризики; визначати види діяльності, якими підприємство може зайнятися в майбутньому. Рішення зазначених завдань передбачає аналіз інформації і виявлення шляхів створення цінності бізнесу, оцінку перспектив, фокусування уваги на ризиках, витратах, а також на вартісному потенціалі можливих перспектив. При цьому в сучасних системах управлінського обліку має дотримуватися баланс між відомостями про минуле, сьогодення і майбутнє підприємства, внутрішніми і зовнішніми даними, фінансовою і нефінансовою інформацією.

Висновки. Розвиток теоретичних засад стратегічного управлінського обліку у світлі трансформації управлінських парадигм ґрунтується на еволюції супутніх наукових напрямів: теорії стратегічного управління та планування; стратегічного контролю й аналізу економічних наслідків управлінської діяльності. У міру ускладнення управлінських завдань з'являються нові та коректуються наявні елементи управлінського обліку: інформаційне забезпечення стратегічного управління,

використання методів оцінки та планування показників діяльності, формування внутрішньокорпоративних знань та розвиток організаційної культури. Подальший розвиток стратегічного управлінського

обліку пов'язаний із формуванням інформаційної бази для підготовки звітності про сталий розвиток та інтегрованої звітності, а також формування компетенції фахівця з управлінського обліку.

Список використаних джерел:

1. Summons K. Strategic management accounting for pricing: a case example / K. Simmons // Accounting and Business Research. – 1982. – № 12. – P. 28–34.
2. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets / M. Bromwich. – Accounting, Organisations and Society. – 1990. – Vol. 15. – №1/2. – P. 27–46.
3. Lord B. Strategic management accounting: the emperor's new clothes? / B. Lord // Management Accounting Research. – 1996. – Vol. 7. – № 3. – P. 47–66.
4. Бруханський Р.Ф. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного менеджменту в сільському господарстві: теоретико-методологічні основи : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Р.Ф. Бруханський ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – Київ, 2015. – 36 с.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
6. Стратегический учет : [учеб. пособ.] / Под. ред. В.Э. Керимова. – М. : Омега-Л, 2005. – 168 с.
7. Легенчук С.Ф. Аналіз дисертаційних досліджень з проблем стратегічного обліку / С.Ф. Легенчук, Л.Й. Юрківська. // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 57. – С. 82–85.
8. Терехова В.А. Стратегический управленческий учет: состояние и развитие в зарубежных странах / В.А. Терехова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2000. – № 4. – С. 25–32.
9. Шайкан А.В. Бухгалтерский учет в аспекте стратегического управления промышленным предприятием : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / А.В. Шайкан ; ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – К., 2009. – 37 с.
10. Блаженкова Н.М. Методика организации стратегического управленческого учета / Н.М. Блаженкова // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 4. – С. 17–22.
11. Бондар М.І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління / М.І. Бондар // Вісник НУ «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 721. – С. 50–53.
12. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наукове видання / А.А. Пилипенко. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 276 с.
13. Professional Accountants in Business Committee. Evaluating and Improving Costing in Organizations International Federation of Accountants. – 2009. – P. 7.
14. Философский энциклопедический словарь. – М. : Совет. энцикл, 1983. – 839 с.
15. Современная экономическая наука / Под ред. Н.Н. Думной, И.П. Николаевой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 534 с.
16. Стратегія підприємства: адаптація організації до впливу світових суспільно-економічних процесів : [монографія] / А.П. Налівайко, Т.І. Решетняк, Н.М. Євдокімова [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.П. Налівайка. – К. : КНЕУ, 2013. – 454 с.
17. Яковлев А. Управленческий учет: история и перспективы развития / А. Яковлев // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2002. – № 27. – С. 15–21.
18. Хоргрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хоргрен, Дж. Фостер. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 410 с.
19. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 272 с.
20. Веснин В.Р. Стратегическое управление : [учебник] / В.Р. Веснин. – М. : Проспект, 2006. – 328 с.
21. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн ; пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб. : Питер, 2002. – 336 с.
22. Корпорації: управління та культура : [монографія] / За ред. А.Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.
23. Катякало В.С. Классика теории стратегического управления / В.С. Катякало // Вестник С-Пб. университета. – 2003. – Сер. 8. – № 3(24). – С. 3–17.
24. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг. – К. : Вид. О. Капусти, 2008. – 412 с.
25. Длігач А.О. Системно-рефлексивне стратегічне маркетингове управління в діяльності підприємств в Україні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.О. Длігач ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2016. – 37с.
26. Международные принципы управленческого учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cimaglobal.com/principles>.

Ершова Н. Ю.

Національний технічний університет
«Харьковский политехнический институт»

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПАРАДИГМ

Резюме

В статье с позиций эволюционного познания проанализировано развитие управленческого учета в свете трансформации управленческих парадигм. Исследованы предпосылки развития и подходы к определению сущности стратегического управленческого учета (СУО). Расширены теоретические основы стратегического управленческого учета с позиций методологии стратегического управления. Определены дальнейшие направления совершенствования теории и практики стратегического управленческого учета.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, управление, парадигма стратегического управления, инструментальный стратегического управленческого учета.

Iershova N. Yu.

National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

DEVELOPMENT OF THEORETICAL FOUNDATIONS OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN CONTEXT OF THE TRANSFORMATION OF MANAGEMENT PARADIGM

Summary

From the standpoint of evolutionary knowledge development of management accounting in the light of the transformation of the management paradigms analyzed. Background development and approaches to definition of essence of strategic management accounting are investigated. The theoretical basis of strategic management accounting from the standpoint of methodology of strategic management developed. Further directions of improvement of the theory and practice of strategic management accounting is defined.

Key words: strategic management accounting, management, paradigm of strategic management, tools of strategic management accounting.

УДК 657.21;005.337

Засадний Б. А.

Київський національний університету імені Тараса Шевченка

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ТА ДОХОДІВ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті досліджено теоретичні аспекти формування облікової інформації про витрати та доходи діяльності підприємств відповідно до МСФЗ для її використання в процесі розроблення та прийняття управлінських рішень. Удосконалено класифікацію інформації, яка використовується для обґрунтування варіантів управлінських рішень. Визначено структуру елементів витрат та доходів, а також порядок формування облікової інформації про ці елементи відповідно до МСФЗ для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: витрати, доходи, елементи витрат та доходів, Міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансовий облік, управлінський облік, управлінські рішення.

Постановка проблеми. Нині процес прийняття управлінських рішень ускладнюється, з одного боку, через надмірність інформації, яка часто є зайвою та нерелевантною, з іншого – через відсутність якісної та релевантної інформації.

Якісно організований управлінський облік покращує прийняття рішень шляхом виокремлення релевантної інформації із загального інформаційного масиву. Епіцентром процесу прийняття управлінських рішень мають бути релевантні фактичні дані про минулі події та визначені на їх основі прогностичні показники майбутньої діяльності компанії.

Основними об'єктами обліку, інформація про які широко використовується під час прийняття управлінських рішень, є витрати та доходи діяльності підприємств. Особливого значення набуває інформація фінансового обліку про ці об'єкти в умовах застосування МСФЗ, за яких широко застосовується професійне судження бухгалтера щодо трактування різних подій, операцій та їх оцінки і відображення в бухгалтерському обліку і звітності. Інформація фінансового обліку про витрати та доходи діяльності підприємств є дуже важливою, проте не забезпечує достатню базу знань для прийняття рішень для майбутньої діяльності.

Отже, впровадження ефективної функції управлінського обліку в поєднанні з інформацією фінансового обліку про витрати та доходи відповідно до МСФЗ забезпечуватиме достатню інформаційну базу для прийняття рішень у сучасних умовах здійснення підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення процесу формування облікової інформації про витрати та доходи діяль-

ності для прийняття управлінських рішень приділяли значну увагу вітчизняні науковці. Серед учених, що здійснили вагомий внесок у вирішення зазначеної проблеми, слід відзначити С.Ф. Голова, Л.В. Нападовську, М.С. Пушкарка, П.Й. Атамас, І.Д. Фаріон, М.Ф. Огійчука, В.Я. Плаксієнка та ін. Слід зазначити, що праці цих науковців переважно присвячені вирішенням завдань щодо формування облікової інформації про витрати та доходи відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку. Проте залишається актуальною та недостатньо дослідженою проблема формування облікової інформації про витрати та доходи підприємствами, які застосовують Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах застосування МСФЗ перед підприємствами постає завдання щодо визначення методичних підходів до формування інформації про витрати та доходи у фінансовому обліку відповідно до окремих положень МСФЗ для її використання в процесі прийняття управлінських рішень.

Мета статті полягає у визначенні окремих елементів витрат та доходів діяльності підприємств та формуванні облікової інформації про ці елементи відповідно до МСФЗ для її використання в процесі прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компанії незалежно від розміру та форми власності змушені конкурувати в умовах невизначеності та міжнародної глобалізації ринкових відносин. У таких умовах набуває надзвичайної актуальності наявність якісної та корисної інформації, достатнього рівня професіоналізму та обізнаності управлінського персоналу для прийняття рішень.

Iershova N. Yu.

National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

DEVELOPMENT OF THEORETICAL FOUNDATIONS OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN CONTEXT OF THE TRANSFORMATION OF MANAGEMENT PARADIGM

Summary

From the standpoint of evolutionary knowledge development of management accounting in the light of the transformation of the management paradigms analyzed. Background development and approaches to definition of essence of strategic management accounting are investigated. The theoretical basis of strategic management accounting from the standpoint of methodology of strategic management developed. Further directions of improvement of the theory and practice of strategic management accounting is defined.

Key words: strategic management accounting, management, paradigm of strategic management, tools of strategic management accounting.

УДК 657.21;005.337

Засадний Б. А.

Київський національний університету імені Тараса Шевченка

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ТА ДОХОДІВ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті досліджено теоретичні аспекти формування облікової інформації про витрати та доходи діяльності підприємств відповідно до МСФЗ для її використання в процесі розроблення та прийняття управлінських рішень. Удосконалено класифікацію інформації, яка використовується для обґрунтування варіантів управлінських рішень. Визначено структуру елементів витрат та доходів, а також порядок формування облікової інформації про ці елементи відповідно до МСФЗ для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: витрати, доходи, елементи витрат та доходів, Міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансовий облік, управлінський облік, управлінські рішення.

Постановка проблеми. Нині процес прийняття управлінських рішень ускладнюється, з одного боку, через надмірність інформації, яка часто є зайвою та нерелевантною, з іншого – через відсутність якісної та релевантної інформації.

Якісно організований управлінський облік покращує прийняття рішень шляхом виокремлення релевантної інформації із загального інформаційного масиву. Епіцентром процесу прийняття управлінських рішень мають бути релевантні фактичні дані про минулі події та визначені на їх основі прогностичні показники майбутньої діяльності компанії.

Основними об'єктами обліку, інформація про які широко використовується під час прийняття управлінських рішень, є витрати та доходи діяльності підприємств. Особливого значення набуває інформація фінансового обліку про ці об'єкти в умовах застосування МСФЗ, за яких широко застосовується професійне судження бухгалтера щодо трактування різних подій, операцій та їх оцінки і відображення в бухгалтерському обліку і звітності. Інформація фінансового обліку про витрати та доходи діяльності підприємств є дуже важливою, проте не забезпечує достатню базу знань для прийняття рішень для майбутньої діяльності.

Отже, впровадження ефективної функції управлінського обліку в поєднанні з інформацією фінансового обліку про витрати та доходи відповідно до МСФЗ забезпечуватиме достатню інформаційну базу для прийняття рішень у сучасних умовах здійснення підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення процесу формування облікової інформації про витрати та доходи діяль-

ності для прийняття управлінських рішень приділяли значну увагу вітчизняні науковці. Серед учених, що здійснили вагомий внесок у вирішення зазначеної проблеми, слід відзначити С.Ф. Голова, Л.В. Нападовську, М.С. Пушкарка, П.Й. Атамас, І.Д. Фаріон, М.Ф. Огійчука, В.Я. Плаксієнка та ін. Слід зазначити, що праці цих науковців переважно присвячені вирішенням завдань щодо формування облікової інформації про витрати та доходи відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку. Проте залишається актуальною та недостатньо дослідженою проблема формування облікової інформації про витрати та доходи підприємствами, які застосовують Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах застосування МСФЗ перед підприємствами постає завдання щодо визначення методичних підходів до формування інформації про витрати та доходи у фінансовому обліку відповідно до окремих положень МСФЗ для її використання в процесі прийняття управлінських рішень.

Мета статті полягає у визначенні окремих елементів витрат та доходів діяльності підприємств та формуванні облікової інформації про ці елементи відповідно до МСФЗ для її використання в процесі прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компанії незалежно від розміру та форми власності змушені конкурувати в умовах невизначеності та міжнародної глобалізації ринкових відносин. У таких умовах набуває надзвичайної актуальності наявність якісної та корисної інформації, достатнього рівня професіоналізму та обізнаності управлінського персоналу для прийняття рішень.

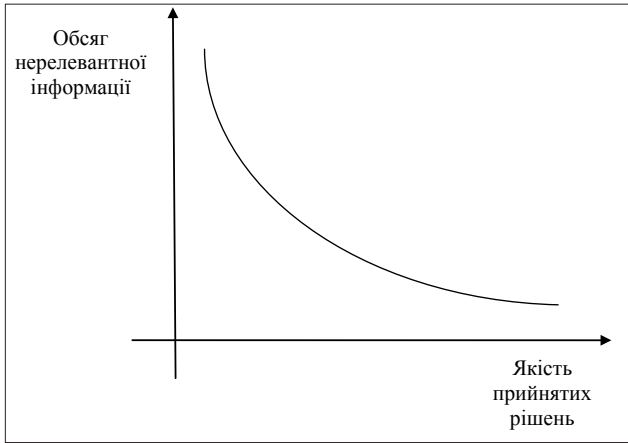


Рис. 1. Залежність обсягу нерелевантної інформації та якості прийнятих рішень

Джерело: авторська розробка

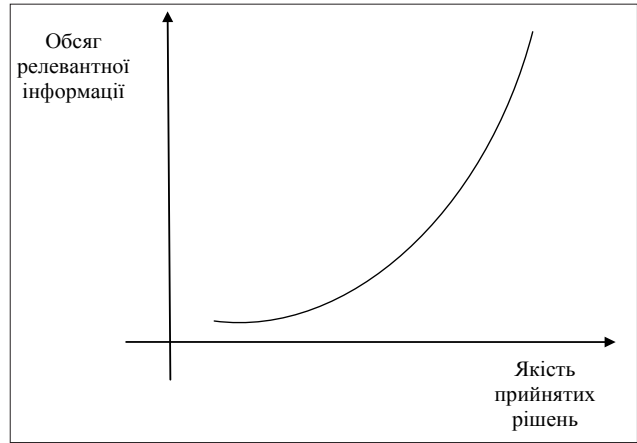


Рис. 2. Залежність обсягу релевантної інформації та якості прийнятих рішень

Джерело: авторська розробка

На перший погляд, більший обсяг інформації повинен зменшувати невизначеність при прийнятті управлінських рішень. Проте якщо брати до уваги загальний обсяг інформації, ліву частку якої становить нерелевантна інформація, тоді залежність обсягу такої інформації та якості прийнятих рішень буде обернено пропорційною (рис. 1).

Удосконалення процесу автоматизації та технічної обробки інформації не знижує рівень невизначеності та структурованості даних. Легкодоступна інформація не може бути повною, комплексною та структурованою для однозначної інтерпретації. Наявність виключно даних без аналізу, інтерпретації результатів такого аналізу та комунікації є недостатнім для прийняття якісних рішень. Окрім цього, інтерпретована інформація повинна бути релевантною для прийняття відповідних рішень, оскільки існує пряма залежність між обсягом релевантної інформації та якістю прийнятих рішень на її основі (рис. 2).

Управлінський облік як зв'язкова ланка між діяльністю компанії та стратегією її розвитку допомагає ретранслювати числові дані в результати змістовного аналізу.

Основна роль управлінського обліку як функції полягає в тому, щоб зробити релевантну інформацію доступною для осіб, які приймають рішення, на своєчасній та постійній основі. У процесі прийняття рішень релевантність інформації повинна доповнюватися її корисністю. Корисність інформації для прийняття рішень визначається такими характеристиками, як стислість, точність, своєчасність, послідовність, порівняність витрат та вигод, конфіденційність. На нашу думку, релевантність та корисність інформації є найважливішими характеристиками, які визначають цінність інформації в процесі прийняття управлінських рішень (рис. 3).

Аналізуючи рис. 3, можна зробити висновок про те, що інформація фінан-

сового обліку також використовується в процесі прийняття управлінських рішень. Така інформація може бути зовнішньою або внутрішньою. Інформація фінансового обліку узагальнена у фінансовій звітності у грошовому вимірнику, проте, з метою використання її для прийняття управлінських рішень, вона може бути деталізованою та поданою в натуральних та трудових вимірниках.

На основі інформації про події та операції минулих періодів, а також інформації про події та операції поточного періоду здійснюються ана-

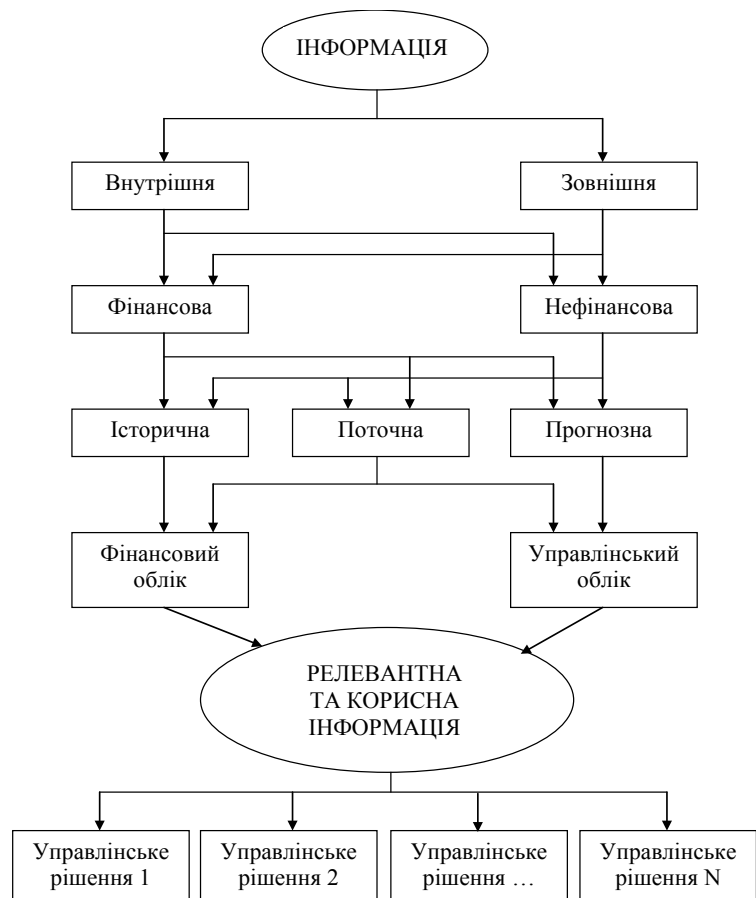


Рис. 3. Класифікація інформації для прийняття управлінських рішень

Джерело: авторська розробка

ліз та розрахунок прогнозних показників діяльності компанії майбутніх періодів.

Таким чином, інформація фінансового обліку, яка включає в себе зовнішню та внутрішню, фінансову, історичну та поточну інформацію, також є інформаційною базою для планування та організації майбутньої діяльності компаній.

Оскільки в умовах застосування МСФЗ компанії під час ведення фінансового обліку та формування звітності використовують норми МСФЗ, постає завдання, щоб визначити, як і якою мірою МСФЗ здійснюють вплив на формування фінансової інформації, яка використовується в процесі прийняття управлінських рішень.

Для вирішення вищезазначеного завдання пропонується такий алгоритм дій:

- визначення основних центрів прийняття управлінських рішень у структурі компанії;
- ідентифікація витрат та доходів, інформація про які використовується в процесі прийняття та реалізації управлінських рішень;
- формування в обліку інформації про ідентифіковані витрати та доходи;
- ідентифікація МСФЗ, положення яких визначають методи та підходи до формування інформації про ідентифіковані витрати та доходи.

Відповідно до класичного підходу, для управління окремими структурними підрозділами компанії виділяють чотири типи центрів відповідальності, в яких приймаються відповідні управлінські рішення:

- 1) центр витрат;
- 2) центр доходу;
- 3) центр прибутку;
- 4) центр інвестицій.

Виділення центрів відповідальності у загальній структурі компанії здійснюється для закріплення витрат і доходів, відповідальності за керівниками таких центрів, а також здійснення систематичного контролю над виконанням ними затверджених бюджетів.

В основу визначення відповідальності покладено принцип контрольованості, суть якого полягає в тому, що керівник центру несе відповідальність лише за ті витрати, доходи, прибутки та інвестиції, які можуть контролюватися персоналом цього центру. Відповідно до цього принципу, під час складання бюджетів окремих центрів відповідальності включаються лише контрольовані персоналом цього центру витрати та доходи. Проте на практиці не завжди можна чітко визначити, хто здійснює контроль над певними видами витрат та доходів.

Для вирішення цього завдання Комітет із питань стандартів та концепцій витрат (США) розробив такі рекомендації:

- якщо певна особа має право замовляти й використовувати послуги, то вона повинна відповідати за величину витрат на ці послуги;
- якщо певна особа своїми діями може значною мірою впливати на суму витрат, то вона може відповідати за ці витрати;
- навіть якщо певна особа своїми діями не може значною мірою впливати на суму витрат, на неї може бути покладена відповідальність за ті елементи витрат, на які вона впливає через осіб, які безпосередньо відповідають за ці елементи [1, с. 413].

В основі підготовки та обґрунтування проектів управлінських рішень для кожного із центрів відповідальності закладено інформацію про витрати та доходи як найважливіші об'єкти управлінського обліку.

Очевидно, що не слід відкидати і той факт, що інформація про необоротні активи, запаси, грошові кошти, власний капітал, зобов'язання теж використовуються в процесі розроблення проектів управлінських рішень. Проте інформація про такі об'єкти, як правило, зводиться до визначення диференційних витрат та доходів від операцій, пов'язаних із надходженням, використанням та вибуттям зазначених об'єктів та їх впливу на майбутні управлінські рішення.

Виходячи із цього, зосередимо увагу на підходах до формування інформації про витрати та доходи відповідно до МСФЗ.

Серед переліку затверджених МСФЗ немає стандарту, в якому спеціально викладені правила відносно оцінки витрат. Проте в деяких стандартах містяться положення, що визначають оцінку відповідних витрат, що відображаються у звіті про прибутки та збитки. До таких стандартів належать МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 2 «Запаси», МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 18 «Дохід», МСБО 23 «Витрати на позики», МСБО 19 «Виплати працівникам», МСБО 38 «Нематеріальні активи» та ін.

Відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності, витрати – це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [2]. Ідентичне визначення поняття витрат подається у ПС(Б)О 16 «Витрати».

Щодо класифікації та групування витрат, то МСФЗ виходять з існування загальноприйнятої практики розмежування статей у звітності – статті витрат, які виникають у процесі звичайної діяльності та які не пов'язані зі звичайною діяльністю.

Визнання витрат відповідно до МСФЗ здійснюється на основі безпосереднього зіставлення між понесеними витратами і доходами по конкретних статтях, що припускає одночасне визнання прибутків і збитків, які виникають безпосередньо і спільно від одних і тих же операцій або інших подій.

У Концептуальній основі фінансової звітності (пп. 4.33–4.35) визначено, що до складу витрат належать:

- безпосередньо витрати, які виникають у ході звичайної діяльності підприємства і мають форму вибуття активів або їх амортизації (наприклад, собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати та витрати на збут);
- витрати, які відображають інші статті, що відповідають визначенню витрат і найчастіше відображаються у звітності без доходу, пов'язаного з їх здійсненням (наприклад, витрати, що виникли внаслідок стихійного лиха або вибуття непоточних активів).

Таким чином, у Концептуальній основі фінансової звітності не подається чітка деталізація складу витрат, як це передбачено у ПС(Б)О 16 «Витрати». Отже, суб'єктам господарювання, які застосовують МСФЗ, необхідно визначити склад витрат, виходячи із власного професійного судження щодо сутності здійснених господарських операцій та загальних підходів до сутності витрат та їх визнання. Для цього в Концептуальній основі фінансової звітності визначено загальний підхід до сутності та критеріїв визнання витрат як елемента, пов'язаного з оцінкою результатів діяльності компанії.

Слід зазначити, що принципи формування витрат за ПС(Б)О збігаються з підходами МСФЗ. Проте існують деякі істотні відмінності, особливо під час формування собівартості. Так, згідно з ПС(Б)О 16 «Витрати», до собівартості включаються нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах або оплата простоїв, тобто має місце некомпенсоване зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не приводить до збільшення активів. Відповідно до МСФЗ, такі витрати негайно визнаються у звіті про прибутки та збитки як видатки, що не дають майбутніх економічних вигід або перестають визнаватися активом у балансі (п. 4.52 Конституційної основи фінансової звітності).

Відповідно до п. 19 МСБО 1 «Подання фінансової звітності», доходи і витрати від однієї і тієї ж операції повинні визнаватися одночасно за принципом відповідності доходів і витрат. Однак слід звернути увагу на те, що, згідно з МСФЗ, необхідно враховувати не стільки перехід права власності, скільки перехід ризиків володіння від продавця до покупця і можливість компанії контролювати

актив. Таким чином, витрати будуть визнані у момент визнання доходу.

Перелік витрат, особливо в частині елементів, що включаються до собівартості продукції (робіт, послуг), повинен затверджуватися компанією самостійно й є елементом облікової політики. На підставі затвердженого переліку витрат буде здійснюватися формування інформації в бухгалтерському обліку та розкриття її у фінансовій звітності.

Компаніям, які використовують МСФЗ, під час складання переліку витрат рекомендується орієнтуватися на перелік витрат, визначений ПС(Б)О 16 «Витрати», оскільки вимоги цього стандарту не суперечать Концептуальній основі фінансової звітності.

У табл. 1 визначено основні види витрат та методичні підходи до формування інформації про них із зазначенням окремих пунктів МСФЗ.

Для формування інформації про доходи у фінансовому обліку серед МСФЗ розроблено та затверджено окремий стандарт – МСБО 18 «Дохід», яким визначено основні принципи та методичні підходи до формування доходу від продажу това-

Таблиця 1

Формування інформації про витрати згідно з МСФЗ [2–8]

Витрати	Формування інформації про витрати	МСФЗ
Матеріальні витрати	Оцінка запасів за собівартістю (витрати на придбання, витрати на переробку, інші витрати, собівартість запасів виконавця послуг, собівартість сільськогосподарської продукції)	МСБО 2 «Запаси» пп. 10–20
	Методи визначення собівартості запасів: – метод стандартних витрат; – метод роздрібних цін	МСБО 2 «Запаси» пп. 21–22
	Формули визначення собівартості запасів: – конкретна ідентифікація їх індивідуальної собівартості; – ФІФО; – середньозважена собівартість	МСБО 2 «Запаси» пп. 23–27
	Оцінка запасів за чистою вартістю реалізації	МСБО 2 «Запаси» пп. 28–33
Витрати на оплату праці та соціальне страхування	Програми виплат працівникам: – програма виплат після закінчення трудової діяльності; – програма з визначеним внеском; – програма з визначеними виплатами; – програма за участю кількох працевдавців	МСБО 19 «Виплати працівникам» пп. 5–7
	Перелік виплат працівникам: – короткострокові виплати працівникам; – виплати після закінчення трудової діяльності; – інші довгострокові виплати працівникам; – виплати при звільненні	МСБО 19 «Виплати працівникам» пп. 9–171
Витрати на утримання та експлуатацію основних засобів	Оцінка основних засобів: – під час визнання (елементи собівартості основних засобів, оцінка собівартості основних засобів); – після визнання (модель собівартості основних засобів, амортизація основних засобів, методи амортизації основних засобів)	МСБО 16 «Основні засоби» пп. 15–28 пп. 29–62
	Зменшення корисності основних засобів	МСБО 16 «Основні засоби» пп. 63–66
	Припинення визнання основних засобів	МСБО 16 «Основні засоби» пп. 67–72
Загальновиробничі та адміністративні витрати	Визнання витрат як елемента фінансових звітів	Концептуальна основа фінансової звітності пп. 4.33–4.35, 4.49–4.53
	Підкласи витрат та методи аналізу	МСБО 1 «Подання фінансової звітності» пп. 99–105
Витрати за будівельними контрактами	Структура витрат за будівельними витратами	МСБО 11 «Будівельні контракти» пп. 16–21
	Визнання витрат за будівельними контрактами	МСБО 11 «Будівельні контракти» пп. 22–37
Витрати на позики, що безпосередньо належать до придбання, будівництва або виробництва кваліфікованого активу	Визнання витрат на позики, які підлягають капіталізації	МСБО 23 «Витрати на позики» пп. 8–17
	Початок призупинення та припинення капіталізації витрат на позики	МСБО 23 «Витрати на позики» пп. 18–25

Таблиця 2

Формування інформації про доходи згідно з МСФЗ [9–15]

Доходи	Формування інформації про доходи	МСФЗ
Дохід від продажу товарів, надання послуг та використання активів іншими сторонами (відсотки, роялті, дивіденди)	Оцінка доходу: – від продажу товарів; – від надання послуг; – у вигляді відсотків, роялті та дивідендів	МСБО 18 «Дохід» пп. 9–19 пп. 20–28 пп. 29–34
Дохід від орендних операцій	Визнання доходу від фінансової оренди у орендодавця	МСБО 17 «Оренда» пп. 36–46
	Визнання доходу від операційної оренди в орендодавця	МСБО 17 «Оренда» пп. 49–55
Дохід у вигляді дивідендів від інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі	Визнання доходу від інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі	МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» пп. 11–13
Дохід від страхових контрактів	Визнання доходу страховиків від страхових контрактів	МСФЗ 4 «Страхові контракти»
Дохід від змін у справедливій вартості фінансових активів та фінансових зобов'язань або їх вибуття	Визнання відсотків, дивідендів, прибутків та збитків від фінансових інструментів	МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» пп. 35–41, К 337
	Прибутки та збитки від зміни справедливої вартості фінансових інструментів	МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» пп. 55–70
Дохід від первісного визнання та змін справедливої вартості біологічних активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю	Визнання доходу за первісного визнання біологічних активів або внаслідок зміни його справедливої вартості	МСБО 41 «Сільське господарство» пп. 26–33
Дохід від будівельних контрактів	Структура доходу від будівельних контрактів	МСБО 11 «Будівельні контракти» пп. 11–15
	Визнання доходу від будівельних контрактів	МСБО 11 «Будівельні контракти» пп. 22–35

рів, надання послуг та використання активів іншими сторонами (відсотки, роялті, дивіденди). Проте формування інформації про доходи від операцій з іншими об'єктами (активів, що передані в оренду, фінансових інвестицій, біологічних активів тощо) здійснюється згідно з іншими МСФЗ.

У табл. 2 запропоновано методичні підходи відповідно до МСФЗ до формування інформації у фінансовому обліку про різні види доходів діяльності підприємства.

Висновки. Серед найважливіших об'єктів управлінського обліку, інформація про які використовується в процесі прийняття управлінських рішень, є витрати та доходи діяльності підприємств. Планування та прогноз майбутніх показників діяльності підприємства бере початок зі збору, підготовки, аналізу та інтерпретації результатів аналізу про фактичні результати діяльності в минулих звітних періодах. Виходячи із цього, інформація фінансового обліку про витрати та доходи є важливим складником інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

Також слід відзначити, що в процесі аналізу інформації про витрати та доходи для обґрунту-

вання альтернативних варіантів управлінських рішень важливим є отримання релевантної та корисної інформації. Поінформованість та обізнаність користувачів про методичні підходи до формування такої інформації відповідно до облікової політики, визначеної на основі МСФЗ, підвищуватиме якість прогнозів для майбутньої діяльності підприємства.

Таким чином, інформація фінансового обліку про витрати та доходи діяльності підприємств, сформована відповідно до МСФЗ, є одним із важливих складників інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Ідентифікація окремих видів витрат та доходів із визначенням методичних підходів до їх визнання та оцінки згідно з МСФЗ сприятиме кращому розумінню користувачами інформації про витрати та доходи для обґрунтування та прийняття управлінських рішень.

Подальшого дослідження у цьому напрямі потребують такі аспекти, як визначення та обґрунтування методичних підходів до формування інформації про інші об'єкти фінансового обліку (основні засоби, оборотні активи, зобов'язання тощо) та можливість використання такої інформації в процесі прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов ; 3-є вид. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
2. Концептуальна основа фінансової звітності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_011.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 11 «Будівельні контракти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_017.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 23 «Витрати на позики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_042.

9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Оренда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_018.
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_046.
12. Міжнародний стандарт фінансової звітності 4 «Страхові контракти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_008.
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_029.
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_027.
16. Пушкар М.С. Креативний облік: створення інформації для менеджерів : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 334 с.
17. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : [підручник] / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова [та ін.] ; за ред. проф. М.Ф. Огійчука ; 6-е вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.
18. Нападовська Л.В. Управлінський облік : [підручник] / Л.В. Нападовська ; 2-е вид. доопр. та доп. – К. : КНТЕУ, 2010. – 647 с.
19. Global Management Accounting Principles [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cgma.org/resources/reports/globalmanagementaccountingprinciples.html>.

Засадный Б. А.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Резюме

В статье исследованы теоретические аспекты формирования учетной информации о затратах и доходах деятельности предприятий в соответствии с МСФО для ее использования в процессе разработки и принятия управленческих решений. Усовершенствована классификация информации, используемой для обоснования вариантов управленческих решений. Определена структура элементов затрат и доходов, а также порядок формирования учетной информации об этих элементах в соответствии с МСФО для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: расходы, доходы, элементы затрат и доходов, Международные стандарты финансовой отчетности, финансовый учет, управленческий учет, управленческие решения.

Zasadnyi B. A.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

IDENTIFICATION OF COSTS AND REVENUES ACCORDING IFRS FOR MANAGEMENT DECISIONS

Summary

In the article investigated the theoretical aspects of accounting information of the costs and revenues of companies according IFRS for using in the development and management decisions. Improved classification of the information used to justify the alternative choices of management decisions. Identified the structure of cost and revenue elements, and also the formation order of accounting information on these items according IFRS for decision making.

Key words: costs, revenues, costs and revenues items, International Financial Reporting Standards, financial accounting, management accounting, management decisions.

УДК 657

Кемарська Л. Г.

Дніпровський державний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ НА НАЦІОНАЛЬНІ СТАНДАРТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті проаналізовано зміни у підходах до формування облікової інформації та її розкриття у фінансовій звітності суб'єкта державного сектору. Проведено аналіз відображення інформації за видами діяльності у фінансовій звітності. Розкрито склад і відображення активів та пасивів у балансі згідно з національними стандартами. Проведено аналіз змін у класифікації доходів та витрат, розкрито особливості формування фінансових результатів та їх відображення у звітності.

Ключові слова: фінансова звітність, суб'єкт державного сектору, Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору, план рахунків, доходи, витрати, фінансові результати.

Постановка проблеми. Початок 2017 р. став черговим етапом проведення модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі України, а саме набула чинності друга половина національних стандартів та ведення бухгалтерського обліку переходить на новий план рахунків. Практична реалізація модернізації обліку саме на даному етапі є найскладнішою і найважливішою, оскільки передбачає проведення низки відповідальних і складних процедур, серед яких – перенесення залишків по рахунках обліку, трансформація фінансової звітності за формами для державного сектору, внесення змін в облікову політику, оновлення форм облікових регістрів, коригування облікового програмного забезпечення та ін. Процедури модернізації обліку не можуть бути здійснені суто механічно, основою їх якісного виконання є уточнення низки понять, осмислення сутності формування облікової інформації, виділення змін в обліку та формуванні фінансової звітності суб'єктів державного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам модернізації обліку в державному секторі на різних її етапах присвячено численні праці таких вітчизняних науковців, як О.О. Дорошенко, Л.Г. Ловінська, Т.Д. Косова, В.М. Метелиця, С. Свірко, А.І. Фаріон та ін. [1–7]. Учені досліджують історичні аспекти впровадження міжнародних стандартів обліку в державному секторі в країнах світу, вивчають проблеми застосування методу нарахування та особливості його впровадження після касового методу, пропонують шляхи вдосконалення положень Стратегії модернізації, вивчають особливості складу і структуру фінансової звітності тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але попри численні дослідження проблем модернізації обліку в державному секторі значна кількість питань залишається недостатньо розкритою. Зокрема, потребує уточнення зміст господарських операцій у розрізі видів діяльності, класифікація доходів, витрат, порядок формування фінансових результатів та їх відображення у фінансовій звітності.

Мета статті полягає в аналізі змін підходів до розкриття інформації у фінансовій звітності суб'єкта державного сектору та розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення формування фінансової звітності в умовах переходу на національні стандарти бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти державного сектору, згідно з НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [8], можна класифікувати так (рис. 1).

Для розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів із 01.01.2017 здійснюється перехід на облік господарської діяльності згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [9]. Для державного казначейства в частині обліку коштів державного та місцевого бюджетів перехід на зазначений план рахунків відтерміновано до наступного року.



Рис. 1. Класифікація суб'єктів державного сектору України

Джерело: складено автором

Таким чином, одночасно з набуттям чинності другої половини Національних стандартів (положень) бухгалтерського обліку в державному секторі впроваджується План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, застосування якого регулюється Порядком № 1219 [10]. Новий план рахунків ураховує зміни в обліку активів та пасивів, передбачає їх нову класифікацію та враховує нові підходи, покладені в основу формування фінансової звітності згідно з Національними положеннями (стандартами).

Розуміння нової класифікації активів та пасивів, упровадження класифікації видів діяльності, переосмислення понять «доходи» та «витрати» для суб'єктів державного сектору є необхідними для правильного відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій та, відповідно, формування фінансової звітності.

Новим базовим підходом під час модернізації обліку в державному секторі та впровадження Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі є розподіл діяльності таких суб'єктів за видами згідно з НП(С)БО 101 «Подання фінансової звітності». Види діяльності для суб'єктів державного сектору визначено аналогічно як і для підприємств комерційного сектору.

Відповідно до поділу видів діяльності суб'єкта державного сектору під час складання фінансової звітності облікова інформація групується в розрізі таких виокремлених видів діяльності (табл. 1).

В основу формування активу балансу за ф. 1-дс покладено нову класифікацію активів суб'єктів державного сектору. Термін використання акти-

Таблиця 1

Характеристика видів діяльності суб'єктів державного сектору

Вид діяльності	Характеристика	Відображення інформації у фінансовій звітності в розрізі видів діяльності
Звичайна діяльність	Будь-яка діяльність суб'єкта державного сектору, а також операції, що її забезпечують або виникають унаслідок її провадження	-
Операційна діяльність	Основна діяльність, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю	Звіт про рух грошових коштів, ф. 3-дс, розділ 1
Інвестиційна діяльність	Придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів	Звіт про рух грошових коштів, ф. 3-дс, розділ 2
Фінансова діяльність	Діяльність, яка приводить до змін розміру і складу власного капіталу та зобов'язань	Звіт про рух грошових коштів, ф. 3-дс, розділ 3

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Склад і відображення активів у фінансовій звітності

Група активів	Складові	Відображення у фінансовій звітності	Відображення на рахунках бухгалтерського обліку
Фінансові активи	Основні засоби, нематеріальні активи, запаси	Баланс ф. 1-дс, 1 розділ активу	Рахунки класу 1 «Нефінансові активи»
Нефінансові активи	Дебіторська заборгованість, фінансові інвестиції, грошові кошти	Баланс ф. 1-дс, 2 розділ активу	Рахунки класу 2 «Фінансові активи» (крім рах. 29 «Витрати майбутніх періодів»)
Витрати майбутніх періодів	Витрати майбутніх періодів	Баланс ф. 1-дс, 3 розділ активу	Рах. 29 «Витрати майбутніх періодів»

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Склад і відображення пасивів у фінансовій звітності

Група пасивів	Складові	Відображення у фінансовій звітності	Відображення на рахунках обліку
Власний капітал	Внесений капітал, фонд дооцінки, резерви, капітал у підприємства, фінансовий результат	Баланс ф. 1-дс, 1 розділ пасиву	Рахунки класу 5 «Капітал та фінансовий результат»
Зобов'язання	Кредиторська заборгованість	Баланс ф. 1-дс, 2 розділ пасиву	Рахунки класу 6 «Зобов'язання» (крім рах. 67 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів», 69 «Доходи майбутніх періодів»)
Забезпечення	Забезпечення майбутніх витрат і платежів	Баланс ф. 1-дс, 3 розділ пасиву	Рах. 67 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів»
Доходи майбутніх періодів	Доходи майбутніх періодів	Баланс ф. 1-дс, 4 розділ пасиву	Рах. 69 «Доходи майбутніх періодів»

Джерело: складено автором

вів суб'єктом господарювання тепер не є основною класифікаційною ознакою. Відповідно, в активі балансу господарські засоби відображаються не за терміном їх використання. У балансі за ф. 1-дс окремо відображаються фінансові та нефінансові активи (табл. 2).

У класифікації пасивів та їх відображенні у фінансовій звітності також відбулися певні зміни, хоча не такі значні, як у класифікації активів. Зокрема, у пасиві в окремому розділі будуть відображатися забезпечення та доходи майбутніх періодів (табл. 3).

Інформація про витрати і доходи раніше відображалася в окремих розділах відповідно активу та пасиву балансу. Сума витрат та доходів відображалася в кварталних балансах накопичувальним підсумком із початку року. Наприкінці року доходи та витрати в бухгалтерському обліку закривалися на результати виконання кошто-

рису, що знаходив відображення у складі власного капіталу. Таким чином, у річному балансі відображався результат виконання кошторису, накопичений за період діяльності установи, а також доходи і витрати по незакінчених на кінець року проєктах (наприклад, незавершені НДР).

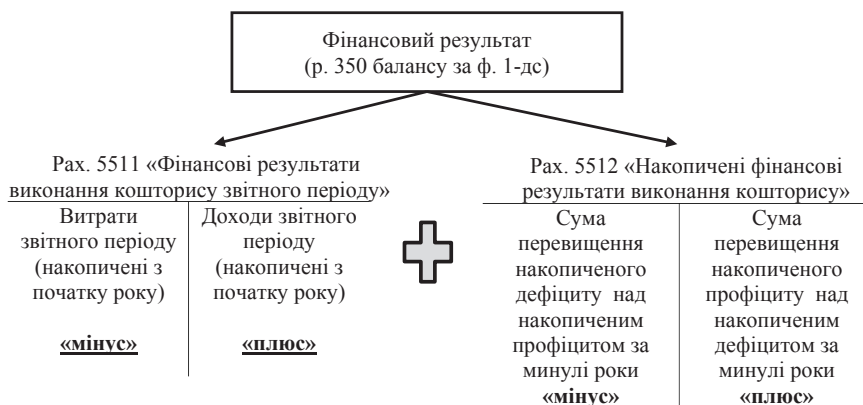


Рис. 2. Відображення фінансового результату розпорядника бюджетних коштів у балансі за ф. 1-дс

Джерело: складено автором



Рис. 3. Класифікація доходів і витрат суб'єктів державного сектору

Джерело: складено автором

Відтепер у балансі за ф. 1-дс інформація про доходи і витрати не наводиться. Суми по доходах і витратах на кінець кварталу повинні списуватися на фінансовий результат, який знайшов своє відображення у балансі за ф. 1-дс у складі власного капіталу. Порядок формування фінансового результату наведено на рис. 2.

Важливою відмінністю у формуванні фінансових результатів суб'єкта державного сектору є відсутність поділу фінансових результатів, отриманих за загальним та спеціальним фондами кошторису. До впровадження НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» та нового плану рахунків бюджетні установи окремо обліковували доходи і видатки загального та спеціального фондів. Для цього всі операції з отримання доходів та нарахування видатків відображалися на окремих бухгалтерських рахунках у розрізі фондів (загального або спеціального), а по спеціальному фонду ще й у розрізі окремих джерел надходження коштів або фінансування видатків. У фінансовій звітності також відображення доходів, видатків та фінансових результатів здійснювалося окремо в розрізі загального та спеціального фондів. Це стосувалося [11]:

1) балансу – розділ 3 активу «Витрати», розділ 3 пасиву «Доходи», розділ 1 пасиву, статті «Результат виконання кошторису за загальним фондом», «Результат виконання кошторису за спеціальним фондом»;

2) звіту про фінансові результати – окремо відображалася формування фінансових результатів за загальним фондом та за спеціальним фондом без їх загального підсумку;

3) звіту про рух грошових коштів – окремо відображався рух коштів загального та спеціального фондів.

Із набуттям чинності НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», 124 «Доходи», 135 «Витрати» [8] змінилися підходи до визна-

чення понять «доходи», «витрати», «видатки», а також ґрунтовно змінилася й їх класифікація в бухгалтерському обліку.

Згідно з НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності»:

1) витрати – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником);

2) доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власника).

Під час класифікації доходів і витрат на перше місце виходить напрям використання чи вид діяльності, а не джерела фінансування (загальний або спеціальний фонд) (рис. 3).

Передусім за даними НП(С)БОДС 124 «Доходи», 135 «Витрати» доходи і витрати класифікуються залежно від виду господарської операції за такими групами: доходи та витрати від обмінних операцій; доходи та витрати від необмінних операцій.

До обмінних операцій належать господарські операції з продажу та придбання активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань.

Необмінні операції – це господарські операції, які не передбачають передачі активів, послуг (робіт) в обмін на отриманий дохід або активи, але можуть передбачати виконання певних умов.

Відповідно до наведеної класифікації господарських операцій, доходів та витрат установи для їх обліку в плані рахунків передбачені окремі рахунки, між якими простежується чітка відповідність (табл. 4).

Наведена класифікація доходів використовується для їх відображення під час складання

Відповідність рахунків обліку доходів і витрат у Плані рахунків суб'єктів державного сектору

Вид операцій	Вид доходів або витрат відповідно до їх призначення	Рахунки обліку доходів	Рахунки обліку витрат
Обмінні операції	Асигнування / витрати на виконання бюджетних програм	70 «Доходи за бюджетними асигнуваннями»	80 «Витрати на виконання бюджетних програм»
	Доходи від реалізації продукції / Витрати на виготовлення продукції	71 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)»	81 «Витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт)»
	Доходи / витрати від продажу активів	72 «Доходи від продажу активів»	82 «Витрати з продажу активів»
	Фінансові доходи / витрати	73 «Фінансові доходи»	83 «Фінансові витрати»
	Інші доходи / витрати за обмінними операціями	74 «Інші доходи за обмінними операціями»	84 «Інші витрати за обмінними операціями»
Необмінні операції	Доходи / витрати за необмінними операціями	75 «Доходи за необмінними операціями»	85 «Витрати за необмінними операціями»

Джерело: складено автором

«Звіту про фінансові результати» за ф. 2-дс, розділ 1 «Фінансовий результат діяльності».

Витрати також відображаються окремо за обмінними та необмінними операціями, але для відображення витрат за обмінними операціями застосовується їх групування за елементами витрат: витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; матеріальні витрати; амортизація; фінансові витрати; інші витрати за необмінними операціями.

Водночас звична класифікація доходів і витрат у розрізі загального та спеціального фондів кошторису продовжує використовуватися для їх відображення у фінансовій звітності. У розрізі фондів доходи і витрати суб'єкта державного сектору відображаються у розділі III «Виконання бюджету (кошторису)» «Звіту про фінансові результати» за ф. 2-дс. Інформація про витрати наводиться за згорнутими статтями без наведення КЕКВ.

Ще однією особливістю бухгалтерського обліку і фінансової звітності суб'єктів державного сектору з 01.01.2017 є заміна понять «видатки» та «витрати» єдиним поняттям «витрати». Термін «видатки» у Плані рахунків бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору, формах фінансової звітності, Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку в державному секторі не застосовується.

Висновки. Перехід на національні стандарти бухгалтерського обліку суб'єктами державного сектору спричинив виникнення низки суттєвих

змін у формуванні облікової інформації та її відображенні у фінансовій звітності з 2017 р. для розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів. Під час складання балансу значно змінився порядок формування активу: основною класифікаційною ознакою тепер є не термін використання, а відношення до фінансових чи нефінансових. Другою значною відмінністю є відсутність відображення інформації про доходи та витрати, а фінансовий результат відображається без поділу на загальний та спеціальний фонди.

Відображення доходів та витрат у розрізі загального та спеціального фонду у фінансовій звітності залишилося лише в розділі III «Виконання бюджету (кошторису)» «Звіту про фінансові результати» за ф. 2-дс. Для заповнення інших розділів цієї форми використовується нова класифікація доходів та витрат, в основу якої покладено напрям використання чи вид діяльності (за обмінними чи необмінними операціями), а для витрат також і класифікація за елементами.

Складання Звіту про рух грошових коштів здійснюється на підставі розподілу грошових потоків за видами діяльності: операційна, інвестиційна, фінансова.

Важливим напрямом подальших досліджень убачається уточнення змісту господарських операцій у розрізі виділених видів діяльності, дослідження порядку формування облікової інформації про витрати за елементами та її відображення у звіті про фінансові результати за ф. 2-дс.

Список використаних джерел:

1. Дорошенко О.О. Трансформація об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах у контексті модернізації обліку в державному секторі / О.О. Дорошенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 209–211.
2. Ловінська Л.Г. Світовий досвід запровадження міжнародних стандартів у бухгалтерському обліку державного сектору / Л.Г. Ловінська, Л.В. Гізатуліна // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 76–87.
3. Косова Т.Д. Інформаційне забезпечення фінансового контролю на основі міжнародних стандартів обліку для державного сектору / Т.Д. Косова, І.А. Ангеліна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 218–222.
4. Метелиця В.М. Проблемні питання модернізації обліку в державному секторі України / В.М. Метелиця // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>.
5. Свірко С. Модернізація бюджетного обліку як інструмент успішної інтеграції національної економіки до світового господарства / С. Свірко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 478–484.
6. Фаріон А.І. Модернізація бухгалтерського обліку в державному секторі України та шляхи її реалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А.І. Фаріон. – Київ, 2011. – 20 с.
7. Сушко Н., Гізатуліна Л. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі / Н. Сушко, Л. Гізатуліна // Незалежний аудитор. – 2012. – № 6. – С. 56–57.
8. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.kmu.gov.ua/>.
9. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Наказом Міністерства фінансів України № 1203 від 31.12.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
10. Порядок застосування плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Наказом МФУ № 1219 від 29.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
11. Порядок складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, затв. Наказом МФУ від 24.01.2012 № 44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.

Кемарская Л. Г.

Днепровский государственный технический университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Резюме

В статье проведен анализ подходов к формированию учетной информации и ее раскрытию в финансовой отчетности субъекта государственного сектора. Проведен анализ отражения информации по видам деятельности в финансовой отчетности. Раскрыты состав и отражение активов и пассивов в балансе в соответствии с национальными стандартами. Проведен анализ изменений в классификации доходов и расходов, раскрыты особенности формирования финансовых результатов и их отражение в отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, субъект государственного сектора, Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета субъектов государственного сектора, план счетов, доходы, расходы, финансовые результаты.

Kemarska L. G.

Dniprovsky State Technical University

FEATURES OF FORMATION OF STATEMENTS OF PUBLIC SECTOR ENTITIES WITH CONDITIONS OF TRANSITION TO NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

Summary

In the article changes in approaches to formation of accounting information and its disclosure in financial statements of public sector entities are analyzed. Analysis of display of information by types of activities in financial statements was conducted. Storage and display of assets, owner's equity and liabilities in balance sheet according to national standards were disclosed. Analysis of changes in classification of income and expenses was conducted, features of formation of financial results and displaying them in statements were disclosed.

Key words: financial statements, public sector entities, national public sector accounting standard, card of accounts of record-keeping, income, expenses, financial results.

УДК 657.633.5:658.84:004.738.5

Корягін М. В.

Львівський торговельно-економічний університет

Плотніченко І. Б.

Національний університет «Львівська політехніка»

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПІДПРИЄМСТВ ІНТЕРАКТИВНОЇ ТОРГІВЛІ: СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ

У статті досліджено сутнісну характеристику системи внутрішнього контролю в контексті діяльності підприємств інтерактивної торгівлі. Розкрито призначення внутрішнього контролю як невід'ємного компонента ефективного управління підприємством. Сформульовано цілі та визначено ключові принципи організації внутрішнього контролю, дотримання яких сприятиме забезпеченню дієвого функціонування та розвитку суб'єкта електронної торгівлі.

Ключові слова: внутрішній контроль, інтерактивна торгівля, електронна торгівля, призначення, цілі, принципи.

Постановка проблеми. Сучасна практика функціонування підприємств засвідчує серед головних важелів впливу на їх діяльність саме внутрішній контроль, організація якого повинна забезпечувати об'єктивну оцінку результативності діяльності, достовірності звітності, підтвердження законності та доцільності господарських операцій, збереження майна. Отже, визначення концептуальних засад внутрішнього контролю, що передусім витікає з дослідження сутності даного поняття та є важливим для розуміння його цілей в контексті здійснення інтернетизованої комерційної діяльності суб'єктів господарювання, набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у наукове розроблення проблемних питань теорії і практики організації та методології

внутрішнього (внутрішньогосподарського) контролю зробила низка вітчизняних та зарубіжних учених. Так, Л.В. Нападовською [1] визначено основні засади внутрішньогосподарського контролю в ринковій економіці. В.Ф. Максимовою [2] сформульовано цілісне наукове обґрунтування системності внутрішнього контролю та його значення в управлінні підприємством. С.М. Петренко [3] розкрито актуальні проблеми інформаційного, організаційного та методологічного розвитку внутрішнього контролю. Т.А. Бутинець [4] обґрунтовано управлінський підхід щодо внутрішнього контролю діяльності господарюючих суб'єктів. В.П. Пантелеєвим [5] досліджено організаційні та методологічні аспекти внутрішньогосподарського контролю підприємств. Дана наукова проблематика також знаходить широке розкриття в працях

Кемарская Л. Г.

Днепровский государственный технический университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Резюме

В статье проведен анализ подходов к формированию учетной информации и ее раскрытию в финансовой отчетности субъекта государственного сектора. Проведен анализ отражения информации по видам деятельности в финансовой отчетности. Раскрыты состав и отражение активов и пассивов в балансе в соответствии с национальными стандартами. Проведен анализ изменений в классификации доходов и расходов, раскрыты особенности формирования финансовых результатов и их отражение в отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, субъект государственного сектора, Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета субъектов государственного сектора, план счетов, доходы, расходы, финансовые результаты.

Kemarska L. G.

Dniprovsky State Technical University

FEATURES OF FORMATION OF STATEMENTS OF PUBLIC SECTOR ENTITIES WITH CONDITIONS OF TRANSITION TO NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

Summary

In the article changes in approaches to formation of accounting information and its disclosure in financial statements of public sector entities are analyzed. Analysis of display of information by types of activities in financial statements was conducted. Storage and display of assets, owner's equity and liabilities in balance sheet according to national standards were disclosed. Analysis of changes in classification of income and expenses was conducted, features of formation of financial results and displaying them in statements were disclosed.

Key words: financial statements, public sector entities, national public sector accounting standard, card of accounts of record-keeping, income, expenses, financial results.

УДК 657.633.5:658.84:004.738.5

Корягін М. В.

Львівський торговельно-економічний університет

Плотніченко І. Б.

Національний університет «Львівська політехніка»

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПІДПРИЄМСТВ ІНТЕРАКТИВНОЇ ТОРГІВЛІ: СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ

У статті досліджено сутнісну характеристику системи внутрішнього контролю в контексті діяльності підприємств інтерактивної торгівлі. Розкрито призначення внутрішнього контролю як невід'ємного компонента ефективного управління підприємством. Сформульовано цілі та визначено ключові принципи організації внутрішнього контролю, дотримання яких сприятиме забезпеченню дієвого функціонування та розвитку суб'єкта електронної торгівлі.

Ключові слова: внутрішній контроль, інтерактивна торгівля, електронна торгівля, призначення, цілі, принципи.

Постановка проблеми. Сучасна практика функціонування підприємств засвідчує серед головних важелів впливу на їх діяльність саме внутрішній контроль, організація якого повинна забезпечувати об'єктивну оцінку результативності діяльності, достовірності звітності, підтвердження законності та доцільності господарських операцій, збереження майна. Отже, визначення концептуальних засад внутрішнього контролю, що передусім витікає з дослідження сутності даного поняття та є важливим для розуміння його цілей в контексті здійснення інтернетизованої комерційної діяльності суб'єктів господарювання, набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у наукове розроблення проблемних питань теорії і практики організації та методології

внутрішнього (внутрішньогосподарського) контролю зробила низка вітчизняних та зарубіжних учених. Так, Л.В. Нападовською [1] визначено основні засади внутрішньогосподарського контролю в ринковій економіці. В.Ф. Максимовою [2] сформульовано цілісне наукове обґрунтування системності внутрішнього контролю та його значення в управлінні підприємством. С.М. Петренко [3] розкрито актуальні проблеми інформаційного, організаційного та методологічного розвитку внутрішнього контролю. Т.А. Бутинець [4] обґрунтовано управлінський підхід щодо внутрішнього контролю діяльності господарюючих суб'єктів. В.П. Пантелеєвим [5] досліджено організаційні та методологічні аспекти внутрішньогосподарського контролю підприємств. Дана наукова проблематика також знаходить широке розкриття в працях

В.С. Рудницького, К.І. Редченка, Р.М. Воронка, Б.Ф. Усача, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука, Б.І. Валуєва, З.В. Гуцайлюка, М.В. Кужельного, Є.В. Калюги, Л.О. Сухаревої, С.В. Бардаша, С.П. Лозовицького, В.О. Озерана, П.О. Куцика, А.Г. Загороднього, Т.О. Каменської та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри вагомий напружений вчених у наукових джерелах недостатньо уваги приділяється питанням внутрішнього контролю електронної комерційної діяльності підприємницьких структур.

Мета статті полягає у розкритті сутності поняття «внутрішній контроль» на основі аналізу наукових праць для розроблення власного підходу в контексті інтерактивної торгівлі; означенні цілей внутрішнього контролю інтерактивних підприємств за їх спрямуванням; визначенні принципів організації внутрішнього контролю суб'єктів електронної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами здійсненого дослідження можна стверджувати, що безумовними серед представників різних наукових шкіл залишаються роль та необхідність організації внутрішнього контролю як невід'ємного компонента ефективного управління підприємством. Разом із тим понятійний апарат системи внутрішнього контролю, сутнісна характеристика даної категорії піддаються широкому науковому обговоренню.

Так, внутрішній контроль, будучи самостійною функцією управління, за твердженням П.О. Куцика, «виступає засобом налагодження зворотних зв'язків, завдяки чому управлінський персонал підприємства чітко простежує хід виконання прийнятих ним рішень. Це дає змогу своєчасно реагувати на відхилення в роботі підконтрольних центрів відповідальності від заданої мети і відповідно коригувати їх діяльність» [6, с. 118].

На думку С.М. Петренко, «внутрішній контроль – це система контрольних та експертних дій; процес, який контролюється вищим органом підприємства, котрий визначає його політику ... та здійснюється його управлінським персоналом вищого рівня (менеджментом) і всіма іншими співробітниками з ціллю сприяння раціональному використанню засобів, предметів праці та самої праці у підприємницькій діяльності, яка повинна приносити максимальний прибуток у межах законодавства й прийнятої обліково-економічної політики» [3, с. 72].

Р.М. Воронко вважає, що «внутрішній контроль – це система спостереження і перевірки законності та економічної доцільності здійснення господарських операцій, збереження та раціональне використання всіх видів ресурсів, виконання працівниками своїх функціональних обов'язків для своєчасного виявлення недоліків та застосування заходів щодо їх усунення шляхом управлінського впливу на керований об'єкт, запобігання кризовим явищам і забезпечення ефективного ведення бізнесу» [7, с. 377].

На думку колективу авторів на чолі з М.С. Пущкарем, внутрішній контроль організації слід розглядати як «постійно діючу систему, що визначає «критичні» точки контролю, де високий ризик виникнення помилок, спотворень та інших небажаних явищ» [8, с. 132]. На нашу думку, подане формулювання носить досить узагальнений характер та не повною мірою висвітлює сутність внутрішнього контролю.

Як зазначають А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк та Г.О. Партин, «внутрішній контроль – це процес перевірки виконання управлінських рішень із метою реалізації фінансової стратегії та попередження кризових ситуацій, що можуть привести до банкрутства» [9, с. 132]. Висловлюючи схожу думку, окремі автори характеризують внутрішній контроль як процес, спрямований на досягнення стратегічних довгострокових цілей компанії, що й є результатом дій керівництва з планування, організації, моніторингу діяльності компанії в цілому та її окремих підрозділів [10, с. 165].

У науковій літературі можна простежити також і більш звужене розуміння призначення внутрішнього контролю, що, на нашу думку, дещо знижує вагомість превентивності його функцій. Зокрема, А.В. Бодюк під внутрішнім контролем розуміє «зіставлення реальних результатів господарювання зі сподіваними, аналіз їхніх відхилень, визначення причин цих відхилень, формування інформації для визначення активних дій з усунення виявлених похибок» [11, с. 195]. На нашу думку, наведена позиція є дискусійною, адже характерною особливістю внутрішнього контролю є не лише коректування виявлених помилок, а саме попередження (запобігання) впливу негативних для діяльності підприємства факторів. Превентивний характер внутрішнього контролю як інформаційної системи, за вірним судженням В.В. Євдокимова, «виявляється у підвищенні ролі попереднього і поточного контролю, своєчасному і повному усуненні причин і умов, які сприяють порушенням і зловживанням, в активізації контрольної функції всіх підсистем управління економікою суб'єкта господарювання, у покращенні управління системою бухгалтерського обліку і звітності та інших систем, що формують інформацію для прийняття рішень...» [12, с. 43]. Спірним, що знаходить підтвердження і в [3, с. 19], вважаємо розуміння щодо зведення процесу внутрішнього контролю до перевірки щодо виявлених зловживань та порушень, адже призначення внутрішнього контролю цим не обмежується. Будучи взаємопов'язаним з іншими елементами системи управління підприємства, внутрішній контроль є засобом здійснення зворотного зв'язку.

Деякі ж автори стверджують, що внутрішній контроль – це система заходів, визначених та застосовуваних управлінським персоналом підприємства для найбільш ефективного використання всіма працівниками своїх обов'язків щодо забезпечення та здійснення господарських операцій [13, с. 3; 14, с. 53]. При цьому підкреслюється, що внутрішній контроль визначає закономірність таких операцій та їх економічну доцільність для певного підприємства. Під внутрішнім контролем можна розуміти сукупність процедур, що здійснюються економічним суб'єктом на забезпечення дотримання законодавства та внутрішніх документів під час здійснення фінансово-господарської діяльності, достовірності та повноти інформації, яка надається керівництву підприємства, збереженості активів та ефективності й результативності виконання планів та досягнення цілей підприємства [15].

Таким чином, інтерпретуючи дефініції даного терміну, науковцями застосовуються різні підходи до його розуміння. Здебільшого внутрішній контроль дослідниками визначається як система спостереження, перевірки і впливу, сукупність дій, заходів, правил чи процедур – системний підхід (Т.А. Бутинець, Р.М. Воронко, Є.В. Калюга,

М.Д. Корінко, С.М. Петренко, М.А. Проданчук, В.С. Стельмах, І.В. Сало, А.О. Єпіфанов, М.А. Єпіфанова, В.М. Яценко, Н.О. Пронь, В.П. Пантелєєв та ін.); як одна з основних функцій управління – функціональний підхід (Н.П. Кузик, П.О. Куцик, С.М. Петренко, В.П. Пантелєєв та ін.); як процес – процесний підхід (І.А. Басіста, Р.М. Воронко, О.А. Боярова, Г.Л. Вознюк, А.Г. Загородній, Т.В. Ковтун, Н.П. Кузик, Г.О. Партин, С.М. Петренко та ін.). При цьому варто відзначити як недоцільне чітке протиставлення або ж відокремлення наявних підходів. Дотримуємося позиції авторів, що акцентують на комплексному використанні вказаних підходів під час формування змістового наповнення внутрішнього контролю. Так, В.Ф. Максимова трактує змістовну суть внутрішнього контролю як функції управління, організаційної системи та системи методів [16, с. 4]. Аналізуючи внутрішній контроль у гнессологічному аспекті, С.М. Петренко підкреслює, що досліджувану категорію можна тлумачити й як систему (з позиції обґрунтування теорії), й як функцію управління, й як процес (із позиції реалізації практичної діяльності) [3, с. 16–17].

Разом із тим проведений аналіз трактувань науковцями категорії «внутрішній контроль» дає підстави зробити висновок, що в переважачій більшості дослідники одноголосні у судженнях щодо цілей внутрішнього контролю, основними з яких відзначають забезпечення достовірності звітної інформації, ефективності функціонування суб'єкта, правомірності здійснюваних операцій та належного захисту активів від втрат. Позиції вчених щодо мети внутрішнього контролю узагальнено в табл. 1.

Таким чином, результати проведеного аналізу наукових поглядів щодо призначення внутрішнього контролю дають підстави означити, що внутрішній контроль суб'єкта електронної комерції повинен обґрунтовувати його впевненість щодо досягнення ним поставленої мети. Розглядаючи підприємство як багатоцільову систему зі своїми

метою та завданнями, притримуємося позиції, що формувати цілі внутрішнього контролю необхідно з урахуванням особливостей діяльності, внутрішніх вимог розвитку і функціонування конкретного господарюючого суб'єкта. Відповідність визначених цілей внутрішнього контролю загальним цілям суб'єкта електронної комерції забезпечуватиме ефективність внутрішнього контролю. Як зазначають науковці [3, с. 35], формування цілей, їх структуризація відіграє важливу роль в організації самого процесу управління. Цілі внутрішнього контролю інтерактивних підприємств за їх спрямуванням представлено на рис. 1.

Можливості успішного досягнення цілей внутрішнього контролю створюються шляхом дотримання принципів його організації, які, як зазначає С.М. Петренко [3, с. 428], є основою функціонування внутрішнього контролю та підґрунтям формування контрольної інформації.

Проте в літературних джерелах прослідковується виокремлення різної кількості принципів внутрішнього контролю, їх характеристик та класифікацій, а також підміна або ж сплутування понять. Так, В.Ф. Максимова [16, с. 23–24] пропонуються принципи системи внутрішнього контролю у розрізі трьох груп: загальносистемні (відповідність загальним закономірностям побудови систем, адаптивність системи, принцип достатності); принципи створення структури системи (принцип системної впорядкованості, відповідність загальній логіці організації управління, оптимальне співвідношення централізованої та децентралізованої форм організації контролю); принципи функціонування системи (пріоритетність превентивного контролю, пріоритетність контролю критичних точок, безперервність контролю в часі, спадкоємність складників контролю в просторі та часі). Із даного приводу Н.Г. Шпанковська, О.С. Білова та О.І. Канська [22, с. 31–32] виділяють загальнонаукові принципи (безперервність контролю та його розвитку, поєднання індуктивного та дедуктивного підходів, принцип сис-

Таблиця 1

Призначення внутрішнього контролю в науковій інтерпретації

Автор	Мета внутрішнього контролю
С.М. Петренко	Сприяння раціональному використанню засобів праці, предметів праці і самої праці в підприємницькій діяльності, відповідній чинному законодавству і прийнятій обліково-економічній політиці підприємства [3, с. 13, 427].
В.Ф. Максимова	Досягнення цілей підприємства та забезпечення його життєдіяльності на основі сприяння розвитку й удосконаленню системи управління шляхом прийняття і дотримання правильної для даного суб'єкта політики внутрішнього економічного контролю, власної ефективності, оптимального взаємопроникнення і чіткої взаємодії у відносинах з іншими управлінськими функціями [2, с. 102].
Х.К. Новікова	Забезпечення досягнення підприємством основної мети управління та зниження ймовірних ризиків на засадах інформаційного забезпечення [17, с. 51].
В.М. Яценко, Н.О. Пронь	Забезпечення правильного та ефективного ведення господарської діяльності, збереження активів, запобігання шахрайству та помилкам, а також їх виявлення, забезпечення точності та повноти облікових записів, своєчасної підготовки достовірної фінансової звітності [13, с. 3].
Т.О. Шматковська, В.В. Ярош	Спостереження за законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, ефективністю використання майна, збереження грошових коштів і матеріальних цінностей [18, с. 202].
К.І. Редченко, Р.М. Воронко	Забезпечення еквіфінальності функціонування підприємства [19, с. 286].
Т.О. Каменська	Об'єктивна оцінка результативності й ефективності діяльності, встановлення законності та доцільності господарських операцій, достовірності звітності, збереження власності, виявлення внутрішньогосподарських резервів [20, с. 17].
В.П. Пантелєєв	Досягнення стабільного ведення бізнесу завдяки вивченню стану справ на підприємстві, аналізу та відстеженню виконання запланованих показників, виявленню та усуненню порушень фінансової дисципліни; відшкодування завданих підприємству збитків; дотримання вимог нормативно-правових актів; ужиття заходів щодо недопущення фінансових порушень; перевірка дії обмежувачих факторів на рівні підприємства [5, с. 34].
Н.П. Кузик	Своєчасне виявлення та запобігання невиправданам відхиленням, які перешкоджають раціональному використанню майна та коштів товариства, ідентифікація й усунення «слабких місць» у системі управління, пошук шляхів оптимізації господарських рішень структурними підрозділами та на рівні товариства у цілому, оцінка виконання управлінських рішень тощо [21, с. 3].



Рис. 1. Цілі внутрішнього контролю суб'єкта інтерактивної торгівлі

Джерело: сформовано авторами за результатами дослідження

Таблиця 2

Ключові принципи внутрішнього контролю у сфері інтерактивної торгівлі

Принципи	Сутність
Інтегрованість	Система внутрішнього контролю є невід'ємною частиною управління суб'єктом електронної комерції і вбудовується в його процеси і щоденні операції. Система внутрішнього контролю включає процедури з інформування керівництва відповідного рівня управління про будь-які істотні порушення електронної комерційної діяльності, недоліки і слабкі місця контролю, які були виявлені, разом з аналізом їх причин, деталями коригувальних заходів, які були вжиті або які слід ужити
Орієнтованість на ризики	Система внутрішнього контролю знаходиться в тісній взаємодії із системою управління ризиками, що сприяє своєчасному та ефективному впровадженню заходів із впливу на ризики. Під час аналізу контрольних процедур слід оцінювати величину і ймовірність реалізації ризиків, ступінь їх впливу на результати електронної комерційної діяльності та досягнення цілей підприємства, що дає змогу зробити висновок про достатність наявних контрольних процедур або про необхідність розроблення і впровадження нових
Безперервність	Система внутрішнього контролю діє на перманентній основі, безперервно і на всіх рівнях управління, що дає змогу суб'єкту електронної комерції своєчасно виявляти відхилення в системі внутрішнього контролю і попереджати їх виникнення в майбутньому
Методологічна єдність	Процеси системи внутрішнього контролю реалізуються на основі єдиних вимог і підходів для всіх підрозділів суб'єкта електронної комерції
Оптимальність	Обсяг і складність контрольних процедур, що використовуються у суб'єкта електронної комерції, є необхідними і достатніми для ефективного управління ризиками та досягнення його цілей. Ресурси і витрати на впровадження й подальше функціонування контрольних процедур не повинні перевищувати наслідки реалізації ризиків (співвідношення «витрати – економічний ефект»), а сукупний рівень залишкового ризику повинен відповідати ризик-апетиту підприємства
Цілісність/комплексність	Система внутрішнього контролю діє на всіх рівнях і в усіх підрозділах підприємства електронної комерції, охоплює всі суб'єкти внутрішнього контролю та напрямки діяльності і, відповідно, всі ризики: - обов'язок щодо побудови та підтримання надійною й ефективною систему внутрішнього контролю покладено на керівників усіх рівнів управління суб'єкта електронної комерції; - контрольні процедури існують у всіх бізнес-процесах і на всіх рівнях управління; - кожен працівник суб'єкта електронної комерції знає, розуміє і виконує свою роль у системі внутрішнього контролю

Відповідальність	За функціонування системи внутрішнього контролю відповідальні всі працівники і керівництво на всіх рівнях суб'єкта електронної комерції в рамках своїх повноважень
Розподіл обов'язків	На підприємстві електронної комерції розмежовуються права та обов'язки суб'єктів внутрішнього контролю залежно від їх ставлення до процесів розроблення, затвердження, застосування та моніторингу системи внутрішнього контролю. Не допускається, щоб на одного співробітника/підрозділ були одночасно покладені повноваження щодо: утвердження операцій з активами; здійснення операцій з активами; обліку/реєстрації операцій; перевірки коректності, повноти і факту виконання операції і забезпечення збереження активів
Формалізація	Система внутрішнього контролю повинна бути формалізована: описані ризики і контролю з усіх істотних бізнес-процесів, що впливає на досягнення цілей суб'єкта електронної комерції; задокументовані і зберігаються результати виконання контрольних процедур (первинні документи, звіти, журнали операцій та ін.)

Джерело: сформовано авторами

темності тощо), загальні принципи менеджменту (єдиноначальність, розподіл обов'язків, принципи узгодженості, оперативності і ритмічності контрольних процесів, динамічного розвитку) та специфічні принципи контролю (відповідальність, гласність, усебічність, масовість, законність, незалежність, конфіденційність тощо).

Результати проведеного аналізу поглядів науковців дають підстави констатувати, що єдиного підходу до принципів внутрішнього контролю серед учених не встановлено. Вбачаємо, що внутрішній контроль підприємств інтерактивної торгівлі повинен ґрунтуватися на ключових принципах, сформованих у табл. 2.

Потреба створення дієвої системи внутрішнього контролю на засадах визначених ключових принципів, що відповідає моделі управління організацією та дає змогу забезпечити ефективне досягнення поставлених керівництвом суб'єктів електронної комерції цілей, особливо гостро зумовлюється зростаючим впливом комплексних ризикотворюючих факторів діяльності, пов'язаних із використанням інформаційно-комунікаційних технологій у комерційній діяльності підприємств. Зусилля щодо створення та поліпшення системи внутрішнього контролю мають концентруватися передусім у сферах діяльності, що характеризуються найбільш високим рівнем ризиків, до яких

відносно електронну (інтерактивну) комерційну діяльність.

Висновки. Результати проведеної розвідки категорійного апарату внутрішнього контролю в контексті інтерактивної комерційної діяльності дають підстави охарактеризувати систему внутрішнього контролю як сукупність внутрішніх стандартів, методик і процедур, упроваджених керівництвом суб'єкта електронної торгівлі для забезпечення перманентності, законності та ефективності електронної комерційної діяльності шляхом передбачення (попередження), своєчасного виявлення та елімінації причино-наслідкової дії бізнес-ризиків.

Варто акцентувати, що створення ефективної системи внутрішнього контролю шляхом реалізації визначених взаємопов'язаних та взаємозумовлених цілей за їх стратегічним, економіко-аналітичним, обліково-звітним, нормативно-правовим та ризик-орієнтованим спрямуванням на основі запропонованих принципів організації внутрішнього контролю сприятиме забезпеченню дієвого функціонування та розвитку суб'єкта електронної комерції.

Механізми реалізації цілей внутрішнього контролю інтерактивних підприємств потребують подальших досліджень та перспективного вирішення.

Список використаних джерел:

1. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : [монографія] / Л.В. Нападівська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с.
2. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку / В.Ф. Максимова. – Одеса : ОДЕУ, 2005. – 264 с.
3. Петренко С.М. Внутрішній контроль: проблеми інформаційного, організаційного та методологічного розвитку : [монографія] / С.М. Петренко ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Донец. нац. ун. економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : Світ книги, 2013. – 503 с.
4. Бутинець Т.А. Внутрішній контроль виробничої діяльності підприємства: управлінський підхід / Т.А. Бутинець // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 1(43). – С. 28–32.
5. Пантелеев В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : [монографія] / В.П. Пантелеев ; Державна академія статистики, обліку та аудиту. – К. : Інформ.-аналіт. Агентство, 2008. – 491 с.
6. Куцик П.О. Внутрішній контроль розрахункових операцій в системі управління будівельним підприємством / П.О. Куцик // Вісник Львівської комерційної академії / Редкол. : Г.І. Башнянин, В.В. Апопій, О.Д. Вовчак [та ін.]. – Львів : ЛКА, 2013. – Вип. 42. – С. 117–123.
7. Воронко Р.М. Внутрішній контроль як невід'ємна складова системи управління підприємств та організацій споживчої кооперації / Р.М. Воронко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 1(45). – Т. 2. – С. 376–381.
8. Проблеми і перспективи розвитку аудиту в Україні : [монографія] / За заг. ред. д. е. н., проф. М.С. Пушкаря. – Тернопіль : Карт-бланш, 2012. – 220 с.
9. Загородній А.Г. Облік і аудит: Термінолог. словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин. – Львів : Центр Європи, 2002. – 671 с.
10. Ковтун Т.В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства / Т.В. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 165–170.
11. Бодюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності : [монографія] / А.В. Бодюк. – К. : Кондор, 2005. – 356 с.
12. Євдокимов В.В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку : [монографія] / В.В. Євдокимов. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 516 с.
13. Яценко В.М., Пронь Н.О. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи вирішення / В.М. Яценко, Н.О. Пронь // Збірник наукових праць ЧДТУ. – № 22. – С. 3-7.

14. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація : [монографія] / М.Д. Корінько. – К. : Інформат.-аналіт. агентство, 2007. – 429 с.
15. Методичні рекомендації щодо організації та проведення внутрішнього аудиту в компанії з управління активами, схвалені Рішенням Ради УАІБ від 25 вересня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/about_uaib/internal_docs/standards.html.
16. Максимова В.Ф. Теоретичні та методологічні засади формування цілісної системи внутрішнього контролю в управлінні промисловим підприємством : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.04 / В.Ф. Максимова. – Київ, 2006. – 34 с.
17. Новікова Х.К. Внутрішній контроль в системі управління діяльністю підприємств машинобудування : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Х.К. Новікова ; ДВНЗ «Запорізький національний університет». – Запоріжжя, 2015. – 285 с.
18. Шматковська Т.О., Ярош В.В. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства / Т.О. Шматковська, В.В. Ярош // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» / Редкол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог : Острозька академія, 2014. – Вип. 25. – С. 200–205.
19. Редченко К.І., Воронко Р.М. Місце і роль контролю в управлінні розвитком підприємства / К.І. Редченко, Р.М. Воронко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – Вип. 2(26). – С. 280–294.
20. Каменська Т.О. Внутрішній аудит: методологія та організація : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 / Т.О. Каменська ; Національна академія статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2011. – 42 с.
21. Кузик Н.П. Система внутрішнього контролю в акціонерному товаристві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Н.П. Кузик ; Нац. аграр. ун-т. – К., 2004. – 19 с.
22. Шпанковська Н.Г. Внутрішньогосподарський контроль : [навч. посіб.] / Н.Г. Шпанковська, О.С. Білова, О.І. Канська. – Дніпропетровськ : НметУА, 2012. – 154 с.

Корягин М. В.

Львовский торгово-экономический университет

Плотниченко И. Б.

Национальный университет «Львовская политехника»

**ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНТЕРАКТИВНОЙ ТОРГОВЛИ:
СУЩНОСТЬ И НАЗНАЧЕНИЕ**

Резюме

В статье исследована сущностная характеристика системы внутреннего контроля в контексте деятельности предприятий интерактивной торговли. Раскрыто назначение внутреннего контроля как неотъемлемого компонента эффективного управления предприятием. Сформулированы цели и определены ключевые принципы организации внутреннего контроля, соблюдение которых будет способствовать обеспечению действенного функционирования и развития субъекта электронной торговли.

Ключевые слова: внутренний контроль, интерактивная торговля, электронная торговля, назначение, цели, принципы.

Koryagin M. V.

Lviv University of Trade and Economics

Plotnichenko I. B.

Lviv Polytechnic National University

INTERNAL CONTROL OVER ONLINE TRADING COMPANIES: NATURE AND PURPOSE

Summary

There have been investigated in the article the core characteristics of the internal control system within the context of online trading companies' activity. There is explained the purpose of internal control as an integral component of effective company management. The aims of the internal control of the online companies have been characterized by the authors based on their strategic, economic and analytic, accounting and reporting, regulatory and risk-oriented directions. There have been defined the key principles of the internal control in the sphere of online trading, which are the background for the internal control functioning and the basis for the checking information formation.

Key words: internal control, interactive trade, e-commerce, purpose, goals, principles.

РОЗДІЛ 9

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

Горбачук В. М.
Сирку А. А.
Сулейманов С.-Б.

Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова
Національної академії наук України

ОСНОВИ АНАЛІЗУ ОХОПЛЕННЯ ДАНИХ

Вимірювання ефективності стало предметом надзвичайного інтересу, коли організації почали приділяти увагу підвищенню продуктивності своєї діяльності та своєї конкурентоспроможності. Проблема вимірювання продуктивної ефективності галузі важлива як теоретично, так і практично для особи, яка приймає економічні рішення. Важливо емпірично перевіряти теоретичні висновки про відносну ефективність різних економічних систем, а також уміти проводити фактичні вимірювання ефективності.
Ключові слова: міри ефективності, аналіз даних, лінійне програмування.

Постановка проблеми. Епохальна робота [10] щодо вимірювання ефективності підрозділів прийняття рішень (decision making units, DMUs) дала поштовх іншим напрямкам сучасної потужної методології обробки даних – аналізу охоплення даних (data envelopment analysis, DEA). Окрім численних конкретних застосувань ідей DEA у практичних ситуаціях, уваги заслуговують, насамперед, методологічні розробки DEA стосовно моделей вимірювання ефективності, підходів до поєднання обмежень на множники відповідних оптимізаційних задач, класифікації змінних і мінливості даних [1; 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спробам вирішити проблему вимірювання продуктивної ефективності не вдавалося поєднати вимірювання кількох факторів (входів) виробництва. До таких спроб належать формування середньої продуктивності єдиного фактора (праці, капіталу, технологічного рівня тощо) без урахування інших факторів виробництва та порівняння середньозваженого входу з виходом виробництва. Загальний підхід до аналізу діяльності [20] для вирішення проблеми вимірювання продуктивної ефективності можна поширювати на будь-яку продуктивну організацію – від активності групи людей до роботи економіки у цілому [2]. Цей підхід дає змогу брати до уваги не лише кілька входів, але й кілька виходів виробництва [4; 10].

Початкова ідея DEA полягала у пошуку методології, за допомогою якої серед порівняних DMUs можна визначати найкращі та формувати межу їхньої ефективності. Ця методологія також дала змогу вимірювати рівень ефективності DMUs нижче межі ефективності та визначати для них орієнтири [14].

Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання інтерпретації розвитку DEA через модифікації оптимізаційних задач.

Мета статті полягає у демонстрації можливостей застосування мір ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний розвиток моделей DEA поширюється на модель оболонки вільного розміщення, моделі перехресного оцінювання та мінімальної відстані. Розглянемо множину n DMUs, де $DMU\ j=1, \dots, n$

використовує m входів x_{ij} , $i=1, \dots, m$, і генерує s виходів y_{rj} , $r=1, \dots, s$. Якщо виходу y_{rj} відповідає ціна (множник) \bar{u}_r , а входу x_{ij} – ціна \bar{v}_i , то за відомих цін ефективність $DMU\ j$ вимірюється відношенням зважених виходів і зважених входів

$$\sum_{r=1}^s \bar{u}_r y_{rj} \left(\sum_{i=1}^m \bar{v}_i x_{ij} \right)^{-1},$$

яке є основою стандартної продуктивності в інженерії.

Якщо ціни входів v_i і виходів u_r невідомі, то для обчислення таких цін даного DMU пропонується розв'язати певну задачу нелінійного програмування [10]: технічна ефективність e_0 $DMU\ 0$ є розв'язком задачі максимізації по v_i та u_r (задачі дробового програмування)

$$e_0 = \max_{v_i, u_r} \sum_{r=1}^s u_r y_{r0} \left(\sum_{i=1}^m v_i x_{i0} \right)^{-1},$$

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{rj} \leq \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} \quad \forall j = 0, \dots, n,$$

$$u_r \geq \varepsilon \leq v_i \quad \forall r = 1, \dots, s, \quad \forall i = 1, \dots, m,$$

де ε – деяка додатна неархімедова величина зі строго додатною нижньою границею [11] ($\varepsilon \geq 0$ [10]), що гарантує строгу додатність змінних v_i та u_r . Оскільки цільова функція – відношення виходів до входів, то ця задача є вихід-орієнтованою. Цю задачу називають задачею CCR за прізвиськами Charnes, Cooper, Rhodes авторів роботи [10]. Задача (модель) CCR передбачає постійну віддачу від масштабу (constant returns to scale, CRS).

Якщо цільова функція – відношення входів до виходів, то відповідна стандартна задача мінімізації є вхід-орієнтованою.

Застосовуючи теорію дробового програмування [8] і заміну змінних

$$\mu_r = t u_r, \quad v_i = t v_i, \quad \text{де } t = \left(\sum_{i=1}^m v_i x_{i0} \right)^{-1},$$

задача CCR зводиться до моделі лінійного програмування (ЛП)

$$e_0 = \max_{\mu_r, v_i} \sum_{r=1}^s \mu_r y_{r0}, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^m v_i x_{i0} = 1,$$

$$\sum_{r=1}^s \mu_r y_{rj} \leq \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} \quad \forall j=0, \dots, n,$$

$$\mu_r \geq \varepsilon \leq v_i \quad \forall r=1, \dots, s, \quad \forall i=1, \dots, m.$$

Ця задача ЛП максимізації еквівалента двоїтій задачі ЛП мінімізації

$$\min_{\lambda_j, s_i^-, s_r^+} \theta_0 - \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m s_i^- + \sum_{r=1}^s s_r^+ \right) \quad (2)$$

без обмежень для θ_0 та за обмежень

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} + s_i^- = \theta_0 x_{i0}, \quad i=1, \dots, m,$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} - s_r^+ = y_{r0}, \quad r=1, \dots, s,$$

$$\lambda_j, s_i^-, s_r^+ \geq 0 \quad \forall j=1, \dots, n, \quad i=1, \dots, m, \quad r=1, \dots, s.$$

Задача (2) називається прямою задачею охоплення, а задача (1) – двоїстою.

Простір обмежень прямої задачі визначає множину виробничих можливостей

$$T = \left\{ (X, Y) : X \geq \sum_{j=1}^n \lambda_j X_j; Y \leq \sum_{j=1}^n \lambda_j Y_j; \lambda_j \geq 0 \right\}.$$

Приклад 1. Нехай $n=7, m=1, s=1$:

DMU	1	2	3	4	5	6	7
X	2	3	6	9	5	4	10
Y	2	5	7	8	3	1	7

Серед цих DMUs найефективнішим є DMU $j=2$, звідки для моделі CRS межа ефективності є прямою у координатах Y по вертикалі і X по горизонталі, що проходить через точку O початку координат (0, 0) і точку $(X_{12}, Y_{12})=(3, 5)$, тобто прямою $Y = \frac{5}{3}X$. Тоді для $j=3$ інтуїтивна міра ефективності визначається відношенням до $X_{13}=6$ відрізка прямої між точками $(0, Y_{13})=(0, 7)$ і $(X_{13}, Y_{13})=(6, 7)$, тобто прямої $Y=7$, за межею ефективності. Оскільки довжина цього відрізка становить $X = \frac{3}{5}Y = \frac{3 \times 7}{5} = 4.2$, то ефективність для $j=3$ дорівнює $\frac{4.2}{6} = \frac{2.1}{3} = 0.7 = 70\%$. Тому в задачі (2) охоплене оптимальне значення θ_3 становить $\theta_3^* = 0.7$. Слід сказати, що під час визначення результату як оберненого відношення входів до виходів найкращий DMU матиме відношення $\frac{5}{3} = 1.67$, а відношення для $j=3$ становитиме $\frac{5}{3} \times \frac{6}{7} = \frac{30}{21} = \frac{10}{7} = 1.43$ із результатом $\frac{1}{1.43} = \frac{7}{10} = 0.7$, який дорівнює ефективності. Вихід-орієнтована модель використовує DEA-проекцію точки, що відповідає DMU, на вертикальну вісь, яка вимірює вихід.

Приклад 2. Нехай $n=7, m=2, s=1$ (DMUs мають єдиний спільний вихід):

DMU	A	B	C	D	E	F	G
X ₁	3	5	8	12	6	8	10
X ₂	90	70	55	50	84	80	60

Очевидно, що точка C ефективніша, ніж F. Розв'язання задачі (2) дає $\theta_A = \theta_B = \theta_C = \theta_D = 1$ (точки A, B, C, D (сильно) DEA-ефективними). Оскільки B є DEA-проекцією (радіальною проекцією) E на межу ефективності (B є орієнтиром (benchmark) для E), то ефективність E вимірюється відношенням відстані між точкою B і точкою O початку координат до відстані EO:

$$\theta_E = \frac{\sqrt{(X_{1B})^2 + (X_{2B})^2}}{\sqrt{(X_{1E})^2 + (X_{2E})^2}} = \frac{\sqrt{5^2 + 70^2}}{\sqrt{6^2 + 84^2}} = 83.3\%.$$

Підходящі орієнтири для точки G – це точки C і D.

Для всіх точок A, B, C, D, E, F, G всі змінні нев'язки (slack) s_{1j}^-, s_{2j}^- дорівнюють нулю. Додамо точку H, радіальна проекція якої потребує подовження межі ефективності до деякої точки H^* , а змінна нев'язки s_{1H}^- додатна і рівна відстані між H^* і D. Тоді говорять, що точка H не є відповідно охопленою, а точка H^* є слабко DEA-ефективною [12; 13].

Модель [6] відрізняється від моделі [10] додатковою змінною u_0 будь-якого знаку і передбачає змінну віддачу від масштабу (variable returns to scale, VRS):

$$e_0^* = \max_{u_0, u_r, v_i} \left(\sum_{r=1}^s u_r y_{r0} - u_0 \right) \left(\sum_{i=1}^m v_i x_{i0} \right)^{-1},$$

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{rj} - u_0 \leq \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} \quad \forall j=1, \dots, n,$$

$$u_r \geq \varepsilon \leq v_i \quad \forall r=1, \dots, s, \quad \forall i=1, \dots, m.$$

Ця задача рівносильна задачі ЛП із додатковою змінною μ_0 , яка може мати будь-який знак,

$$e_0^* = \max_{\mu_0, \mu_r, v_i} \left(\sum_{r=1}^s \mu_r y_{r0} - \mu_0 \right), \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^m v_i x_{i0} = 1,$$

$$\sum_{r=1}^s \mu_r y_{rj} - \mu_0 \leq \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} \quad \forall j=1, \dots, n,$$

$$\mu_r \geq \varepsilon \leq v_i \quad \forall r=1, \dots, s, \quad \forall i=1, \dots, m.$$

Двоїстою задачею до останньої є задача ЛП з додатковою змінною θ_0 , яка може мати будь-який знак,

$$\min_{\lambda_j, s_i^-, s_r^+} \theta_0 - \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m s_i^- + \sum_{r=1}^s s_r^+ \right), \quad (4)$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} + s_i^- = \theta_0 x_{i0}, \quad i=1, \dots, m,$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} - s_r^+ = y_{r0}, \quad r=1, \dots, s,$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1,$$

$$\lambda_j, s_i^-, s_r^+ \geq 0 \quad \forall j=1, \dots, n, \quad i=1, \dots, m, \quad r=1, \dots, s.$$

Остання задача відрізняється від задачі (2) додатковим обмеженням $\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$, яке разом з $\lambda_j \geq 0$ забезпечує опуклість оболонки. Якщо в координатах Y по вертикалі та X по горизонталі (нехай $X_{11} < X_{12} < X_{13}$) напівінтервал прямої між сусідніми DMUs 1 і 2 має нахил більше 45° , то спостерігається збільшувана віддача від масштабу (increasing returns to scale, IRS); якщо напівінтервал прямої між сусідніми DMUs 2 і 3 має нахил менше 45° , то спостерігається збільшувана віддача від масштабу (decreasing returns to scale, DRS); у точці 2 спостерігається CRS. Аналогічно до моделі (2), що виявляє CRS, DMU 0 є BCC-ефективним (за прізвищами Banker, Charnes, Cooper авторів роботи [6]) тоді, коли існує розв'язок $\theta_0^* = 1$ у моделі (4), що виявляє VRS, а всі змінні нев'язки s_i^-, s_r^+ дорівнюють нулю. Очевидно, якщо DMU є CCR-ефективним, то цей DMU також є BCC-ефективним.

Багато авторів вивчали класифікацію DMUs за віддачею від масштабу (returns to scale, RTS): робота [5] використовує поняття розміру найпро-

дуктивнішого масштабу, де RTS визначається $\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$; робота [6] використовує вільну змінну μ_0 у моделі (3); робота [18] застосовує свій метод індексу ефективності масштабу. Проблема класифікації RTS полягає в існуванні множинних оптимумів, а тому класифікація може бути функцією конкретного розв'язку, залежного від програмного забезпечення оптимізації. Щоб точніше визначити класифікацію RTS для даного DMU, розроблялися інтервали для різних вільних змінних, які відповідають різним оптимумам: пропонується метод визначення RTS для моделі за множинних оптимумів [29]; серед різних методів визначення RTS обираються обчислювально прості методи характеристики RTS, щоб уникати потреби дослідження всіх можливих оптимальних розв'язків [26].

Вищезазначені моделі вимірюють ефективність через радіальну проекцію: у вхід-орієнтованій моделі входи зменшуються пропорційно за фіксованих виходів, а у вихід-орієнтованій моделі виходи збільшуються пропорційно за фіксованих входів. Пропонується адитивна модель (Парето-Купманса), яка до певної міри поєднує вхід-орієнтовану та вихід-орієнтовану моделі [9].

Базовий варіант адитивної моделі задається задачею ЛП

$$P_0 = \max_{\lambda_j, s_i^-, s_r^+} \left(\sum_{i=1}^m s_i^- + \sum_{r=1}^s s_r^+ \right), \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} + s_i^- = x_{i0}, \quad i = 1, \dots, m,$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} - s_r^+ = y_{r0}, \quad r = 1, \dots, s,$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1,$$

$$\lambda_j, s_i^-, s_r^+ \geq 0 \quad \forall j = 1, \dots, n, \quad i = 1, \dots, m, \quad r = 1, \dots, s.$$

Умова $\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$ опуклості вказує на технологію, що виявляє VRS. Оскільки межа ефективності, генерована моделлю (5), така сама, як межа ефективності, генерована моделлю (4), то DMU є адитивно-ефективним за Парето-Купмансом (для якого всі нев'язки дорівнюють нулю в оптимумі задачі (5)) тоді й тільки тоді, коли цей DMU є розв'язком задачі (4). Очевидно, що такий DMU також є розв'язком моделі (2), що виявляє CRS: у прикладі 1 точка (6, 7) може проектуватися не лише вздовж прямої $Y=7$, але й уздовж будь-якого променя прямого кута між $Y=7$ та $X=6$.

Оскільки різні входи і виходи можуть вимірюватися у неспіввимірних одиницях [25], то не завжди практично використовувати суму нев'язок у цільовій функції задачі (2), (4) або (5). Оскільки модель (5) на відміну моделей ВСС та ССР не дає фактичної міри неефективності, то замість критерію P_0 пропонується критерій

$$Q_0 = \max_{\lambda_j, s_i^-, s_r^+} \delta \left(\sum_{i=1}^m \frac{s_i^-}{x_{i0}} + \sum_{r=1}^s \frac{s_r^+}{y_{r0}} \right),$$

де $\delta = (m+s)^{-1}$ [9]. Ділення нев'язок s_i^- та s_r^+ на x_{i0} та y_{r0} відповідно дає змогу зводити ці нев'язки до інваріантних (співвимірних) одиниць,

а множення на δ дає змогу нормувати загальний масштаб. Для підтримки сумісності з мірами ефективності в сенсі моделей ССР та ВСС пропонується міра $(1-Q_0)$ [27], значення якої може бути від'ємним [7].

Ураховуючи вищезгадані недоліки адитивної моделі (5), замість критерія Q_0 пропонується критерій нев'язок [21]

$$R_0 = \max_{\lambda_j, s_i^-, s_r^+} \frac{1}{s+r} \left(\sum_{i=1}^m \frac{s_i^-}{x_{i0}} + \sum_{r=1}^s \frac{s_r^+}{y_{r0} + s_r^+} \right).$$

Незважаючи на обчислювальну складність нелінійного критерію R_0 , значення результуючої міри $(1-R_0)$ належить відрізьку $[0,1]$, що бажано для міри ефективності.

Замість критерію Q_0 також пропонується інша міра нев'язок

$$p = \frac{1 - \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m \frac{s_i^-}{x_{i0}}}{1 + \frac{1}{s} \sum_{r=1}^s \frac{s_r^+}{y_{r0}}},$$

яка інваріантна до одиниць вимірювання та монотонна за кожною нев'язкою входу і виходу [28]. Тоді модель (5) зводиться до дробового і лінійного програмування. Оскільки значення належить відрізьку $[0,1]$, то p вимірює ефективність за Парето-Купмансом у сенсі моделей ССР та ВСС.

Моделі [28] рівносильна модель Расселла [19] (з удосконаленою мірою ефективності [22]) [17]:

$$R_0 = \min_{\lambda_j, \theta_i, \varphi_r} \frac{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m \theta_i}{\frac{1}{s} \sum_{r=1}^s \varphi_r},$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} \leq \theta_i x_{i0}, \quad i = 1, \dots, m,$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} \geq \varphi_r y_{r0}, \quad r = 1, \dots, s,$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1,$$

$$\lambda_j, \theta_i, \varphi_r \geq 0 \quad \forall j = 1, \dots, n, \quad i = 1, \dots, m, \quad r = 1, \dots, s.$$

Модель [16], подібна до адитивної моделі, використовує нерадіальні проекції для побудови настроєної до діапазону міри, значення якої належать відрізьку $[0,1]$. Нерадіальні проекції теж використовуються на другому етапі аналізу ефективності після визначення точки проекції для даного DMU [15; 23; 24; 28].

Висновки. Якщо економічне планування стосується конкретних галузей, то важливо знати сподіване зростання випуску (виходу) даної галузі за рахунок підвищення її ефективності і без залучення додаткових матеріальних ресурсів. Перспективні напрями розвитку DEA – застосування цілочисельних змінних, питання перенавантаження, ідентифікація пропущених даних, розміщення фіксованих обсягів входів серед DMUs, DEA за обмежених ресурсів, аналіз складних DMUs, зв'язок між DEA і багатокритеріальним прийняттям рішень.

Список використаних джерел:

1. Горбачук В.М. Динаміка базових еколого-економічних індикаторів регіонів України протягом 2005–2009 рр. / В.М. Горбачук // Формування нової економіки. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 390–404.
2. Горбачук В.М., Гаркуша Н.І. Максимізація функції витрат у дворівневому програмуванні / В.М. Горбачук, Н.І. Гаркуша // Вісник Київського університету. Серія «Фізико-математичні науки». – 2005. – № 4. – С. 147–152.

3. Горбачук В.М., Любіч О.О. Соціально-економічний розвиток ХХ сторіччя: цілі, моделі, дані, стратегії, міри ефективності / В.М. Горбачук, О.О. Любіч // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України. – 2010. – Вип. 11. – С. 3–27.
4. Горбачук В. Фактори економічного зростання в Україні та сусідніх державах / В. Горбачук, В. Зеленюк (ред.) – Київ : American Councils; Альтерпрес, 2004. – С. 168–173.
5. Banker R.D. Estimating most productive scale size using data envelopment analysis // European journal of operational research. – 1984. – № 17(1). – P. 35–44.
6. Banker R.D., Charnes A., Cooper W.W. Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis // Management science. – 1984. – № 30(9). – P. 1078–1092.
7. Chang Y., Sueyoshi T. An interactive application of DEA in microcomputers // Computer science in economics and management. – 1991. – № 4(1). – P. 51–64.
8. Charnes A., Cooper W.W. Programming with linear fractional functionals // Naval research logistics quarterly. – 1962. – № 9(3–4). – P. 181–185.
9. Charnes A., Cooper W.W., Golany B., Seiford L.M., Stutz J. Foundations of data envelopment analysis and Pareto-Koopmans empirical production functions // Journal of econometrics. – 1985. – № 30(1–2). – P. 91–107.
10. Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E.L. Measuring the efficiency of decision making units // European journal of operational research. – 1978. – № 2(6). – P. 429–444.
11. Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E.L. Evaluating program and managerial efficiency: an application of data envelopment analysis to program follow through // Management science. – 1981. – № 27(6). – P. 668–697.
12. Charnes A., Cooper W.W., Thrall R.M. Classifying and characterizing inefficiencies in data envelopment analysis // Operations research letters. – 1986. – № 5(3). – P. 105–110.
13. Charnes A., Cooper W.W., Thrall R.M. A structure for classifying and characterizing efficiencies and inefficiencies in DEA // Journal of productivity analysis. – 1991. – № 2(3). – P. 197–237.
14. Cook W.D., Seiford L.M. Data envelopment analysis (DEA) – thirty years on // European journal of operational research. – 2009. – № 192(1). – P. 1–17.
15. Cooper W.W., Li S., Seiford L.M., Tone K., Thrall R.M., Zhu J. Sensitivity and stability analysis in DEA: some recent developments // Journal of productivity analysis. – 2001. – № 15(3). – P. 217–246.
16. Cooper W.W., Park K., Pastor J.T. RAM: Range adjusted measure of inefficiency for use with additive models and relations to other models and measures in DEA // Journal of productivity analysis. – 1999. – № 11(1). – P. 5–42.
17. Cooper W.W., Seiford L.M., Tone K. Introduction to data envelopment analysis and its uses. – Springer, 2006.
18. Fare R.S., Grosskopf S., Lovell C.A.K. Production frontiers. – Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1994.
19. Fare R.S., Lovell C.A.K. Measuring the technical efficiency of production // Journal of economic theory. – 1978. – № 19(1). – P. 150–162.
20. Farrell M.J. The measurement of productive efficiency // Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General). – 1957. – № 120(3). – P. 253–281.
21. Green R.H., Cook W.D., Doyle J. A note on the additive data envelopment analysis model // Journal of the Operational Research Society. – 1997. – № 48(4). – P. 446–448.
22. Pastor J.T., Ruiz J.L., Sirvent I. An enhanced DEA Russell graph efficiency measure // European journal of operational research. – 1999. – № 115(3). – P. 596–607.
23. Portela M., Borges P.C., Thanassoulis E. Finding closest targets in non-oriented DEA models: the case of convex and non-convex technologies // Journal of productivity analysis. – 2003. – № 19(2). – P. 251–269.
24. Portela M., Thanassoulis E. Developing a decomposable measure of profit efficiency using DEA // Journal of the Operational Research Society. – 2007. – № 58(4). – P. 481–490.
25. Russell R.R. Measures of technical efficiency // Journal of economic theory. – 1988. – № 35(1). – P. 109–126.
26. Seiford L.M., Zhu J. An investigation of returns to scale in data envelopment analysis // OMEGA. – 1997. – № 27(1). – P. 1–11.
27. Sueyoshi T. A special algorithm for the additive model in DEA // Journal of the Operational Research Society. – 1990. – № 41(3). – P. 249–257.
28. Tone K. A slacks-based measure of efficiency in data envelopment analysis // European journal of operational research. – 2001. – № 130(3). – P. 498–509.
29. Zhu J., Shen H.Z. A discussion of testing DMUs' returns to scale // European journal of operational research. – 1995. – № 81(3). – P. 590–596.

Горбачук В. М.

Сырку А. А.

Сулейманов С.-Б.

Институт кибернетики имени В. М. Глушкова
Национальной академии наук Украины

ОСНОВЫ АНАЛИЗА ОХВАТА ДАННЫХ

Резюме

Измерение эффективности стало предметом чрезвычайного интереса, когда организации стали уделять внимание повышению продуктивности своей деятельности и своей конкурентоспособности. Проблема измерения продуктивной эффективности отрасли важна как теоретически, так и практически для лица, принимающего экономические решения. Важно эмпирически проверять теоретические выводы об относительной эффективности разных экономических систем, а также уметь проводить некоторые фактические измерения эффективности.

Ключевые слова: меры эффективности, анализ данных, линейное программирование.

Gorbachuk V. M.
Syrku A. F.
Suleimanov S.-B.

V. M. Glushkov Cybernetics Institute,
National Academy of Sciences of Ukraine

THE FUNDAMENTALS OF DATA ENEVELOPMENT ANALYSIS

Summary

Efficiency measurement is becoming the subject of tremendous interest when organizations are paying attention to better productivity of their activity and their competitiveness. The problem of productive efficiency measurement is important both theoretically and practically for a person making economic decisions. It is essential to examine theoretical inferences on relative efficiency of various economic systems as well as to be able to carry some actual efficiency measurements.

Key words: efficiency measures, data analysis, linear programming.

УДК 330:51(075.8)

Кравченко В. Г.
Кравченко Т. В.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В РИНКОВИХ УМОВАХ

У статті сформульовано концепти економіко-математичного моделювання динамічної траєкторії розвитку регіону. Запропоновано експертну систему з апаратом представлення і використання знань за допомогою методів теорії нечітких множин для узагальнення факторів різної природи до управляючих параметрів динамічної моделі функціонування і розвитку регіону та їхньої інтерпретації за результатами моделювання й отримання фазових портретів, що відображають еволюцію подій із плином часу.

Ключові слова: економіка регіону, нелінійна динаміка, математичні моделі, обчислювальний експеримент в економіці, стратегія, експертна система, теорія нечітких множин.

Постановка проблеми. За допомогою комп'ютерних технологій провести якісне і кількісне дослідження розглянутих у статті математичних моделей та їх числових параметрів, змінюючи стартові умови. На базі комп'ютерного моделювання відшукати закономірності функціонування регіону як економічного об'єкта в ринковій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтованість стратегії економічного розвитку регіону повністю залежить від точності інформаційного відображення соціально-економічних процесів. Економіка регіону, як і будь-яка складна динамічна система, розвивається і функціонує в умовах невизначеності [2, с. 44], яка зумовлена як впливом занадто великої кількості різноманітних факторів у будь-який момент часу, так і неточністю інформації щодо параметрів регіональних процесів. У результаті трансформаційних процесів відбувається перехід економіки регіону з одного нерівноважного стану в інший, що ще більше посилює невизначеність прогнозування поведінки системи та зовнішнього середовища під час прийняття управлінських рішень. Ці обставини визначають актуальність даного напрямку досліджень та необхідність розроблення нового і вдосконалення наявного інструментарію системного аналізу стану і динаміки розвитку регіонів.

На жаль, проблеми належного функціонування регіону як динамічної економічної системи досліджуються не в багатьох працях. У працях, які можна пов'язати з економікою регіону, розглянуто переважно фірми [1; 3; 4; 6; 10], тому актуальним є вивчення процесів розвитку регіону як економічного об'єкта (ЕО).

Основним економічним трактатом, де розглядається більшість ідей щодо природи ЕО, що увійшли в основу трансакційної теорії вертикальної інтеграції, є праця [9]. Викладений у цій роботі підхід, що розглядає ЕО (в авторській інтерпретації – фірми) як структуру управління та орієнтований на з'ясування сутності економічних витрат, зручний і корисний із погляду наукової абстракції. Автор приділяє особливу увагу організаційним нововведенням і для оцінки альтернативних управлінських рішень покладається не на граничний, а на порівняльний інституціональний аналіз. На жаль, ця теорія не підкріплена жодною математичною моделлю, яка могла б довести запропоновані в роботі висновки і провести їх економічну перевірку.

У праці [6] одним із найважливіших прикладних напрямів для опису динаміки розвитку ЕО є побудова математичних моделей (ММ) та його економіко-математичне моделювання. У ній розглянуто широкий спектр таких моделей, при цьому опис моделей доведено до такого рівня, що досвідчений спеціаліст у галузі економіко-математичного моделювання за необхідністю може самостійно розробити конкретну ММ з урахуванням того, що економічна діяльність характеризується чисельними і, як правило, *протилежними інтересами*.

Таким чином, в аналізованих працях розглянуто основні моменти регулювання ЕО, проте все це погано вербалізовано, тобто в них детально не описано, які при цьому використовуються математичні моделі, підтверджені відповідними обчислювальними експериментами.

Gorbachuk V. M.
Syrku A. F.
Suleimanov S.-B.

V. M. Glushkov Cybernetics Institute,
National Academy of Sciences of Ukraine

THE FUNDAMENTALS OF DATA ENEVELOPMENT ANALYSIS

Summary

Efficiency measurement is becoming the subject of tremendous interest when organizations are paying attention to better productivity of their activity and their competitiveness. The problem of productive efficiency measurement is important both theoretically and practically for a person making economic decisions. It is essential to examine theoretical inferences on relative efficiency of various economic systems as well as to be able to carry some actual efficiency measurements.

Key words: efficiency measures, data analysis, linear programming.

УДК 330:51(075.8)

Кравченко В. Г.
Кравченко Т. В.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В РИНКОВИХ УМОВАХ

У статті сформульовано концепти економіко-математичного моделювання динамічної траєкторії розвитку регіону. Запропоновано експертну систему з апаратом представлення і використання знань за допомогою методів теорії нечітких множин для узагальнення факторів різної природи до управляючих параметрів динамічної моделі функціонування і розвитку регіону та їхньої інтерпретації за результатами моделювання й отримання фазових портретів, що відображають еволюцію подій із плином часу.

Ключові слова: економіка регіону, нелінійна динаміка, математичні моделі, обчислювальний експеримент в економіці, стратегія, експертна система, теорія нечітких множин.

Постановка проблеми. За допомогою комп'ютерних технологій провести якісне і кількісне дослідження розглянутих у статті математичних моделей та їх числових параметрів, змінюючи стартові умови. На базі комп'ютерного моделювання відшукати закономірності функціонування регіону як економічного об'єкта в ринковій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтованість стратегії економічного розвитку регіону повністю залежить від точності інформаційного відображення соціально-економічних процесів. Економіка регіону, як і будь-яка складна динамічна система, розвивається і функціонує в умовах невизначеності [2, с. 44], яка зумовлена як впливом занадто великої кількості різноманітних факторів у будь-який момент часу, так і неточністю інформації щодо параметрів регіональних процесів. У результаті трансформаційних процесів відбувається перехід економіки регіону з одного нерівноважного стану в інший, що ще більше посилює невизначеність прогнозування поведінки системи та зовнішнього середовища під час прийняття управлінських рішень. Ці обставини визначають актуальність даного напрямку досліджень та необхідність розроблення нового і вдосконалення наявного інструментарію системного аналізу стану і динаміки розвитку регіонів.

На жаль, проблеми належного функціонування регіону як динамічної економічної системи досліджуються не в багатьох працях. У працях, які можна пов'язати з економікою регіону, розглянуто переважно фірми [1; 3; 4; 6; 10], тому актуальним є вивчення процесів розвитку регіону як економічного об'єкта (ЕО).

Основним економічним трактатом, де розглядається більшість ідей щодо природи ЕО, що увійшли в основу трансакційної теорії вертикальної інтеграції, є праця [9]. Викладений у цій роботі підхід, що розглядає ЕО (в авторській інтерпретації – фірми) як структуру управління та орієнтований на з'ясування сутності економічних витрат, зручний і корисний із погляду наукової абстракції. Автор приділяє особливу увагу організаційним нововведенням і для оцінки альтернативних управлінських рішень покладається не на граничний, а на порівняльний інституціональний аналіз. На жаль, ця теорія не підкріплена жодною математичною моделлю, яка могла б довести запропоновані в роботі висновки і провести їх економічну перевірку.

У праці [6] одним із найважливіших прикладних напрямів для опису динаміки розвитку ЕО є побудова математичних моделей (ММ) та його економіко-математичне моделювання. У ній розглянуто широкий спектр таких моделей, при цьому опис моделей доведено до такого рівня, що досвідчений спеціаліст у галузі економіко-математичного моделювання за необхідністю може самостійно розробити конкретну ММ з урахуванням того, що економічна діяльність характеризується чисельними і, як правило, *протилежними інтересами*.

Таким чином, в аналізованих працях розглянуто основні моменти регулювання ЕО, проте все це погано вербалізовано, тобто в них детально не описано, які при цьому використовуються математичні моделі, підтверджені відповідними обчислювальними експериментами.

Слід зазначити, що в Україні питанню соціально-економічного розвитку регіонів присвятили свої праці багато економістів-науковців, зокрема: Алаєв Е.Б., Амоша О.І., Біла С.О., Варналій З.С., Власюк О.С., Мескон М.Х., Некрасов М.М., Пепа Т.В., Фісун К.А. та ін. Вони показали, що розв'язання проблем управління соціально-економічним розвитком регіону має спиратися на повне й адекватне відображення динаміки стосовно кожного окремо визначеного показника економічної системи на базі середніх показників у країні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Трансформаційні перетворення економіки України призвели до посилення диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів та потреби в обґрунтованій переорієнтації об'єктів господарювання. Орієнтація на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту в теперішній ситуації прискореної лібералізації цін і несприятливого інвестиційного клімату, на жаль, призводить до занепаду високотехнологічного виробництва [7, с. 139].

У такій динамічній ситуації важливо дослідити шляхи економічної еволюції, поведінку траєкторій розвитку, прогнозування показників, урахувавши ті чи інші обставини, що впливають на стабільний економічний розвиток [8, с. 1]. Складність і нестабільність економіки регіону як соціально-економічної системи, а також значна залежність від впливу факторів зовнішнього середовища зумовлюють потребу в залученні та розробленні таких технологій і систем моделей оптимізації стратегій розвитку регіону, які б адекватно відображали складні соціально-економічні процеси.

Мета статті полягає у тому, щоб, виокремивши ключові фактори діяльності регіону як економічного об'єкта, побудувати в координатах економічного простору подій математичні моделі (ММ) та дослідити їх якісно та кількісно за допомогою комп'ютерного (інформаційного) моделювання провести якісне і кількісне дослідження розглянутих у статті ММ та їх числових параметрів за різних стартових умов, відшукати закономірності функціонування регіону як економічного об'єкта в ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Швидкоплинність процесів в економіці регіонів та країн у цілому визначає необхідність постійного корегування управлінських рішень, зумовлює необхідність застосування економіко-математичних та інформаційних моделей, які дають змогу в режимі реального часу пристосовуватися до змін оточуючого і внутрішнього середовища та гнучко реагувати на різноманітні впливи.

Авторами пропонується така модель управління ресурсними та фінансовими потоками для соціально-економічного розвитку регіону, де регіональна соціально-економічна система розглядається в термінах «валовий регіональний продукт», «трудоий ресурс», «запозичений капітал», причому елементи цієї системи не підпорядковані одне одному організаційно і реалізують власні цілі. Для дослідження траєкторії розвитку цієї системи, що включає економічні і соціальні показники регіону (зокрема, індекс споживчих цін, індекс інфляції, співвідношення зайнятого і незайнятого населення, рівень заробітної плати, валового регіонального продукту тощо), постає потреба у застосуванні динамічних економіко-математичних моделей та розробленні ефективних технологій їх реалізації. Показано, що динамічні економіко-математичні моделі в поєднанні із сучасними інформаційними технологіями можуть з успіхом використовуватися не тільки на корпоративному рівні, але і в галузі інших економічних систем (на мезо- та макрорівнях – від моделей розбудови міст, розвитку різноманітних економічних процесів до створення моделей національних економік) [1; 3; 7].

У праці [10] виокремлюється така динамічна ММ функціонування середньої фірми, яка була адаптована авторами під регіон з урахуванням трьох економічних чинників:

$$\begin{cases} \frac{dY_1}{dt} = \alpha Y_2 Y_3 - \gamma Y_1; \\ \frac{dY_2}{dt} = \mu(Y_2 + Y_3) - \beta Y_1 Y_3; \\ \frac{dY_3}{dt} = \delta Y_2 - \lambda Y_3. \end{cases} \quad (1)$$

де $Y_1 = Y_1(t)$ – трудоий ресурс, яким описується частка зайнятого населення в регіоні від його загального обсягу в Україні (%) протягом часу t (трудоий ресурс); $Y_2 = Y_2(t)$ – частка валового регіонального продукту регіону від його загального обсягу в Україні (%) протягом часу t (ВРП); $Y_3 = Y_3(t)$ – частка наданих кредитів регіону від його загального обсягу в Україні (%) протягом часу t (залучені кредити), де t – незалежна змінна.

Величини $\alpha, \gamma, \mu, \beta, \delta, \lambda$ входять у цю систему як постійні і керуючі параметри (узагальнені числові коефіцієнти), що відображають: α – зовнішню привабливість регіону; γ – плинність трудових ресурсів у регіоні; μ – вплив на ефективність капіталовкладень (інвестицій); β – трудоий ресурс у регіоні та величину витрат на нього; δ – вплив

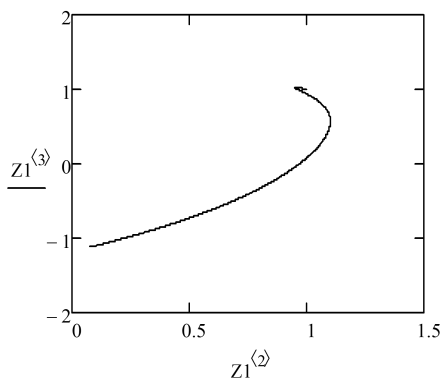


Рис. 1 а

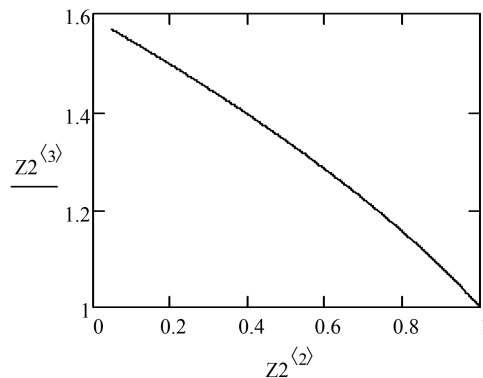


Рис. 1 б

на ВРП (внутрішні інвестиції) регіону; λ – спроможність регіону сплачувати кредит за взятими зобов’язаннями.

Із використанням указаних змінних, приймаючи величину Y_2 за незалежну змінну, ММ приймає такий вигляд [5]:

$$\begin{cases} dY_1 = \frac{\alpha Y_2 Y_3 - \gamma Y_1}{\mu(Y_2 + Y_3) - \beta Y_2 Y_3} \\ dY_2 = \frac{\mu(Y_2 + Y_3) - \beta Y_2 Y_3}{\delta Y_2 - \lambda Y_3} \\ dY_3 = \frac{\mu(Y_2 + Y_3) - \beta Y_2 Y_3}{\delta Y_2 - \lambda Y_3} \end{cases}, \quad (2)$$

де $\alpha, \gamma, \mu, \beta, \delta, \lambda$ – відповідні узагальнені числові коефіцієнти.

Нелінійна система звичайних диференціальних рівнянь (2) впливає з ММ (1), якою описується розвиток регіону в зазначених вище координатах із плином часу t , тобто відтворюється математично економічний розвиток протягом деякого часу, починаючи з моменту t_0 . Запропонована ММ (2) [5] відображає еволюцію регіону (на прикладі фірми) залежно від обсягу ВВП Y_2 . Саме Y_2 дає можливість регіону забезпечувати фінансову стійкість, його платоспроможність в довгостроковому періоді, знижує ризик дефолту.

Аналогічно щодо трудового ресурсу Y_1 та обсягу залучених коштів Y_3 [5].

Динамічна ММ (2) має ту перевагу, що на відміну від інших дає змогу отримати фазову траєкторію розвитку регіону. Так, на рис. 1а і 1б для ММ (2) відтворено поведінку фазових траєкторій в координатах $Y_1 Y_2$, характерну для обчислювального експерименту [5].

Але виникає проблема вибору або обчислення узагальнених числових коефіцієнтів $\alpha, \gamma, \mu, \beta, \delta, \lambda$ («згортання» факторів) та їхньої інтерпретації у вигляді факторів, на базі яких вони сформовані.

Систему факторів, на основі яких формується узагальненого коефіцієнта α наведено в табл. 1.

Необхідно зауважити, що система факторів може бути розширена або звужена, замінена іншими, зручними для дослідника, що не впливає на роботу експертної системи.

Враховуючи те, що під час вибору (обчислення) коефіцієнтів необхідно аналізувати як кількісні, так і якісні показники, для розв’язання цієї проблеми

Таблиця 1

Система факторів формування узагальненого коефіцієнта α

Фактори	Позначення
Податкове навантаження $\Pi_n(t, \theta)$ (податки)	x_1^a
Частка суб’єкта господарювання на ринку $\mathcal{Q}_c(t, \theta)$	x_2^a
Рівень інфляції $K_{na}(t, \theta)$	x_3^a
Коефіцієнт платоспроможності $P(t, \theta) = M(t, \theta) + V(t, \theta) - Y(t, \theta)$ (інвестиційний клімат)	x_4^a
Місткість власного ринку збуту товарів, вироблюваних у регіоні	x_5^a
Місткість національного ринку збуту товарів, вироблюваних у регіоні	x_6^a
Місткість експортних ринків збуту товарів, вироблюваних у регіоні	x_7^a
Доступність власного ринку збуту товарів, вироблюваних у регіоні	x_8^a
Доступність національного ринку збуту товарів, вироблюваних у регіоні	x_9^a
Доступність експортних ринків збуту товарів, вироблюваних у регіоні	x_{10}^a
Доступність ресурсів у регіоні	x_{11}^a
Ціна ресурсів у регіоні	x_{12}^a
Технологічний рівень наявних на підприємствах регіону виробничих потужностей	x_{13}^a
Стан наявних на підприємствах регіону виробничих потужностей	x_{14}^a
Інвестиційний потенціал регіону	x_{15}^a
Інноваційний потенціал регіону	x_{16}^a
Інтелектуальний потенціал регіону	x_{17}^a
Трудовий потенціал регіону	x_{18}^a
Рівень розвитку ринкової інфраструктури в регіоні	x_{19}^a

запропоновано використати експертну систему з апаратом представлення і використання знань за допомогою методів теорії нечітких множин.

Побудову бази знань формування коефіцієнта динамічної ММ (1), (2) розіб’ємо на такі етапи:

Етап 1. Фазифікація – побудова нечітких множин для термів кількісних і лінгвістичних оцінок параметрів. Терми для логічної оцінки факторів та діапазони їхньої зміни наведено в табл. 2 (фрагмент).

Таблиця 2

Терми для логічної оцінки факторів

Назва змінної	Позначення змінної	Діапазон зміни змінної	Терми (рівень впливу чинника)
Узагальнений коефіцієнт α , що відображає зовнішню привабливість регіону	α	0-10	дуже низький (ДН) низький (Н) нижчий від середнього (НС) середній (С) вищий за середній (ВС) високий (В) дуже високий (ДВ)
Податкове навантаження $\Pi_n(t, \theta)$ (податки)	x_1^a		низький (Н) середній (С) високий (В)
Частка суб’єкта господарювання на ринку $\mathcal{Q}_c(t, \theta)$	x_2^a		низький (Н) середній (С) високий (В)
Рівень інфляції $P(t, \theta) = M(t, \theta) + V(t, \theta) - Y(t, \theta)$	x_3^a		низький (Н) середній (С) високий (В)
...
Інвестиційний потенціал регіону	x_{15}^a		низький (Н) нижчий від середнього (НС) середній (С) вищий за середній (ВС) високий (В)

Закінчення таблиці 2

Інноваційний потенціал регіону	x_{16}^a	низький (Н) нижчий від середнього (НС) середній (С) вищий за середній (ВС) високий (В)
Інтелектуальний потенціал регіону	x_{17}^a	низький (Н) нижчий від середнього (НС) середній (С) вищий за середній (ВС) високий (В)
Трудовий потенціал регіону	x_{18}^a	низький (Н) нижчий від середнього (НС) середній (С) вищий за середній (ВС) високий (В)
Рівень розвитку ринкової інфраструктури в регіоні	x_{19}^a	низький (Н) нижчий від середнього (НС) середній (С) вищий за середній (ВС) високий (В)

Таблиця 3

Фрагмент бази знань щодо узагальненого коефіцієнта α

Номер комбінації	Номер рядка комбінації	Вхідні змінні								Вага w	Результуюча змінна α
		x_1^a	x_2^a	x_3^a	...	x_{16}^a	x_{17}^a	x_{18}^a	x_{19}^a		
1	1	Н	В	Н	...	В	В	В	В	0,9	ДВ
	2	С	В	Н	...	В	В	В	В	0,9	
	3	Н	С	Н	...	В	В	В	В	0,9	
	4	С	С	Н	...	В	В	В	В	0,9	
	5	Н	В	Н	...	В	В	В	В	0,8	
	6	С	В	Н	...	В	В	В	В	0,8	
	7	Н	С	Н	...	В	В	В	В	0,8	
	8	С	С	Н	...	В	В	В	В	0,8	
2	В
	1	
...

Етап 2. Активізація – процедура або процес знаходження ступеня істинності (ваги) кожного з елементарних логічних висловлювань, складники всіх нечітких правил. Оскільки укладення робляться щодо вихідних лінгвістичних змінних, то ступеням істинності (ваги) правила за активізації ставляться у відповідність елементарні функції належності.

Етап 3. Побудова бази знань. Для побудови бази знань застосовано методику, згідно з якою фіксованому вектору вхідних змінних $X^* = \langle x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^* \rangle$, $x_i^* \in U_i$, однозначно ставився б у відповідність розв'язок $y^* \in Y$. Для формального розв'язання такої задачі необхідною умовою є наявність залежності: $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, де x_1, \dots, x_n – набір значень вхідних змінних; y – відповідне значення результуючої змінної.

Розрахунок результуючого показника здійснюється за значеннями вхідних змінних на основі встановлених параметрів їх функцій належності та заданого набору правил. Так, для узагальненого коефіцієнта α фрагмент бази знань наведено в табл. 3

База знань (табл. 3) визначає систему предикатів (логічних висловлювань типу «ЯКЩО – ТОДІ, ІНАКШЕ»), які пов'язують значення вхідних змінних x_i^a з одним із можливих значень результуючої змінної. Зрозуміло, що стовпчики таблиці із вхідними змінними пов'язані між собою операцією ТА, а рядки – операцією АБО. Тобто перша комбінація табл. 3 еквівалентна такому предикату:

ЯКЩО ($x_1^a = Н$ ТА $x_2^a = В$ ТА $x_3^a = Н$ ТА $x_4^a = В$ ТА $x_5^a = В$ ТА $x_6^a = В$ ТА $x_7^a = В$ ТА $x_8^a = В$ ТА $x_9^a = В$ ТА $x_{10}^a = В$ ТА $x_{11}^a = В$ ТА $x_{12}^a = Н$ ТА $x_{13}^a = В$ ТА $x_{14}^a = В$ ТА $x_{15}^a = В$ ТА $x_{16}^a = В$ ТА $x_{17}^a = В$ ТА $x_{18}^a = В$ ТА $x_{19}^a = В$ (з вагою 0,9) АБО ($x_1^a = С$ ТА $x_2^a = В$ ТА $x_3^a = Н$ ТА $x_4^a = В$ ТА $x_5^a = В$ ТА $x_6^a = В$ ТА $x_7^a = В$ ТА $x_8^a = В$ ТА $x_9^a = В$ ТА $x_{10}^a = В$ ТА $x_{11}^a = В$ ТА $x_{12}^a = Н$ ТА $x_{13}^a = В$ ТА $x_{14}^a = В$ ТА $x_{15}^a = В$ ТА $x_{16}^a = В$ ТА $x_{17}^a = В$ ТА $x_{18}^a = В$ ТА $x_{19}^a = В$ (з вагою 0,9)) АБО ... ТОДІ = ДВ

Етап 4. Дефазифікація, тобто процес переходу від функції належності вихідної лінгвістичної змінної до її чіткого (числового) значення.

Виходячи з результатів чисельного моделювання [5], можна визначити відповідність значення лінгвістичної змінної її числовому еквіваленту:

дуже низький (ДН)	0-1
низький (Н)	1,01-2
нижчий від середнього (НС)	2,01-3
середній (С)	3,01-5
вищий за середній (ВС)	5,01-7
високий (В)	7,01-9
дуже високий (ДВ)	9,01-10

Висновки. Числове моделювання нелінійної траєкторії розвитку регіону дає змогу стверджувати таке:

- можливі не тільки стійкі стани, але й є ймовірність опинитися в нестійкому стані (хаосі). Це можливо передбачити, оскільки опинитися в нестійкому стані можливо тільки за визначеного

співвідношення числових коефіцієнтів, що дає можливість знайти такі стійкі стани, за яких відбуватиметься нормальне функціонування регіону;

- використання експертної системи з апаратом представлення і використання знань за

допомогою методів теорії нечітких множин дає змогу сформулювати такі значення числових коефіцієнтів і таку комбінацію факторів, за яких регіон стабільно функціонує і нормально розвивається.

Список використаних джерел:

1. Бутник О.М. Економіко-математичне моделювання динамічних закономірностей розвитку економічних систем : [монографія] / О.М. Бутник. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 224 с.
2. Гранберг А.Г. Моделирование социалистической экономики / А.Г. Гранберг. – Москва : Экономика, 1988. – 487 с.
3. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг ; пер. с англ. – Москва : Мир, 1999. – 335 с.
4. Иванова Н.Ю., Орлов А.И. Экономико-математическое моделирование малого бизнеса (обзор подходов) / Н.Ю. Иванова, А.И. Орлов // Экономика и математические методы. – 2001. – Т. 37. – № 2. – С.128–136.
5. Кравченко Т.В. Комп'ютерне моделювання життєдіяльності малого бізнесу / Т.В. Кравченко // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 301–307.
6. Модели и методы управления фирмой / Б.И. Кузин, В.Н. Юрьев, Г.М. Шахмадинов. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 433 с.
7. Макаркіна Г.В. Модель оптимізації розвитку економіки індустріального регіону в умовах невизначеності інформації / Г.В. Макаркіна // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 4. – С. 139–151.
8. Малков С.Ю. Нелинейная динамика нелинейного мира / С.Ю. Малков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nonlin.ru/node/902>.
9. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация» / О.И. Уильямсон ; пер. с англ. – Санкт-Петербург : Лениздат, 1996. – 702 с.
10. Шапаволов В.И. Синергетическая модель устойчивости средней фирмы / В.И. Шапаволов, В.Ф. Каблов, В.А. Башмаков, В.Е. Аввакумов // Синергетика и проблемы теории управления ; под ред. А.А. Колесникова. – М. : Физматлит, 2004. – С. 454–464.

Кравченко В. Г.

Кравченко Т. В.

Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье проведен анализ научных источников относительно успешного развития региона в условиях рынка с использованием компьютерного моделирования. Сформулированы концепты экономико-математического моделирования динамической траектории развития региона. Предложена экспертная система с аппаратом представления и использования знаний с помощью методов теории нечетких множеств для свертывания факторов различной природы, входящих в управляющие параметры динамической модели функционирования и развития региона, и их интерпретации по результатам моделирования и получения фазовых портретов (взаимозависимости между координатами пространства), отражающих эволюцию событий с течением времени.

Ключевые слова: экономика региона, нелинейная динамика, математические модели, вычислительный эксперимент в экономике, стратегия, экспертная система, теория нечетких множеств.

Kravchenko V. G.

Kravchenko T. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MODELING THE DYNAMICS OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN MARKET CONDITIONS

Summary

There are formulated concepts of economics-mathematical modeling of the region life dynamic trajectory. An expert system with the machine and use of knowledge representation using fuzzy sets theory methods to summarize the factors of different nature to control the parameters of a dynamic model of functioning and development of the region and their interpretation of the results of modeling and obtaining phase portraits that reflect the evolution of events over time

Key words: region economy, nonlinear dynamics, mathematical models, computational experiment economics, strategy, expert system, fuzzy set theory.

НАШІ АВТОРИ

1. **Базалійська Наталія Петрівна** – старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці Хмельницького національного університету
2. **Белінська Яніна Василівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Університету державної фіскальної служби України
3. **Белякова Вікторія Вікторівна** – студентка Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
4. **Бродський Юрій Борисович** – кандидат технічних наук, доцент кафедри комп'ютерних технологій і моделювання систем Житомирського національного агроекологічного університету
5. **Бугайчук Віта Віталіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки і підприємництва Житомирського національного агроекологічного університету
6. **Версаль Наталія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка
7. **Винничук Роксолана Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»
8. **Вітренко Андрій Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
9. **Власенко Ольга Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки морського транспорту Одеського національного морського університету
10. **Возненко Андрій Анатолійович** – аспірант Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»
11. **Герасимчук Вікторія Володимирівна** – старший викладач кафедри маркетингу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
12. **Гірченко Тетяна Дмитрівна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри банківської справи Інституту банківських технологій і бізнесу Університету банківської справи
13. **Глубіш Леся Ярославівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри технологій управління Національного університету «Львівська політехніка»
14. **Гнатюк Тетяна Олегівна** – кандидат політичних наук, старший науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України
15. **Горбачук Василь Михайлович** – доктор фізико-математичних наук, старший науковий співробітник Інституту кібернетики імені В. М. Глушкова Національної академії наук України
16. **Грabcук Інна Францівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва Житомирського національного агроекологічного університету
17. **Гребенюк Галина Михайлівна** – асистент Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
18. **Григор'єв Геннадій Степанович** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету «Киево-Могилянська академія»
19. **Григор'єв Євген Олегович** – аспірант Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
20. **Дериколенко Олександр Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету
21. **Дзюбо Михайло Юрійович** – студент факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету
22. **Спіфанова Ірина Юрійівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницького національного технічного університету
23. **Єршова Наталія Юрійівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
24. **Зайцев Олександр Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту Сумського державного університету
25. **Засадний Богдан Андрійович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри обліку та аудиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка
26. **Затонацька Тетяна Георгіївна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка
27. **Захарчин Галина МIRONІВНА** – доктор економічних наук, професор, Національний університет «Львівська політехніка»
28. **Імашев Едуард Жусупович** – доктор філософії з географії, керівник Офісу комерціалізації Західно-Казахтанського державного університету імені М. Утемісова
29. **Іскалієв Дінмухамед Жумабаєвич** – магістр географії, старший викладач кафедри географії Західно-Казахтанського державного університету імені М. Утемісова
30. **Капканець Владислав Сергійович** – аспірант ДВНЗ «Криворізький національний університет»
31. **Катаранчук Ганна Георгіївна** – аспірант Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
32. **Квак Марія Віталіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки України Львівського національного університету імені Івана Франка
33. **Кемарська Лілія Геннадіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та обліку Дніпровського державного технічного університету
34. **Коваленко Сергій Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, Дунайський інститут Національного університету «Одеська морська академія»
35. **Кожемякіна Валентина Григорівна** – асистент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського державного аграрного університету
36. **Колупасва Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

37. **Конєва Тетяна Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, Чорноморський національний університет імені Петра Могили
38. **Корягін Максим Вікторович** – доктор економічних наук, професор кафедри бухгалтерського обліку Львівського торговельно-економічного університету
39. **Кравченко Володимир Георгійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інформатики та системології Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
40. **Кравченко Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіко-математичного моделювання Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
41. **Криницька Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач Одеської національної академії харчових технологій
42. **Кузьменко Оксана Юріївна** – головний фахівець з інвестиційної діяльності комунального підприємства «Кременчуцький центр міжнародних зв'язків та економічного розвитку «Кременчук-Інвест»
43. **Лавриненко Світлана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування Житомирського національного агроекологічного університету
44. **Лизун Марія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету
45. **Лучик Маргарита Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права
46. **Лучик Світлана Дмитрівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
47. **Масленников Євген Іванович** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
48. **Павленко Ганна Михайлівна** – старший викладач кафедри економічної теорії та фінансово-економічної безпеки Одеської національної академії харчових технологій
49. **Петрушенко Катерина Ігорівна** – студентка Одеської національної академії харчових технологій
50. **Плотніченко Ірина Богданівна** – старший викладач кафедри фінансів, обліку і аналізу Національного університету «Львівська політехніка»
51. **Сирку Андрій Анатолійович** – магістр, аспірант Інституту кібернетики імені В. М. Глушкова Національної академії наук України
52. **Соболь Іван Богданович** – аспірант Національного університету «Львівська політехніка»
53. **Стороженко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і страхування Інституту банківських технологій і бізнесу Університету банківської справи
54. **Сулейманов Сеїт-Бекір** – магістр, аспірант Інституту кібернетики імені В. М. Глушкова Національної академії наук України
55. **Чаплигін Олександр Васильович** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки Університету державної фіскальної служби України
56. **Шейко Олена Петрівна** – старший викладач кафедри банківської справи Інституту банківських технологій і бізнесу Університету банківської справи
57. **Шпаковська Єлизавета Олегівна** – студентка Чорноморського національного університету імені Петра Могили
58. **Юнусова Ельмаз Фазеркізі** – здобувач кафедри економіки морського транспорту Одеського національного морського університету
59. **Якубовський Сергій Олексійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова