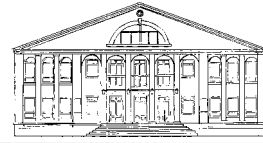


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2016 р., № 3 (90)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: **А. О. Монаєнко**,
доктор юридичних наук, професор,
Заслужений юрист України

Головний редактор:

В. М. Порохня, доктор економічних наук,
професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В. М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Ю. Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В. Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

Ю. Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

Ф. В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор

М. М. Іванов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В. Л. Корінєв, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Р. М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О. В. Покатасва, доктор економічних наук,
доктор юридичних наук, професор

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, професор

А. Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Л. Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А. А. Ткач, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

А. М. Турило, доктор економічних наук, професор

О. І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

І. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Литва)

В. Курзєнєв, доктор технічних наук, професор
(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки Російської Федерації
(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор
(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С. В. Белькова
Редактори: І. Ю. Антоненко, С. В. Старкова
Технічні редактори: А. С. Лаптєва, А. О. Яблонська
Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

ISSN 1814-1161

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з наказом МОН
від 06.11.2014 р. № 1279

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
30 березня 2016 р., протокол № 6

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
"ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО" обов'язкове.

Редакція не завжди поділяє думку автора
і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 26.02.2016.
Підписано до друку 18.04.2016.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 1-16Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>І. Г. Карзун</i> ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....	3
<i>О. В. Лясковець</i> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК”	8

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>М. О. Коваленко</i> АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОЇ ТА КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ СКЛАДОВИХ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....	12
<i>В. П. Колосова, О. І. Капленко, А. О. Романенко</i> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІЖНАРОДНИХ ІНСТИТУЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	17

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>С. С. Біляєв</i> ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД У ПІДПРИЄМСТВІ: СУТНІСТЬ І СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ	30
<i>М. В. Болдуєв</i> РОЗВИТОК МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОВЕДЕННЯ КОМП'ЮТЕРНОГО АУДИТУ	35
<i>О. М. Гнєзділова</i> ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТЕОРІЇ ТА МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	40
<i>А. В. Єлькін</i> ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	45
<i>В. В. Остапенко, Р. Г. Бобровникова</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ І РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РОБОТИ З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ.....	53
<i>Д. Д. Плинокос</i> ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	58
<i>А. В. Череп, Н. В. Соловйова</i> МОДЕРНІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	63
<i>Н. М. Шмиголь, А. А. Антонюк, О. Ю. Косимськова</i> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	67
<i>Л. А. Юсипчук</i> ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПАТ “ЗАПОРІЖСТАЛЬ”	72

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>О. М. Гуцалюк</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО, РЕСУРСНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	77
---	----

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

<i>Н. М. Притула</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ.....	82
ДО УВАГИ АВТОРІВ	86

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 351:378(330.342.24)

І. Г. Карзун

головний спеціаліст

Департаменту науково-технічного розвитку Міністерства освіти і науки України

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання трансформації ролі системи закладів вищої освіти як ключового чинника інноваційного розвитку національної економіки. Розроблено методичний підхід до інтегральної оцінки рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти на регіональному рівні. Здійснено інтегральне оцінювання інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти за регіонами України, за результатами якого запропоновано диференційовані заходи державного регуляторного впливу, запровадження яких дасть змогу забезпечити подолання існуючих територіальних асиметрій, підвищення ефективності функціонування вищих навчальних закладів і конкурентоспроможності вищої освіти й економіки України у світовому просторі.

Ключові слова: система закладів вищої освіти, інноваційний розвиток, інтегральна оцінка, державне регулювання.

I. Вступ

У сучасних умовах одним із визначальних показників конкурентоспроможності національної економіки є рівень розвитку системи закладів вищої освіти. Формування інноваційної моделі розвитку нашої держави розширює коло функціональних особливостей цієї системи в контексті поєднання функцій передачі накопиченого суспільного досвіду, знань і навичок зі сприянням у розробці нових наукових ідей, технічних рішень і технологічних процесів та підготовкою фахівців нового рівня, які відзначаються розвиненими професійними, аналітичними, новаторськими здібностями, відповідають потребам національної економіки й суспільства та конкурентоспроможні на світовому ринку.

Особливо актуальним це є для нашої держави, коли кожна країна, яка бажає зайняти гідне місце в міжнародному поділі праці та забезпечити конкурентоспроможність продукції на світовому ринку, повинна мати висококваліфікованих фахівців.

Соціально-економічні перетворення в Україні неоднозначно вплинули на становлення та розвиток системи закладів вищої освіти. Поступово долають суперечності між новими потребами суспільства та освітою (її стратегією, змістом, технологією), створюють нові типи навчальних закладів, розширюють академічну свободу навчальних закладів, впроваджують нові форми навчання, модернізують спеціальності, а також зростає частка працюючих із вищою освітою. Проте невирішеними залишаються деякі

проблеми щодо функціонування української вищої освіти як цілісної системи.

Дослідження різноманітних теоретичних і прикладних аспектів розвитку вищої освіти в умовах становлення економіки інноваційного типу представлено в працях українських учених: В. Андрущенко, Л. Антошкіної, Т. Боголіб, І. Вахович, І. Каленюк, О. Комарової, О. Кукліна, В. Куценко, О. Левченка, Е. Лібанової, А. Музиченка, Л. Плахотнікової, С. Семенюк, Н. Ушенко, Л. Федулової, Н. Холявко, Л. Цимбал, Л. Шевченко та ін. Разом з тим, з урахуванням сучасних тенденцій децентралізації регулювання вищої освіти та надання автономії ВНЗ, існує необхідність аналізу регіональних відмінностей у рівні інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти в державі.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження особливостей та визначення рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти України на регіональному рівні методом інтегральної оцінки та розробка рекомендацій для груп регіонів в умовах становлення інноваційної моделі економіки.

III. Результати

Вища освіта, яка є сукупністю систематизованих професійних і особистих знань, умінь, практичних навичок та інших компетентностей, необхідних для виконання особою відповідних трудових функцій, відіграє ключову роль у забезпеченні інноваційного розвитку економіки країни. В умовах сучасних реалій актуалізується доцільність розгляду організаційно-економічних засад регулювання саме системи закладів вищої освіти як однієї з ключових складових сис-

теми вищої освіти в умовах децентралізації державного управління, розширення автономії ВНЗ, формування нових структур насаперед не через призму центральних органів виконавчої влади, а в контексті досягнення максимально корисного для національної економіки ефекту.

Ключовими особливостями функціонування системи закладів вищої освіти в умовах сучасної економічної динаміки є: децентралізація управління ВНЗ; реальна автономізація ВНЗ (у тому числі фінансова); розвиток приватного сектора галузі вищої освіти з одночасним запровадженням ефективної системи оцінювання якості освіти, що базується на незалежних інституціях з оцінювання якості; вдосконалення системи державного замовлення на підготовку фахівців з урахуванням потреб роботодавців з метою приведення державного замовлення у відповідність до реальних потреб державного й приватного секторів національної економіки; надання освітніх послуг для забезпечення навчання впродовж життя; подальший розвиток експортного потенціалу української вищої освіти; прискорення модернізації освіти; цілеспрямована просвітницька робота з метою об'єктивного інформування абітурієнтів і зацікавленої громадськості щодо цінності тих чи інших спеціальностей на вітчизняному та міжнародному ринках праці, що в сукупності сприятиме посиленню престижу вищої освіти України у світі.

З огляду на це дослідження та оцінювання рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти України є нагальною проблемою сучасної економіки, особливо на етапі реформування сфери вищої освіти в умовах формування інноваційної моделі економіки. Тому виникає необхідність оцінювання рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти. Існуючі методи оцінювання постійно доповнюються новими з огляду на турбулентність ринкового середовища. Одним із таких методів є інтегральний, який передбачає побудову єдиного інтегрального показника, що дає змогу об'єднати багато різних за назвами, одиницями виміру, значущістю та іншими характеристиками чинників, з метою ухвалення остаточного управлінського рішення щодо регулювання

рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти.

Інтегральна оцінка рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти дає змогу як кількісно, так і якісно охарактеризувати основні тенденції розвитку регіону, вказує на слабкі місця, які необхідно усунути з метою покращення його рейтингу.

Термін "інтегральний" передбачає об'єднання, внаслідок чого з'являються нові якості та ознаки. Комплексна інтегральна оцінка в багатьох випадках визначається як єдина можлива, оскільки внаслідок проведення різних видів аналізу отримують великі масиви різнопланової інформації, оцінювання якої в сукупності є досить проблематичним, а побудова єдиного інтегрального показника дає можливість урахувати вплив різноманітних чинників на економічні процеси. Переваги інтегрального методу оцінювання полягають у тому, що він дає змогу усунути неоднозначність оцінки впливу чинників і отримати найбільш точний результат [1, с. 137].

Для практичної реалізації методики інтегральної оцінки рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти необхідно, насамперед, здійснити обґрунтування системи показників, за якими буде оцінено результати діяльності ВНЗ регіонів. На наступному етапі збирають статистичну інформацію, необхідну для розрахунку цих показників, формують матрицю початкових даних, до якої заносять усі показники, що характеризують діяльність кожного регіону у спектрі оцінки рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти.

Оцінювання здійснено за такими складовими: кількісний та якісний склад кадрового забезпечення ВНЗ (I блок); стан організаційного та навчально-методичного забезпечення ВНЗ (II блок); рівень науково-дослідної роботи (III блок); підготовка наукових працівників (IV блок); кількісні та якісні характеристики студентів ВНЗ (V блок); якість робочих місць і можливість працевлаштування випускників ВНЗ (VI блок).

Вирахуване середнє значення по кожному блоку показників у 2014 р. дає можливість розрахувати загальну інтегральну оцінку (табл. 1).

Таблиця 1

Інтегральна оцінка рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти України в 2014 р.

Області країни	Середнє значення блоку показників						Інтегральна оцінка
	Блок 1	Блок 2	Блок 3	Блок 4	Блок 5	Блок 6	
1	2	3	4	5	6	7	8
Вінницька	0,42	0,43	0,49	0,46	0,41	0,24	0,41
Волинська	0,40	0,30	0,43	0,43	0,43	0,25	0,37
Дніпропетровська	0,57	0,40	0,51	0,32	0,49	0,23	0,42
Житомирська	0,44	0,39	0,53	0,33	0,48	0,28	0,41
Закарпатська	0,37	0,45	0,45	0,36	0,41	0,16	0,37
Запорізька	0,66	0,46	0,41	0,38	0,19	0,53	0,44
Івано-Франківська	0,26	0,31	0,45	0,43	0,35	0,53	0,39
Київська	0,73	0,35	0,46	0,40	0,52	0,30	0,46
Кіровоградська	0,38	0,48	0,37	0,23	0,70	0,28	0,41
Львівська	0,33	0,52	0,55	0,45	0,38	0,28	0,42
Миколаївська	0,50	0,11	0,35	0,33	0,48	0,28	0,34

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Одеська	0,30	0,57	0,50	0,39	0,40	0,30	0,41
Полтавська	0,50	0,34	0,64	0,28	0,39	0,25	0,40
Рівненська	0,63	0,39	0,51	0,24	0,43	0,30	0,42
Сумська	0,52	0,48	0,41	0,40	0,45	0,46	0,45
Тернопільська	0,37	0,44	0,52	0,27	0,47	0,35	0,40
Харківська	0,29	0,55	0,59	0,47	0,47	0,53	0,48
Херсонська	0,42	0,31	0,44	0,39	0,31	0,38	0,38
Хмельницька	0,60	0,58	0,50	0,30	0,31	0,19	0,41
Черкаська	0,55	0,51	0,46	0,36	0,43	0,27	0,43
Чернівецька	0,38	0,44	0,84	0,37	0,48	0,30	0,47
Чернігівська	0,54	0,54	0,42	0,17	0,54	0,39	0,43
м. Київ	0,34	0,31	0,57	0,71	0,43	0,60	0,49

Джерело: розраховано автором за даними [3].

З метою визначення інтегрального індексу рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти України є доцільним оцінювання вагових значень кожної зі складових, що безпосередньо входять до результуючого інтегрального показника, використовуючи метод експертних оцінок [2, с. 190].

Щоб визначити вагові коефіцієнти, було обрано метод прямої розстановки та сформовано групу з десяти експертів – керівників і провідних фахівців Міністерства освіти і науки України, вищих навчальних закладів різних регіонів України, що мають досвід роботи на посаді не менше п'яти років.

За методом прямої розстановки було отримано відповідні вагові коефіцієнти для компонент інтегральної оцінки.

Статистична обробка надійності результатів експертного оцінювання потребує обчислення ступеня узгодженості думок експертів, мірою якої слугує коефіцієнт конкордації, який було розраховано за допомогою програми STATISTICA 6.0. В результаті розрахунків коефіцієнт конкордації Кендалла дорівнює 0,78, що може свідчити про досить високий ступінь узгодженості думок експертів щодо значущості обраних компонент.

Крім того, для більшої інформативності отриманих результатів регіони за рівнем інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти України було розподілено на

групи. Приблизна кількість інтервалів (груп) може бути визначена за формулою:

$$k = \sqrt{N},$$

де N – число дослідів чи вимірів величини.

Отже, доцільно виокремити п'ять груп регіонів ($k = \sqrt{23} = 5$). Для визначення ширини інтервалу використовуємо таку залежність (ширину інтервалів приймаємо рівною):

$$h = R/k,$$

де R – різниця між максимальним і мінімальним значеннями. Отже,

$$h = (0,49 - 0,34)/5 = 0,03.$$

Тоді межі інтервалів становлять відповідно: 0,34–0,37, 0,37–0,40, 0,40–0,43, 0,43–0,46, 0,46–0,49. Оскільки межі інтервалів збігаються, то для виключення невизначеності зарахування межових значень ознаки до тої чи іншої групи використовуємо правило: ліве число не включає в себе значення ознаки, праве – включає. Всі інтервали в цьому випадку будуть закритими.

Інтегральна оцінка загалом дає змогу зробити висновки про суттєву диференціацію регіонів країни за більшістю досліджуваних показників (рис.). Чим вищий показник інтегральної оцінки, тим ефективніше здійснюється підготовка майбутніх фахівців і створюються умови для комерціалізації науково-дослідної роботи ВНЗ.

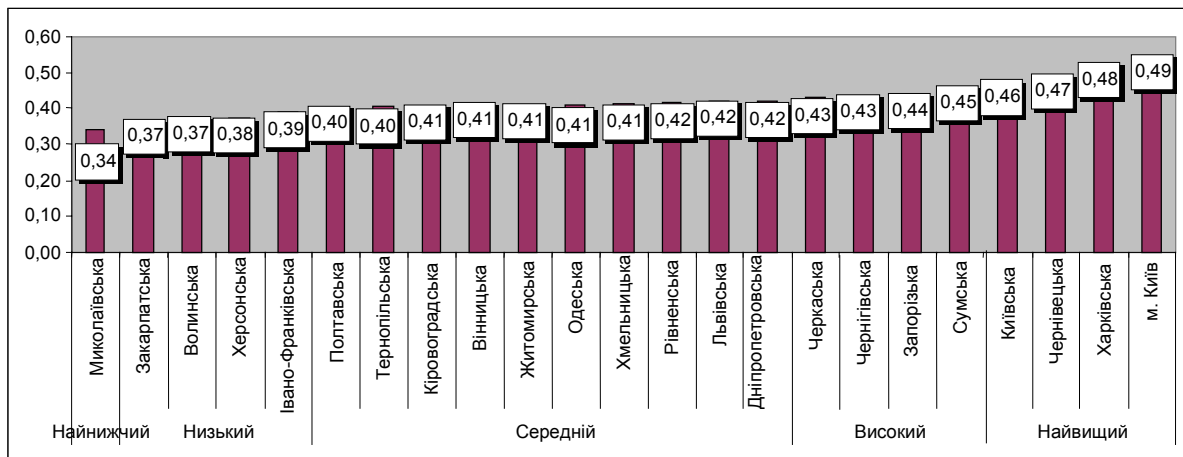


Рис. Інтегральна оцінка рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти України в 2014 р.
Джерело: розраховано автором за даними [3].

За результатами інтегральної оцінки для різних регіонів України розроблено диференційовані заходи державного регу-

ляторного впливу для забезпечення стратегічних потреб національної економіки (табл. 2).

Таблиця 2

Результати інтегральної оцінки рівня інноваційного розвитку СЗВО за регіонами України в 2014 р. та запропоновані заходи державного регуляторного впливу

Група регіонів	Пропоновані заходи
Найнижчий (0,34...0,37): Миколаївська область	Сприяння покращенню організаційно-методичного забезпечення, поповненню бібліотечних фондів; створення сприятливих умов для залучення професорсько-викладацького складу до грантової участі на фінансування науково-дослідної роботи; залучення підприємств до впровадження інноваційної діяльності та передових технологій; удосконалення форм, напрямів і важелів державної підтримки відтворення матеріально-технічної бази підприємств регіону; реформування амортизаційної політики в інвестиційному напрямі
Низький (0,37...0,40): Закарпатська, Волинська, Херсонська, Івано-Франківська області	Реалізація кадрової політики вищих навчальних закладів щодо покращення якісного складу науково-педагогічних кадрів, постійне підвищення рівня їх кваліфікації та професійної компетентності; залучення коштів на формування належного рівня організаційно-методичного забезпечення; створення відповідних інституцій з підготовки наукових працівників; перегляд напрямів використання амортизаційного фонду
Середній (0,40...0,43): Полтавська, Тернопільська, Кіровоградська, Вінницька, Житомирська, Одеська, Хмельницька, Рівненська, Львівська, Дніпропетровська області	Оптимізація обсягів прийому на навчання, активне посилення профорієнтаційної роботи, розширення ступеневої підготовки фахівців; заохочення професорсько-викладацького складу до здійснення науково-дослідної роботи; створення умов та поширення інформації щодо грантової підтримки таких досліджень за кордоном; сприяння встановленню кооперації ВНЗ з підприємствами з метою активізації інноваційної діяльності та впровадження передових технологій; стимулювання використання амортизаційного фонду для інвестицій у розвиток ВНЗ
Високий (0,43...0,46): Черкаська, Чернігівська, Запорізька, Сумська області	Забезпечення розвитку наукової діяльності з наближенням її рівня до параметрів дослідницького ВНЗ, залучення фінансування; активізація створення репозитаріїв інформаційних фондів; сприяння реалізації наукових розробок шляхом упровадження державної підтримки, встановлення прямих контактів з підприємствами, які мають потреби в таких розробках
Найвищий (0,46...0,49): Київська, Чернівецька, Харківська області та м. Київ	Забезпечення участі професорсько-викладацького складу в різного роду дослідженнях за кордоном, сприяння їх академічній мобільності; забезпечення активізації процесу академічної мобільності студентів; заохочення ВНЗ до впровадження моделей якості з метою покращення їх діяльності та входження в міжнародні рейтингові системи; створення сприятливих умов для виникнення дослідницьких центрів, поширення інноваційних кластерів

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України.

Розроблення рекомендацій для регіонів України щодо рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти відповідно до приналежності області до тієї чи іншої групи повинно забезпечити підвищення ефективності функціонування ВНЗ кожного з регіонів України.

IV. Висновки

Результати оцінювання дали змогу констатувати суттєву диференціацію регіонів країни за більшістю досліджуваних показників. Запровадження цих рекомендацій щодо інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти за регіонами України дасть можливість забезпечити підвищення ефективності функціо-

нування ВНЗ, подолання існуючих територіальних асиметрій та конкурентоспроможність економіки України у світовому просторі.

Список використаної літератури

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – Москва : Финансы и статистика, 2000. – 201 с.
2. Левченко О. М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку : монографія / О. М. Левченко. – Кіровоград : КОД, 2009. – 375 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2016.

Карзун И. Г. Интегральная оценка уровня инновационного развития системы высших учебных заведений Украины

В статье рассмотрены вопросы трансформации роли системы высших учебных заведений как ключевого фактора инновационного развития национальной экономики. Разработан методический подход к интегральной оценке уровня инновационного развития системы учреждений высшего образования на региональном уровне. Осуществлена интегральная оценка инновационного развития системы учреждений высшего образования регионов Украины, по результатам которой предложены дифференцированные меры государственного регуляторного влияния, внедрение которых позволит обеспечить повышение эффективности функционирования высших учебных заведений, преодоление существующих территориальных асимметрий и конкурентоспособность высшего образования и экономики Украины в мировом пространстве.

Ключевые слова: система высших учебных заведений, инновационное развитие, интегральная оценка, государственное регулирование.

Karzun I. The Integral Evaluation of Innovative Development of the System of Higher Education Institutions in Ukraine

The questions of transformation of the role of the system of higher education institutions as a key factor of innovative development of national economy were investigated. The feasibility evaluation of innovative development of the system of higher education institutions were determined, which is based on the integrated or combined approaches, specific to the region, where the universities are situated, and using the integrated indicators. The methodical approach to the integrated evaluation of innovative development of system of higher education institutions at the regional level, including the blocks of such indicators: quantitative and qualitative composition of staffing in universities; state of organizational and methodological support for the teaching in universities; scientific research work; training of scientists; quantitative and qualitative characteristics of university students; quality of places of job and the employability of graduates. The integral evaluation of innovative development of system of higher education institutions by regions of Ukraine was done, which resulted to the differentiated measures, proposed government regulatory impact, implementation of which will allow to improve the functioning of institutions, to overcome the existing regional asymmetries and to raise the competitiveness of higher education and the economy of Ukraine in world space.

Key words: *system of higher education institutions, innovative development, integral evaluation, government regulation.*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК”

У статті розглянуто теоретичні підходи до трактування сутності поняття “економічний розвиток”. Досліджено підходи українських і зарубіжних учених до визначення терміна “економічний розвиток”. Визначено основні переваги та недоліки існуючих підходів. Надано власне визначення економічного розвитку як процесу організації діяльності підприємства шляхом урахування впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Проаналізовано та зазначено відмітні ознаки та переваги запропонованого визначення.

Ключові слова: підприємства машинобудування, економічний розвиток, економічна безпека, безпека розвитку.

I. Вступ

За сучасних умов розвитку в Україні, що супроводжуються погіршенням економічної та політичної ситуації, ефективність діяльності підприємств машинобудування, зокрема їх економічний розвиток, дещо гальмуються. Особливо негативно на функціонування підприємств впливають чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що зумовлює потребу в економічній безпеці.

Саме економічна безпека сприяє налагодженню функціонування підприємства, ефективному використанню ресурсів, попередженню зовнішніх і внутрішніх загроз, розробці засобів протидії. Кожне підприємство машинобудування повинно оцінювати рівень наявної економічної безпеки, розробити методи оцінювання, систему, механізм і заходи захисту від несприятливих факторів з метою налагодження економічного розвитку та процвітання в майбутньому. Проте першочергово необхідно з'ясувати сутність трактування економічного розвитку. Варто наголосити, що дослідження питання щодо визначення сутності поняття “економічний розвиток” є актуальним і тому заслуговує на увагу.

Вагомий внесок у дослідження сутності економічного розвитку зробили українські та зарубіжні вчені, а саме: Р. Акофф [8], Н. Афанасьєв [1, с. 27], В. Геєць [6], О. Грабельська [7], А. Дакус, Д. Євдокимова [4], К. Іванчук [10], О. Кондратюк [5], Н. Мала, С. Мочерний [3], І. Радіонова [9], Р. Севаст'янов, Н. Сімченко [2], М. Тимошук та Р. Фещур [6], О. Шубін. Безперечно, досліджень щодо визначення сутності економічного розвитку проведено чимало, але в наявних підходах не враховано взаємодію саме підприємств машинобудування з чинниками зовнішнього середовища, рівень впливу на розвиток регіону.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження, аналіз та узагальнення підходів як у зарубіжній, так і в

українській літературі до трактування сутності поняття “економічний розвиток”, визначення переваг і недоліків наявних підходів і розробка авторського тлумачення поняття економічного розвитку із зазначенням його переваг.

III. Результати

Економічний розвиток підприємств машинобудування в Україні відбувається за складних обставин, що негативно впливає на можливості процвітання та покращення фінансових результатів діяльності. Особливо негативно на діяльність підприємств впливають фактори зовнішнього середовища, а саме: нестабільність політичної обстановки, складність фінансового становища, зростання конкурентної боротьби, відсутність будь-якої підтримки з боку органів державної влади. Також процес функціонування підприємств машинобудівної галузі ускладнюється впливом чинників внутрішнього середовища, а саме: відсутністю належного фінансування, застарілим обладнанням, зношеністю основних фондів, наявністю неконкурентоспроможної та неякісної продукції, відсутністю постійних ринків збуту та постачальників, невдалою організацією процесу виробництва та відсутністю мотивації праці тощо.

За сучасних умов розвитку підприємства машинобудування самостійно визначають основні напрями діяльності, налагоджують процес виробництва та реалізації продукції споживачам, регулюють конкурентну боротьбу та відносини з партнерами, контролюють якість продукції, тобто визначають економічну політику розвитку.

Однак досягнення очікуваних результатів діяльності та гарантування економічної безпеки підприємств машинобудування певною мірою потребує враховувати негативний вплив чинників нестабільного ринкового середовища з метою розробки методів і заходів захисту, подолання непередбачуваних обставин, загроз внутрішнього й зовнішнього середовища.

Звичайно, всі ці фактори негативно впливають на функціонування підприємств машинобудування в умовах конкурентної боротьби, але для налагодження діяльності зусилля підприємств мають бути спрямовані на економічний розвиток. Саме управління процесом економічного розвитку дасть змогу підприємствам враховувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Варто зауважити, що налагодження економічного розвитку позитивно впливає на покращення якості продукції, відбувається модернізація виробництва, підвищення заробітної плати, конкурентоспроможності та прибутковості виробництва, а також залучення постійних клієнтів і налагодження ринків збуту. Крім того, економічний розвиток підприємств сприяє налагодженню соціальної інфраструктури, економічному розвитку, збільшенню кількості робочих місць, налагодженню фінансування міста, покращенню екологічної обстановки, залученню інвесторів, розвитку туризму, покращенню транспортного комплексу тощо.

Проте важливу роль для досягнення вищеперелічених результатів відіграє виважене управління економічною безпекою підприємств машинобудування. Тому перед підприємствами машинобудування постало важливе завдання налагодження процесу розвитку економічної безпеки з метою покращення стабільності функціонування та процесу виробництва.

Існували різні підходи до визначення сутності економічного розвитку, які мали переваги та недоліки щодо трактування цієї категорії. На сьогодні поняття “економічний розвиток” розглянуто та проаналізовано ба-

гатьма вченими, але досі ця категорія є недостатньо обґрунтованою, не повністю розкрито класифікацію, реалізацію принципів і функцій економічного розвитку, не визначено вплив факторів на економічний розвиток підприємств машинобудування, що підтверджує актуальність цього дослідження.

Кожен з учених мав власне бачення та підхід до визначення змісту економічного розвитку, а також зауважував на важливих ознаках, факторах та рисах економічного розвитку підприємств, організацій, регіону тощо. Тому розглянемо детальніше тлумачення українських і зарубіжних дослідників, результати проведеного дослідження сутності визначення поняття “економічний розвиток” подано в табл.

Проаналізувавши визначення та сутність категорії “економічний розвиток”, можна переконатися, що ця категорія є доволі складним процесом, та виділити риси економічного розвитку саме підприємств машинобудування, а саме:

- достатня якість продукції;
- наявність споживачів;
- розгалужена мережа зв'язків з постачальниками сировини;
- раціональне використання енергетичних ресурсів;
- фінансова стабільність;
- зменшення витрат і зростання прибутку, новітнє обладнання;
- комфортні умови праці;
- зниження рівня забруднення навколишнього середовища;
- дотримання етики ведення бізнесу та позитивна оцінка діяльності з боку суспільства тощо.

Таблиця

Трактування визначення “економічний розвиток”

№ п/п	Автор	Сутність визначення
1	2	3
1.	Р. Акофф [8]	У своєму дослідженні розглядав поняття зростання й розвитку та стверджував, що вони відрізняються. Насамперед, розвиток визначено як процес задоволення існуючих потреб протягом довгострокового періоду під впливом певних чинників і визначення можливостей досягнення певних бажань у майбутньому. Одночасно зростання пов'язане зі зростанням обсягів, розмірів виробництва чи кількості продукції [8]
2.	Н. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудика [1, с. 27]	Визначають розвиток підприємства як об'єктивну зміну тільки якісних характеристик системи, зумовлену як фундаментальними законами природи, так і закономірностями функціонування конкретних систем, за яких формуються нові властивості системи [1, с. 27]. Тобто вчені розглядали особливості функціонування підприємства, а саме раціональність використання ресурсів, досвідченість і професійність персоналу, модернізацію обладнання, ефективність виробництва
3.	В. Геєць [6, с. 6]	Сутність економічного розвитку трактував як тривалі зміни структури та обсягів виробництва, покращення якості продукції, розвиток персоналу, що відбуваються протягом довгострокового періоду [6, с. 6]
4.	С. Мочерний [3]	Під економічним розвитком розуміє постійні та періодичні зміни технологічного способу виробництва, які не можна зупинити [3, с. 623]
5.	М. Тимошук, Р. Фещур [6]	Економічний розвиток пов'язували з потенціалом підприємства та впливом внутрішніх чинників. Оцінювали економічний розвиток за допомогою показників двох груп, які сприяли досягненню основної мети діяльності та визначали потенціал підприємства. Одночасно ці показники враховували можливості розвитку підприємства, задоволення потреб споживачів, показники обсягу виробництва та реалізації продукції, показники ефективності операційної діяльності, показники трудових ресурсів, фінансові показники [6, с. 6]
6.	Н. Мала, О. Грабельська [7]	Розглядали економічний розвиток як процес, який впливає на господарську діяльність і дає можливість покращити ефективність використання ресурсів і фінансові результати діяльності [7, с. 24]

1	2	3
7.	Д. Євдокимова [4, с. 8]	Стверджує, що економічний розвиток – це динамічний, змінний, безперервний процес, у якому постійно відбуваються зрушення, він керується за допомогою надсистеми [4, с. 8]
8.	А. Дакус, Н. Сімченко [2]	Розглядали економічний розвиток як процес, пов'язаний з економічним зростанням та економічним занепадом, що впливає на підвищення економічної активності та скорочення обсягів виробництва й реалізації, інвестування або спад [2]
9.	О. Кондратюк [5]	Економічний розвиток є процесом змін, що відбуваються в діяльності підприємства за умови впливу чинників навколишнього середовища та зумовлюють перехід до нового етапу розвитку [5, с. 261]
10.	Р. Севастьянов, І. Радіонова [9]	Стверджували, що економічний розвиток спрямований на покращення соціальної, економічної діяльності, екологічної ситуації на підставі врахування впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища з метою забезпечення довгострокового функціонування [9, с. 135]

Джерело: розроблено автором.

У кожному з розглянутих підходів і визначень дефініції “економічний розвиток” розглянуто основи діяльності підприємств, ефективність виробництва, мету та завдання діяльності, потреби споживачів, тобто показники, які характеризують фінансовий бік діяльності підприємств. Варто зазначити, що, крім позитивних моментів, є також недолік у цих трактуваннях сутності економічного розвитку, а саме не враховано взаємодію саме підприємств машинобудування з чинниками зовнішнього середовища, взаємозв'язок і вплив на розвиток регіону. Тому ми вважаємо за доцільне запропонувати власне трактування дефініції “економічний розвиток”.

Економічний розвиток – це процес організації діяльності підприємства шляхом врахування впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що дає змогу підприємству досягти покращення результатів фінансової діяльності та стабільності розвитку, вплинути на соціальну інфраструктуру міста за допомогою прийняття виважених рішень, раціонального використання ресурсів і налагодженої роботи керівництва.

У запропонованому визначенні економічного розвитку враховано умови для створення та налагодження сприятливих умов розвитку виробничої, фінансової, організаційної, інноваційної, технологічної, управлінської діяльності саме підприємств машинобудівної галузі України за складної економічної та політичної ситуації, що склалася.

Отже, теоретичні засади поняття “економічний розвиток”, на відміну від існуючих, полягають у тому, що:

- під організацією розуміють сукупність рішень, дій, функцій, методів і механізмів, що відбуваються на підприємстві, з метою налагодження процесу економічної безпеки;
- враховано вплив чинників зовнішнього середовища, тобто підприємство є відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім і внутрішнім оточенням;
- існують можливості налагодження взаємодії з іншими підприємствами та партнерські відносини;

- враховано фінансовий та людський потенціал;
- передбачено безпосереднє надання допомоги та вплив на розвиток інфраструктури міста.

IV. Висновки

Таким чином, проаналізувавши переваги та недоліки відомих підходів і трактувань, було сформовано власне трактування дефініції “економічний розвиток”, який є процесом організації діяльності підприємства, шляхом врахування впливу факторів навколишнього середовища з метою покращення результатів фінансової діяльності підприємств машинобудування. У запропонованому визначенні економічного розвитку враховано умови для створення та налагодження сприятливого клімату для розвитку виробничої, фінансової, організаційної, управлінської діяльності саме підприємств машинобудівної галузі України.

Список використаної літератури

1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Харьков : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
2. Дакус А. В. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення [Електронний ресурс] / А. В. Дакус, Н. О. Сімченко // Актуальні проблеми економіки та управління : зб. наук. праць молодих вчених. – 2012. – Вип. 6. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/12350>.
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ : Академія, 2002. – 952 с.
4. Євдокимова Д. М. Державне регулювання економічного розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Д. М. Євдокимова. – Київ, 2002. – 20 с.
5. Кондратюк О. І. Основні напрями економічного розвитку підприємств у сучасних умовах [Електронний ресурс] / О. І. Кондратюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1 (1). – С. 257–266. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_1_1_33.pdf.

6. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти : монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. О. Шпак, В. А. Новицький. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2006. – 148 с.
7. Мала Н. Т. Економічний розвиток підприємства: планування та моделювання [Електронний ресурс] / Н. Т. Мала, О. В. Грабельська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : спеціальний випуск Інституту підприємництва та перспективних технологій / Національний університет “Львівська політехніка”. – 2012. – № 739. – С. 22–28. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/17259>.
8. Організація, розвиток виробництва на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.paragononstate.com>.
9. Севастьянов Р. В. Особливості соціально-економічного розвитку підприємств у сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Р. В. Севастьянов, І. О. Радіонова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – Вип. 4. – С. 131–136. – Режим доступу: <http://www.zgia.zp.ua/>.
10. Шубін О. О. Методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Шубін, К. О. Іванчук // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 195–202. – Режим доступу: <http://eurodev.nobel-univer.edu.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2016.

Лясковец А. В. Теоретические подходы к определению понятия “экономическое развитие”

В статье рассмотрены теоретические подходы к трактовке сущности понятия “экономическое развитие”. Исследованы подходы украинских и зарубежных ученых к определению термина “экономическое развитие”. Определены основные преимущества и недостатки существующих подходов. Дано собственное определение экономического развития как процесса организации деятельности предприятия путем учета влияния факторов внешней и внутренней среды. Проанализированы и указаны отличительные признаки и преимущества предложенного определения.

Ключевые слова: предприятия машиностроения, экономическое развитие, экономическая безопасность, безопасность развития.

Lyaskovets O. Theoretical Approaches to the Definition of “Economic Development”

Economic security fosters enterprise functioning, efficient use of resources, prevention of internal and external threats, development of countermeasures. Each mechanical engineering enterprise must assess the existing economic security level, develop evaluation methods, system, mechanism and measures of unfavorable factors protection to sustain economic development and future prosperity. However, at first it is necessary to identify the nature of economic development. The study of the “economic development” category essence is of interest at this time therefore it deserves attention. There are different approaches to the definition of the “economic development” essence which have both advantages and disadvantages regarding the nature of the category. Establishing of economic development has a positive effect on the improvement of products` quality, higher wages, competitiveness and profitability of production, attraction of loyal customers and entering new markets. The modernization of production also takes place. Today the concept of “economic development” is reviewed and analyzed by many scholars, but still the given category remains quite unstudied. The classification and implementation of the economic development’s principles and functions are not fully disclosed. The factors influence on economic development of mechanical engineering enterprises is not determined. This confirms the relevance of the research.

The article is devoted to consideration of the existing theoretical approaches to the interpretation of the essence of the concept “economic development”. The approaches of domestic and foreign scientists to the definition of the term “economic development”. The main advantages and disadvantages of existing approaches. The author’s own definition of economic development as the process of organization of activity of the enterprise, by taking into account the influence of factors external and internal environment. Analyzed and specified the distinctive features and advantages of the proposed definition.

Key words: enterprise engineering, economic development, economic security, security of development.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 331.101

М. О. Коваленко

викладач

Запорізький національний технічний університет

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОЇ ТА КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ СКЛАДОВИХ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано показники соціальної складової трудового потенціалу України. Розглянуто рівень оплати праці й рівень заборгованості з її виплати, проаналізовано фізичний, фізіологічний та психологічний стан робочої сили. Обґрунтовано показники кваліфікаційної складової трудового потенціалу України з позицій професійної підготовки та підвищення кваліфікації, зокрема підготовку працівників – за місцем, видами й формами навчання, підвищення кваліфікації – за місцем навчання та професійними групами.

Ключові слова: трудовий потенціал, оплата праці, професійна підготовка, підвищення кваліфікації.

I. Вступ

Кризовий стан у країні зумовлено недооцінкою людського фактора. Проблема використання трудового потенціалу з кожним роком набуває все більшого значення, адже відбувається зростання безробіття та зниження ефективності використання робочої сили. Основною умовою подолання економічної кризи в Україні є забезпечення високої ефективності використання трудового потенціалу.

Наближення показників життя (зокрема рівня особистих доходів) населення України до європейських стандартів потребує інтенсивного розвитку економіки України на базі посилення її конкурентоспроможності. Зростання конкурентоспроможності економіки з урахуванням її соціальної спрямованості збільшує матеріальне забезпечення зайнятих, забезпечує фінансово-економічну базу розширення напрямів розвитку трудового потенціалу, формує добробут суспільства та стимулює людський розвиток.

Проблеми оплати праці в економіці України досліджують багато вітчизняних науковців, а саме: В. Анісімов, Д. Богиня, Е. Лібанова, І. Новак, С. Цимбалюк та ін.

Крім того, головним чинником якості трудового потенціалу є освіта й професійна підготовка. Розвинуті країни вкладають значні кошти в професійну освіту та підвищення кваліфікації кадрів. Ці витрати постійно зростають. В Україні підприємства значно скоротили вкладання коштів у професійну освіту. Неefективна система професійного

навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації робітничих кадрів формують неправильне розуміння необхідності підготовки певних спеціалістів, що значно обмежує можливості працевлаштування випускників навчальних закладів.

У сучасній науці різні аспекти професійного навчання персоналу досліджують такі вчені, як: Н. Алексєєва, Д. Богиня, О. Грішнова, І. Мартиненко, А. Михайличенко, М. Мхнюк, В. Савченко, А. Селецький, В. Скульська, Н. Ушенко та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз показників соціальної та кваліфікаційної складових трудового потенціалу й виявлення проблем їх формування.

III. Результати

Трудовий потенціал працівників включає в себе багато складових, які можна розглядати з різних позицій, до основних параметрів, у свою чергу, належать:

- кваліфікаційна, до якої зараховують: рівень освіти, обсяг спеціальних знань, трудові навички, інтелект, творчі здібності, професіоналізм;
- психофізіологічна, а саме: стан самопочуття, працездатність, здібності та нахили особистості, тип нервової системи;
- особиста: ставлення до праці, дисциплінованість, мотивованість, активність, ціннісні орієнтири;
- соціально-демографічна, яка розглядає трудовий потенціал з таких позицій, як: кількість зайнятих, рівень оплати праці, стать, вік, сімейний стан тощо.

Так, соціальну складову трудового потенціалу України було проаналізовано за такими показниками:

1) рівень оплати праці (табл. 1). Економічна незалежність посідає провідне місце в системі управління трудовим потенціалом суспільства, її підвищення є ключовим завданням у соціальній політиці держави. Вона відображає сукупність грошових коштів і натуральних надходжень, спрямованих на підтримку фізичного, морального, інтелектуального стану людини та на задоволення її потреб.

Значно обмежує економічну незалежність працівників низький рівень оплати праці. Заробітна плата для більшості працівників фактично перетворилася на один із варіантів

соціальної допомоги, який мало залежить від результатів праці. Хоча спостерігається стійка динаміка зростання заробітної плати.

Згідно з табл. 1, середньомісячна заробітна плата штатному працівнику в 2015 р. порівняно з 2011 р. зросла на 59,3% і становила 4 195 грн, що у три рази вище рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, що чинні на кінець 2015 р. (1 378 грн [3]). Серед чинників, що вплинули на зростання заробітної плати, треба зазначити, по-перше, підвищення рівня інфляції; по-друге, підвищення рівня використання робочої сили, зокрема зменшення майже на третину кількості працівників, які знаходились у відпустках без збереження заробітної плати.

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати [9, с. 16; 8, с. 20]

Рік	Нараховано в середньому			
	За місяць			За оплачену годину
	Штатному працівнику, грн	% до відповідного періоду попереднього року	Працівнику в еквіваленті повної зайнятості, грн	
2011	2 633	117,6	2 765	17,3
2012	3 026	114,9	3 171	19,83
2013	3 282	107,9	3 443	21,55
2014	3 480	106,0	3 696	23,23
2015	4 195	120,5	4 414	27,83

Е. Лібанова зазначає, що стандарти оплати праці в країні залишаються на досить низькому рівні, оскільки архаїчна структура виробництва та технологічна відсталість підприємств змушують роботодавців вдаватися до цінових методів конкуренції, що в умовах слабкості механізмів колективно-договірного регулювання спричиняє застосування моделі дешевої робочої сили [2, с. 4–19].

Зазначено, що продовжує спостерігатися міжгалузєва диференціація в рівнях оплати праці, а це, у свою чергу, є головним чинником міжрегіональних відмінностей. Так, найприбутковішою для найманих працівників є: фінансова та страхова діяльність – у два рази більше середньої заробітної плати за всіма видами економічної діяльності (8 603 грн) – та діяльність у сфері інформації та телекомунікації – більше на 69,5% (7 111 грн). Найменший рівень заробітної плати отримують працівники тимчасового розміщення й організації харчування – на 33,6% менше середнього рівня [4, с. 6].

Зауважено, що найвищу заробітну плату (на 0,1–60,5% вищу за середній рівень) у 2015 р. отримували працівники підприємств м. Києва, а також регіонів, де сконцентровані підприємства гірничо-металургійного комплексу: Запорізької, Донецької та Дніпропетровської областей. Найнижчі показники (на 25,6–28,6% нижчі за середній рівень) були у Чернігівській, Херсонській та Тернопільській областях [4, с. 8].

Крім того, у 2015 р. зберігалася певна диспропорція в оплаті праці чоловіків і жі-

нок. Так, можна відзначити, що рівень оплати праці жінок був на 25,1% нижчим, ніж чоловіків [4, с. 10];

2) кризові явища спричинили також активне наростання затримок з виплатою заробітної плати. Загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати станом на 1 січня 2016 р. сягнула 1 880,8 млн грн, що на 42,5% більше, ніж у 2015 р. [2, с. 19].

Крім того, найбільший рівень заборгованості із виплати заробітної плати працівникам на економічно активних підприємствах за видами економічної діяльності станом на 1 січня 2016 р. мали: промисловість – 7,4% до середньооблікової кількості штатних працівників (6 680 грн боргу в середньому на одного працівника) та будівництво – 4,3% (8 721 грн на одного працівника).

Заборгованість з виплати заробітної плати за регіонами мала такий вигляд:

– найбільші показники мали Луганська (32,1% від середньооблікової кількості штатних працівників регіону) та Донецька (12,3%) області;

– найменші – Івано-Франківська (0,02%) та Київська (0,1%) області [9, с. 20];

3) фізичний, фізіологічний та психологічний стан робочої сили, який має значний вплив на формування й розвиток трудового потенціалу, а також є одним із вирішальних моментів у досягненні високої продуктивності, яка, у свою чергу, залежить від раціонального харчування, високої якості медичного обслуговування, екологічної чистоти довкілля, стабільнос-

ті не тільки в особистому житті, а й у житті суспільства [1, с. 34–40].

На формування й розвиток трудового потенціалу негативно впливає падіння рівня життя та забруднення навколишнього середовища, а також високий рівень зайнятості на виробництвах з несприятливими для здоров'я умовами праці. Так, станом на 31.12.2015 р. питома вага працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, становила 26,0% до облікової кількості штатних працівників (1 040,5 тис. осіб), із них працюють в умовах перевищення гігієнічних нормативів за шкідливими виробничими факторами, а саме: мікроклімат – 10,2%; барометричний тиск – 0,3%; неіонізуючі електромагнітні поля та випромінювання – 0,6%; іонізуючі випромінювання – 0,8%; виробничий шум, ультразвук, інфразвук – 12,6%; вібрація (локальна та загальна) – 2,9%; освітлення – 0,9%; іонізація повітря – 0,1%; хімічні фактори – 9,9%; біологічні фактори – 1,1%; важкість праці – 8,6%; напруженість праці – 10,7% [10, с. 5–8].

Варто зазначити, що на підприємствах досить часто спостерігаються нещасні випадки, основними причинами чого є незадовільна ор-

ганізація робочих місць і безпечного виконання робіт, порушення технологічної та трудової дисципліни, безвідповідальність керівників виробництва і безпосередніх виконавців з питань дотримання вимог безпеки з охорони праці.

Знизити травматизм, аварії на виробництві можна винятково завдяки підвищенню рівня технології та контролю за дотриманням роботодавцем і працівниками підприємства своїх обов'язків, модернізації виробництва, підвищенню рівня безпеки шляхом економічного стимулювання роботодавців для забезпечення ними безпечних умов праці.

Наступною складовою трудового потенціалу є кваліфікаційна складова, яка аналізувалася з позицій професійної підготовки та підвищення кваліфікації (табл. 2). Особливу увагу професійній підготовці та навчанню як передумові розвитку людського капіталу приділяє Н. Ушенко. Зокрема, вона зазначає, що безперервна освіта стає важливим чинником конкурентоспроможності фахівця на ринку праці, тому навчання повинне бути безперервним і адаптивним. Найістотніший вплив на продуктивність праці має професійне навчання [11, с. 50].

Таблиця 2

Професійна підготовка та підвищення кваліфікації працівників у 2010–2014 рр., тис. осіб [6, с. 55; 10, с. 81]

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Набуто нові професії, за всіма видами економічної діяльності	216,5	230,0	218,4	196,9	152,5
Підвищили кваліфікацію, за всіма видами економічної діяльності	943,9	978,4	1 016,5	976,9	804,1

Згідно з табл. 2, у 2014 р. порівняно з 2010 р. набули нові професії на 29,6% менше, а кількість осіб, які підвищили свою кваліфікацію, зменшилася на 14,8%. Відзначено, що в 2014 р. до облікової кількості штатних працівників нові професії набули лише 1,8% та 9,4% – підвищили свою кваліфікацію. Така динаміка є вкрай негативною, оскільки це не дає можливості своєчасно реагувати на зміну зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому функціонують підприємства, а також впроваджувати новації, які отримуються в результаті науково-технічного прогресу на сучасному етапі розвитку засобів виробництва.

При цьому більш активними в плані підготовки та підвищення кваліфікації є чоловіки (11,5% до облікової кількості чоловіків підвищили свою кваліфікацію та 3,0% – набули нові професії до відповідно 7,7% до облікової кількості працюючих жінок та 0,8% у 2014 р.), це, насамперед, пов'язано із загальною економічною активністю кожної статті, оскільки жінки віддають перевагу сімейним цінностям, а не кар'єрі. Так, підготовка та підвищення кваліфікації розглянуто за такими показниками:

1) підготовка працівників за місцем і видами навчання. За 2012–2014 рр. професійну

підготовку працівники підприємств проходили як на виробництві, так і в навчальних закладах, однак у 2014 р. перевагу було віддано підготовці на виробництві, що спостерігається в усіх галузях економіки (75,6% по Україні). Така динаміка, на нашу думку, є позитивною, оскільки працівники отримують не тільки теоретичні знання, а й відразу вчаться застосовувати їх на практиці.

Щодо виду підготовки, то в 2012–2014 рр. більшість працівників підприємств (72,6% по Україні у 2014 р.) перепідготовлено, що може свідчити про те, що, по-перше, рівня тих теоретичних знань, які отримали працівники, не достатньо для виконання функціональних обов'язків та, по-друге, сучасними темпами впроваджують новації у виробництво [5, с. 57; 6, с. 72; 7, с. 83];

2) підготовка працівників за місцем та формами навчання. За 2012–2014 рр. на виробництві за індивідуальною та курсовою формою навчання навчається майже однакова кількість працівників. Щодо навчальних закладів, то переважна кількість працівників проходить підготовку в професійно-технічних закладах (90,3%

по Україні у 2014 р.), що, у свою чергу, можна пояснити економією часу при навчанні та більш вузькою програмою підготовки у цих закладах [5, с. 59; 6, с. 74; 7, с. 85];

- 3) підвищення кваліфікації за місцем навчання та професійними групами. У 2012–2014 рр. свою кваліфікацію підвищувала переважно така категорія персоналу, як професіонали та фахівці (48,4% по Україні у 2014 р.). Щодо місця навчання, то підвищення кваліфікації працівників відбувається як у навчальних закладах, так і на виробництві [5, с. 63, 65; 6, с. 78, 80; 9, с. 89, 91].

IV. Висновки

Отже, під час дослідження соціальної складової трудового потенціалу зроблено висновок, що явні міжгалузеві й міжрегіональні диспропорції в оплаті праці працівників, несвоєчасна виплата заробітної плати, несприятливі для здоров'я умови праці на виробництві стали причиною складного становища домогосподарств, яке негативно впливає на розвиток трудового потенціалу. Водночас саме на рівні домогосподарства (сім'ї) відбувається природне відтворення трудового потенціалу, його формування та, зрештою, створення й збереження початкових умов життєдіяльності.

У свою чергу, система професійної освіти не відповідає потребам економіки країни, оскільки виявлено, що показники професійної підготовки та підвищення кваліфікації перебувають на досить низькому рівні та свідчать про недовикористання трудового потенціалу країни.

Саме тому метою подальших досліджень повинно стати виявлення резервів підвищення ефективності формування, розподілу та використання трудового потенціалу краї-

ни шляхом покращення показників соціальної та кваліфікаційної складової.

Список використаної літератури

1. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грішнова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 34–40.
2. Лібанова Е. М. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність / Е. М. Лібанова // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 4–19.
3. Минимальная зарплата (Украина) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/salary/>.
4. Оплата праці та соціально-трудові відносини у 2015 році: статистичний бюлетень / відп. за вип. І. В. Сенік. – Київ, 2016. – 43 с.
5. Праця України у 2012 році: статистичний збірник / відп. за вип. І. В. Сенік. – Київ, 2014. – 322 с.
6. Праця України у 2013 році: статистичний збірник / відп. за вип. І. В. Сенік. – Київ, 2014. – 336 с.
7. Праця України у 2014 році: статистичний збірник / відп. за вип. І. В. Сенік. – Київ, 2015. – 281 с.
8. Ринок праці у 2013 році: доповідь // Державна служба статистики України. – 29 с.
9. Ринок праці у 2015 році: доповідь // Державна служба статистики України. – 24 с.
10. Стан умов праці найманих працівників у 2015 році: статистичний бюлетень / відп. за вип. І. В. Сенік. – Київ, 2016. – 33 с.
11. Ушенко Н. В. Розвиток людського капіталу інноваційно-орієнтованого підприємства / Н. В. Ушенко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 1. – С. 45–52.

Стаття надійшла до редакції 15.02.2016.

Коваленко М. А. Анализ социальной и квалификационной составляющей трудового потенциала Украины

В статье проанализировано показатели социальной составляющей трудового потенциала Украины. Рассмотрен уровень оплаты труда и уровень задолженности по её выплате, проанализировано физическое, физиологическое и психологическое состояние рабочей силы. Обоснованы показатели квалификационной составляющей трудового потенциала Украины с позиций профессиональной подготовки и повышения квалификации, а именно подготовку работников – по месту, видам и формам обучения, повышение квалификации – по месту обучения и профессиональным группам.

Ключевые слова: трудовой потенциал, оплата труда, профессиональная подготовка, повышение квалификации.

Kovalenko M. Analysis of the Social and the Qualification Components of the Labor Potential of Ukraine

Labor potential employees includes many components, which can be viewed from different perspectives, the main are: qualification, psycho-physiological, personal, social and demographic components.

The social component of the labor potential of Ukraine was analyzed by the following indicators:

1) the level of payment of labor. The average monthly salary staff member in 2015, compared with 2011, increased by 59.3%. Among the factors that influenced the growth of wages, it should be noted, raising the level of inflation; improving the use of labor, in particular the reduction by almost a the third part of workers who were on leave without pay;

2) the total amount of arrears of wages, which in 2016, compared with 2015 increased by 42.5%;

3) physical, physiological and psychological state of the labor force. As at 31.12.2015, the share of workers employed in jobs with hazardous working conditions amounted to 26.0% of the number of full-time accounting staff. In addition, enterprises often enough there are accidents, the main reasons for which the organization is unsatisfactory jobs and safe work performance, violation of technological and labor discipline, irresponsible production managers and direct executors on compliance with safety requirements of labor protection.

The next component of the labor potential, which has been considered in the study is a component of a qualification, which was analyzed from the standpoint of vocational and advanced training. It was noted that in 2014 to inventory the number of staff members trained in new professions only 1.8% and 9.4% improved their skills.

The study of the social component of the labor potential concluded that explicit cross-sectoral and inter-regional imbalances in the payment of workers, delayed payment of wages, poor health conditions of work in production have led to a complex situation of households, which have a negative impact on employment development. However, it is at the household level (family) is a natural reproduction of labor potential, its formation and, finally, the creation and preservation of the initial living conditions. In turn, the vocational education system does not meet the needs of the economy, since revealed that the performance of professional training and development are quite low and indicate underutilization of the labor potential of the country.

Key words: labor potential, payment of labor, vocational training, advanced training.

УДК 336.69

В. П. Колосова

кандидат економічних наук, доцент
директор

Департаменту співробітництва з міжнародними організаціями Міністерства фінансів України

О. І. Капленко

заступник начальника відділу фінансування проектів регіональних міжнародних фінансових організацій
Департаменту співробітництва з міжнародними організаціями Міністерства фінансів України

А. О. Романенко

головний економіст-фінансист відділу фінансування проектів регіональних міжнародних фінансових організацій
Департаменту співробітництва з міжнародними організаціями Міністерства фінансів України

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІЖНАРОДНИХ ІНСТИТУЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

У статті досліджено теоретичні підходи до економічної сутності фінансових ресурсів міжнародних інституцій та їхньої ролі в забезпеченні економічного розвитку країни. Актуальність цієї проблематики для України підтверджено інтеграційними процесами, виходом на міжнародні фінансові ринки та поглибленням співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

Проаналізовано основні наукові підходи до розуміння ефектів впливу потоків допомоги на розвиток найбідніших країн. Співробітництво з провідними МФО для країн з перехідною економікою на початковому етапі трансформаційних перетворень відіграло вагомий роль у вирішенні таких стратегічно важливих завдань, як структурна перебудова народногосподарських комплексів, системи власності та матеріального виробництва, запровадження дієвих моделей промислової та технологічної політики тощо. Разом з тим, варто зазначити, що хоча кредитні ресурси МФО є одним із найпоширеніших інструментів акумуляції грошових ресурсів національних економік, що сприяє включенню країн-реципієнтів до міжнародних ринків фінансів і капіталів (що, безумовно, відповідає орієнтації держав на міжнародні аспекти розвитку), необхідно застосовувати зважений підхід до оцінювання співробітництва з міжнародними фінансовими установами та визначення переваг і недоліків залучення до національних економік кредитного капіталу цих інституцій.

Зроблено висновок про формування загальних рамкових теоретико-методологічних засад визначення механізмів впливу міжнародних фінансових організацій на розвиток національних економік шляхом сприяння формуванню моделі інклюзивного розвитку, в межах якої, крім прямих форм підтримки окремих функціональних зон національного господарства фінансовими ресурсами, утворюється інституціональний контекст подальшого вдосконалення державного управління через якісні покращення у сфері державних фінансів, зумовлені потребою імплементації операційних стандартів функціонування більш високої якості під час безпосереднього співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

Ключові слова: міжнародні фінансові організації, економічний розвиток, фінансова допомога, фінансові ресурси.

І. Вступ

Поглиблення співпраці з провідними міжнародними фінансовими організаціями (МФО) відповідає потребам ліквідації диспропорцій платіжних балансів і дефіцитів державних бюджетів країн із перехідним типом економіки, у тому числі й України, чого не можна було досягти тільки завдяки внутрішнім макростабілізаційним чинникам. Крім того, залучення України до роботи структур кредитного сприяння відображає прагнення швидше інтегруватися до світового господарства та пов'язано зі сподіваннями отримати консультативну та фінансову допомогу для подолання наслідків криз, а також реалізувати ефективну та обґрунтовану державну політику співпраці з МФО.

У свою чергу, для реалізації ефективної державної боргової політики необхідно дослідити теоретичні підходи до економічної сутності фінансових ресурсів МФО та їхньої ролі в процесі забезпечення економічного розвитку держави, що підтверджує актуальність цієї статті.

Вплив фінансової допомоги міжнародних організацій на динаміку економічного розвитку окремих національних економік країн колишнього СРСР у економічній науці практично не висвітлено, проте можна виділити декілька праць із цієї тематики: Д. Дегтярева [1], Ю. Зайцева [3], Л. Капіці [2] та ін.

У дослідженнях, присвячених діяльності міжнародних економічних організацій, ресурси зазвичай визначають як інструмент сприяння економічному розвитку [1].

Особливої уваги заслуговує монографія Л.Капіци “Іноземна допомога” [2], в якій автор розглядає різноманітні аспекти, пов’язані з отриманням і наданням зовнішньої допомоги, в тому числі від міжнародних економічних організацій, а також стаття Ю. Зайцева “Проблеми ефективності сприяння міжнародному розвитку: теоретичні та практичні аспекти” [3], в якій проаналізовано основні теоретичні підходи до розуміння ефектів впливу потоків допомоги на розвиток найбільш бідніших країн. Науковець проаналізував дослідження у сфері сприяння розвитку в контексті місця найбільш бідніших країн у світовій економіці та еволюції політики спільноти донорів щодо сприяння міжнародному розвитку та дійшов до висновку, що допомога – це міра тимчасового характеру, її ефективність залежить від інших факторів розвитку, в тому числі – від національних урядів країн, що розвиваються.

Негативний аспект впливу зовнішньої допомоги на економічний розвиток країн-реципієнтів висвітлено в статті В. Мау «Спокуса “дешевими грошима”» [4]. Зокрема, автор вважає, що, надаючи допомогу, багаті країни керуються специфічними мотивами: прагненням купити політичну стабільність і політичних союзників, а також необхідністю позбавитися власних комплексів, які нерідко відчуває багата й пересичена людина стосовно бідних людей. В обох випадках критерієм ефективності допомоги служить звичай не реальне покращення ситуації в “зонах бідності”. Крім того, найбільш багаті країни частіше за все погано розуміють логіку дій реципієнтів, оскільки, як правило, схильні поширювати власну логіку поведінки на інших. Автор стверджує, що попит на демократичні інститути є непомірно більш значущим чинником для успіху реформ, ніж наявність фінансової допомоги. Відтак фінансова допомога відіграє маргінальну роль за наявності стійкого реформаторського уряду.

II. Постановка завдання

Мета статті – висвітлити теоретичні підходи до економічної сутності фінансових ресурсів міжнародних інституцій та виявити їх вплив на економічний розвиток країн.

III. Результати

Ключовим фактором забезпечення економічного зростання в країнах, що розвиваються, має бути формування ринкових і демократичних інституцій. Надання гуманітарної допомоги створює додаткові перешкоди для формування таких інститутів. В. Мау вважає, що сприяння будівництву інститутів – як політичних, так і економічних – має бути пріоритетним напрямом надання допомоги. В умовах глибоких структурних реформ будівництво інститутів важливіше, ніж власне виробничі інвестиції, оскільки саме відсутність необхідного інституціонального середовища виявляється головною перешкодою на шляху припливу інвестицій. А примусове (державне)

вне) інвестування, підживлене зовнішньою допомогою, є вкрай неефективним через відсутність необхідної інфраструктури, насамперед політичних і правових інститутів.

Питання впливу зовнішньої міжнародної допомоги на економічне зростання в західному науковому середовищі висвітлено набагато детальніше, а гострі наукові дебати на цю тематику тривають не одне десятиліття. Існує ціла низка наукових праць, присвячених дослідженню впливу зовнішньої допомоги на економічний розвиток країн-реципієнтів. При цьому дослідники підходять до вирішення цього питання з різних науково-методологічних позицій, фокусують увагу на різних аспектах процесу та параметрах надання допомоги, розглядають різні рівні впливу допомоги на економічні процеси в країнах-реципієнтах, використовують різні економічні та статистичні підходи для моделювання впливу допомоги на економічний розвиток. Наукова спільнота не має єдиного спільного підходу в означеному питанні.

Навколо цієї тематики тривають активні дебати з того часу, як П. Розейнштейн-Родан у 1943 р. обґрунтував доцільність надання фінансової допомоги країнам Східної та Південно-Східної Європи [5].

Позитивна оцінка впливу міжнародної допомоги на економічний розвиток домінувала в економічній літературі протягом 1950-х і 1960-х рр. Така оцінка була підкріплена сприятливими наслідками реалізації плану Маршалла. Його успіх створив враження, що достатньо дати бідним країнам капітал, вкласти його в деякі пріоритетні сектори, і це забезпечить швидкі темпи економічного зростання. Саме такий підхід набув поширення в 1950-ті рр., коли деякі економісти (багато з яких групувалися навколо Світового банку) зосередилися на виробленні стратегії розвитку бідних країн. У цьому контексті доцільно виділити напрацювання П. Самуельсона, Г. Мюрдаля та П. Барана, що обґрунтували концепцію подолання “порочного кола бідності”. П. Самуельсон вважав, що відсталі країни не можуть “встати на ноги”, оскільки їх виробництво перебуває на такому низькому рівні розвитку, що не дає можливості налагодити економію та сформувати капітал, необхідний для підвищення рівня загального рівня життя [6]. Багато авторів безпосередньо пов’язували вирішення цих завдань із формуванням системи централізованого регулювання та планування. Крім того, вважали, що стимулювання економічного зростання неможливе без надання масштабної фінансової допомоги. Важливу роль у забезпеченні ефективності допомоги відводили наявності у країні чіткого та деталізованого державного плану розвитку економіки.

Однак із часом упевненість у необхідності та беззастережності в питанні надання зовнішньої допомоги дещо ослабла. План Маршалла мав дві важливі взаємопов’язані осо-

бливості, які виявилися практично невідтворюваними в інших випадках надання масштабної допомоги країнам, що її потребували. По-перше, донор і реципієнти були країнами приблизно одного рівня соціально-економічного та культурного розвитку. На початку 1950-х рр. США були значно багатшими за післявоєнні країни Європи, проте бідність європейських держав стала результатом війни, а не соціально-економічної (системної) відсталості. По-друге, для відновлення економічного зростання не вистачало одного чинника – капіталу, тоді як усі інші передумови (інститути ринкової демократії, людські ресурси) були в наявності. Надання зовнішньої допомоги для фінансування капітальних витрат забезпечило стійкі та високі темпи економічного зростання в європейських державах. Саме високий рівень соціально-економічного розвитку, зокрема адекватність політичних інститутів, зумовлювали тут ефективність зовнішньої допомоги [4].

Зростанню наукового скепсису сприяв, насамперед, досвід надання міжнародної допомоги африканським державам, яким так і не вдалося продемонструвати позитивний зв'язок між обсягами наданої міжнародної фінансової допомоги та темпами економічного розвитку. Більше того, як показують статистичні дані, допомога не мала суттєвого та стійкого впливу на більш прикладні аспекти життєдіяльності африканських країн, зокрема йдеться про рівень корупції, тінькової економіки, рівень захворювань на найбільш поширені хвороби, якість освіти тощо.

Оскільки надана допомога на практиці не завжди забезпечувала країнам-реципієнтам економічний розвиток і зростання макроекономіки, економісти звернули увагу на більш практичні питання, зокрема: яким є оптимальний розмір допомоги [7], чому деяким країнам-реципієнтам вдається досягти позитивного впливу допомоги на економічне зростання, і за яких умов це можливо. При цьому широке коло дослідників почало активно використовувати поняття "ефективність зовнішньої допомоги".

Відтак основні питання, що досліджують сучасні науковці сьогодні – яким є вплив зовнішньої допомоги на економічне зростання та які параметри на це впливають, зокрема залежність зазначеного впливу від якості економічної політики в країні, яка отримує допомогу [8]. Активну роль при дослідженні цих питань відіграють самі міжнародні організації, зокрема Світовий банк, ЄБРР, МВФ, які виділяють чималі ресурси на дослідження.

Дослідження, сфокусовані на мікрорівні, переважно свідчать про позитивний вплив зовнішньої допомоги на досягнення проектних цілей. У свою чергу, результати, отримані на макрорівні, є суперечливими – вплив зовнішньої допомоги на економічний розвиток може бути як негативним, так і позитивним, а низка досліджень засвідчили

"несуттєвий" вплив у термінах статистики. Така суперечність у науковій літературі отримала відповідну назву – "мікро-макро парадокс" [9].

Сам термін "Мікро-макро парадокс" уперше було вжито в праці П. Мослі "Ефективність допомоги: мікро-макро парадокс" [10]. До причин виникнення цього парадоксу автор зараховує такі: помилки у вихідних статистичних даних, що стосуються як макро-, так і мікродослідження; взаємозамінюваність допомоги в межах публічного сектору; зворотний ефект від заходів, що фінансуються донорською допомогою, який полягає в негативному впливі на приватний сектор.

В подальших працях П. Мослі стверджував, що допомога стимулює непродуктивне суспільне споживання та не сприяє розвитку інвестицій [11]. Ці ефекти виникають, зокрема, в результаті неправильного розуміння донорами потреб країни-одержувача та відсутності завчасно проведеної роботи з оцінювання потреб населення, що сприяють вибору популярних сфер і напрямів сприяння розвитку, які, у свою чергу, інтенсивно поширюються в інших країнах, що розвиваються.

До праці П. Мослі більшість дослідників впливу допомоги на економічне зростання, що здійснювали емпіричний аналіз цієї тематики, допускали прямий та лінійний зв'язок між обсягом наданої допомоги й темпами економічного зростання. Після цього дослідження почали вести в різних напрямках, зокрема чимало дослідників почали активніше аналізувати причини негативних наслідків надання міжнародної допомоги в контексті сприяння економічному розвитку, зокрема йдеться про розвиток корупції, послаблення приватної ініціативи тощо. Частина праць було присвячено підтвердженню або спростуванню самої гіпотези існування мікро-макро парадоксу.

Дослідження, в яких було розглянуто наслідки проектної допомоги, загалом підтвердили ефективність зовнішньої допомоги на мікрорівні. Р. Кассен [12] зазначає, що 50 відсотків усіх проектів, спрямованих на фінансування розвитку, дають позитивні результати, й тільки деякі проекти можна оцінити як шкідливі. В 2007 р. Р. Ріддел у своїй праці, присвяченій зовнішній допомозі, доходить висновку, що наявні факти свідчать про те, що більшість офіційних проектів, що фінансуються зовнішньою допомогою, досягають намічених безпосередніх цілей [13].

Результати досліджень впливу зовнішньої допомоги на макрорівні були значно суперечливішими. Науковці напрацювали значний масив літератури, що базувався на міжкраїнному регресійному аналізі зовнішньої допомоги. Дукулягос і Палдам нарахували 97 праць на цю тематику станом на кінець 2004 р. [14]. Незважаючи на масштабність спроби, такий підхід не зумовив формування консенсусу в економічній літерату-

рі. Загалом було виокремлено два підходи в цьому питанні. М. МакГіліврей [15] стверджує, що, починаючи з 1998 р., у науковому співтоваристві існує неявна домовленість, що допомога загалом дає позитивні результати на макrorівні, оскільки за умови відсутності допомоги економічна динаміка була б значно гіршою. Дукулягос і Палдам доходять протилежного висновку. Обидва автори провели низку досліджень щодо висвітлення в економічній літературі різних аспектів зовнішньої допомоги й на основі цього зазначили, що після 40 років активної практики надання бідним країнам зовнішньої допомоги переважна більшість доказів свідчить про те, що вона не була ефективною.

Альтернативним підходом до методології П. Мослі, яка ґрунтувалася на регресійному аналізі, стало використання кейсів. Цей підхід використав у 2009 р. Р. Пікйотто, колишній керівник Незалежної групи оцінки Світового банку. У своїй праці "Ефективність розвитку: оцінка перспективи" автор зазначає, що використання кейсового підходу підтверджує існування значного мікро-макро парадоксу при аналізі допомоги, наданої Світовим банком. У 16-ти із 55 спостережень за країнами допомога дала суттєвий позитивний ефект на проектному (мікро) рівні, однак на національному (макро) рівні таких результатів не було зафіксовано, й тільки в трьох випадках було зафіксовано успіх на національному рівні, в той час як ця допомога спричинила незадовільні результати на проектному рівні.

У результаті до середини 90-х рр. ХХ ст. дослідники дотримувалися переважно песимістичних поглядів на вплив допомоги на зростання. Зокрема, П. Бун [16] дійшов висновку, що наслідки зовнішньої допомоги загалом є нейтральними, оскільки дефіцит капіталу не є причиною бідності, а потоки допомоги, в свою чергу, не стимулюють процес зростання. Крім того, на його думку, міжнародна допомога не чинить суттєвого впливу й на розвиток людських ресурсів.

При ретроспективному аналізі наукових поглядів на вплив зовнішньої допомоги на економічний розвиток можна виділити декілька наукових підходів. Один з напрямів характеризується обґрунтуванням негативного впливу зовнішньої допомоги на розвиток економіки країни-реципієнта [17; 18; 19; 20; 21; 22; 43; 48; 67].

У попередні роки такий підхід був притаманний захисникам вільного ринку та представникам ліберального напрямку економічної думки. Зокрема, М. Фрідман і П. Бауер ще в 1960-х рр. стверджували, що зовнішня допомога негативно впливає на темпи економічного зростання в країні-реципієнті. М. Фрідман виступав проти економічної допомоги іншим країнам, вважаючи, що така допомога призводить до встановлення централізованого контролю з боку донора над економіка-

ми країн-реципієнтів, що перешкоджає економічному розвитку останньої.

П. Бауер, який здобув імідж основного критика ідеї фінансової допомоги для економічного зростання, в низці фундаментальних праць обґрунтував основні причини неефективності зовнішньої допомоги для країн, що розвиваються. Його висновки ґрунтувалися на емпіричних даних з країн Африки та Азії. Зокрема, дослідник вважав, що зовнішня допомога є методом перерозподілу багатства із заможних країни на користь багатих політиків і чиновників, що знаходяться при владі в бідних країнах [23; 24].

Незважаючи на жорстку позицію, П. Бауер не був прихильником ідеї повної відмови від надання міжнародної допомоги та вважав, що гранти в межах програм допомоги необхідно виділяти на "усвідомлено диференційованій" основі. На його думку, програми допомоги треба виділяти тільки тим урядам, чия внутрішня й зовнішня політика найбільш відповідає цілям підвищення добробуту народу й, насамперед, економічному розвитку країни. Допомогу необхідно спрямовувати урядам, які намагаються домогтися цього через ефективне адміністрування, виконання основоположних функцій державної влади та ліберальної економічної політики [25].

Критичні зауваження та рекомендації науковця найчастіше ігнорували міжнародні донори, однак його ідеї визнали економісти, що спеціалізуються на питаннях економічного розвитку й фактично опонують представникам ліберального напрямку, які обстоюють ідею економічної свободи. Т. Хейтер у праці "Допомога як імперіалізм" [26] розглядала міжнародну фінансову допомогу як сучасну форму економічного імперіалізму, яка не зумовлює бажаний економічний розвиток.

В обґрунтуванні неефективності міжнародної допомоги економісти звертають увагу на те, що іноземна допомога по суті призводить до уповільнення реформ, оскільки допомагає урядам, які проводять неправильну політику, утримуватися при владі [27; 28].

Д. Мойо у відомій праці "Мертва допомога" [29] на емпіричному досвіді доводить, що фінансова допомога, яку отримала Африка за останні 50 років, спричинила розквіт корупції серед представників влади та сприяла поширенню бідності. На противагу дослідник наводить приклад Китаю, який, не отримуючи зовнішньої допомоги від міжнародних організацій та країн Заходу, набагато ефективніше виконує завдання із підвищення продуктивності та забезпечення економічного зростання порівняно з африканськими країнами. Д. Мойо рекомендує африканським країнам відмовитися від неефективної допомоги й сконцентрувати увагу на підвищенні економічної грамотності та платоспроможності населення, стимулюванні приватного сектора тощо.

Критичне ставлення до зовнішньої допомоги знайшло своє відображення й у працях

А. Дітона, який отримав Нобелівську премію з економіки в 2015 р. [30; 31]. Автор має багатий досвід аналізу даних з країн, що розвиваються, стверджує, що зовнішня допомога підриває підвалини держави й таким чином робить країни, що розвиваються, ще слабшими. Зокрема, зовнішня допомога руйнує фіскальні зв'язки між державою та платниками податків, уряд перестає бути зацікавленим у наданні адекватних суспільних благ своїм виборцям. Відтак допомога підриває те, чого бідні люди потребують найбільше – ефективний уряд, який працює для вирішення проблем суспільства. А. Дітон закликає суттєво скоротити обсяги допомоги, які надають бідним країнам, і вважає, що скорочення обсягів допомоги є одним із дієвих способів реальної допомоги країнам-реципієнтам, як і обмеження торговлі зброєю, покращення торговельної політики, надання технічних консультацій, не прив'язаних до допомоги, а також створення найкращих ліків проти захворювань.

Тему, яку порушив А. Дітон, підтримали міжнародні оглядачі, які зауважували, що по своїй суті зовнішня допомога для країни-реципієнта є аналогом “ресурсного прокляття” для країн, що багаті на природні ресурси. Так само як і великі запаси нафти, допомога розбещує уряд і унеможлиблює корисні реформи.

Отже, в науковому середовищі було на-працьовано цілу низку літератури, яка пояснювала причини негативного впливу зовнішньої допомоги на економічний розвиток. До таких причин, зокрема, належать формування ментальної залежності та пригнічування управлінських потужностей урядів [32], витіснення та гальмування розвитку приватного сектора [33; 34], погіршення якості бюрократичного апарату [35], послаблення управління [36; 37] та зниження конкурентоспроможності через ефект “Датської хвороби” [38].

П. Мослі та М. Ікгут [39] на основі аналізу наукової літератури узагальнили поширені причини, що пояснюють неефективність зовнішньої допомоги для економічного зростання країн: 1) зовнішня допомога може стимулювати корупцію; 2) зовнішня допомога може сприяти збереженню політичних режимів, які не зацікавлені в проведенні реформ і розподілі доходу серед населення; 3) країни-одержувачі можуть мати низьку здатність до освоєння фінансових потоків, особливо якщо їм не вистачає кваліфікованих фахівців, розвинених інфраструктури та фінансової системи (неефективне використання фінансової допомоги, особливо у формі кредитів, призводить до постійного відтворення та ускладнення боргового тягаря, в результаті чого виникає ситуація, коли іноземна допомога необхідна для того, щоб країни зі слабкорозвиненими економіками могли погашати субсидовані позики по раніше досягнутим угодам); 4) потоки допомоги можуть скоротити внутрішні заощадження – як приватні (через

її вплив на процентну ставку), так і державні (через вплив на державний дохід); 5) зовнішня допомога може сприяти підвищенню курсу національної валюти, підірвавши цінову конкурентоспроможність експортних товарів; 6) зовнішня допомога може створити залежність від допомоги, при якій і уряди країн-реципієнтів, і бізнес-сектор звикають до отримання легких грошей, підриваючи тим самим стимули до підвищення продуктивності та ефективного інвестування.

Позиція самих міжнародних організацій, зокрема Світового банку [62], полягає в тому, що допомога є ефективною тільки в тому випадку, коли країна-реципієнт здійснює розумну економічну політику. Її обґрунтовано, зокрема, в працях видатних економістів Г. Колодка [40], К. Рогоффа [41], Е. де Сото [42].

Фактично йдеться про обґрунтування селективного підходу при наданні міжнародної допомоги. Новий підхід до розподілу коштів на потреби розвитку, заснований на принципі селективності, покликаний уникнути помилок, виявлених П. Бауером та іншими вченими; він популярний як серед прихильників ринкової економіки, так і серед практиків, що розглядають проблеми розвитку. Посиленню популярності селективного підходу сприяла криза в Греції, яка в черговий раз поставила під сумнів ефективність надання міжнародної допомоги.

Е. де Сото у своїй відомій праці “Інший шлях. Невидима революція в третьому світі” зауважує на ефективності зовнішньої допомоги в контексті інституційних перетворень, які створюють підґрунтя для стійкого економічного зростання національної економіки. На його думку, іноземна допомога дуже рідко буває спрямована на інституційні реформи. Але навіть у цих рідкісних випадках реформи, що забезпечує зовнішня допомога, зводяться лише до оновлення структур бюрократичного управління або до більш ефективного планування програм допомоги, однак мають мало спільного із забезпеченням фундаментальних основ для економічного зростання. Щоб досягти фундаментальних і стійких змін, іноземна допомога повинна бути спрямована на створення та зміцнення правових інститутів, що забезпечують підзвітність урядів народу, що зобов'язують їх інформувати громадськість і створюють таке середовище, в якому права власності чітко визначено й захищено. Тільки за цих умов економічне зростання буде стійким [42].

Значний методологічний вплив на дослідження взаємозв'язку допомоги на економічний розвиток мала праця Х. Ченері та А. Страута 1966 р., в якій вони запропонували модель “двох дефіцитів”, у межах якої вводили два суттєві допущення. По-перше, економічному зростанню та притоку інвестицій у країни, що розвиваються, заважають обмежені заощадження, а також незначний обсяг доходів від експорту. По-друге, потоки

зовнішньої допомоги сприймають як відсутній елемент, що дає змогу заповнити розрив між інвестиційним попитом і внутрішніми заощадженнями в країні-реципієнті. Цю модель гостро критикували, однак водночас вона окреслювала методологічні межі для емпіричних досліджень, які фокусувалися на розгляді таких співвідношень, як “зовнішня допомога – економічне зростання”, “зовнішня допомога – заощадження”.

Фактично модель “двох дефіцитів” була модифікованою моделлю Харрода-Домара, що визначає функціональний економічний зв'язок між зростанням ВВП і рівнем національних заощаджень, а також рівнем капіталу. В 1950–1960-х рр. цю модель активно використовували в межах аналізу впливу зовнішньої допомоги на економічне зростання, вона набула широкого розповсюдження в країнах, що розвиваються, в межах економічного планування після Другої світової війни. Модель Харрода-Домара давала можливість визначити необхідний рівень заощаджень у національній економіці при заданому рівні економічного зростання. Якщо уряд країни не міг забезпечити необхідний рівень заощаджень у національній економіці, він мав можливість звернутися в міжнародні організації за позицією. Проте модель не враховує таких важливих у довгостроковій перспективі параметрів, як чисельність робочої сили та населення. Зазначені чинники виявилися не єдиними, що впливають на довгострокове економічне зростання та його ефективність. До таких факторів, зокрема, можна зарахувати ступінь технологічних змін. Модель Домара-Харрода мала суттєві обмеження та не могла встановити чіткого зв'язку між заходами донорів, спрямованими на підвищення капіталізації економік країн, що розвиваються, і зростанням рівня їх ВВП. Відтак цю модель досить активно критикували, вона знала низку модифікацій.

Починаючи з 1970-х рр. важливою особливістю досліджень економічного зростання стало активне використання статистичних методів при опрацюванні великих масивів даних, зокрема регресійного аналізу.

Перший регресійний аналіз зростання здійснив П. Папанек [44]. Він поділив потоки іноземного капіталу на іноземну допомогу, іноземні інвестиції та інші потоки, що дало йому змогу окремо проаналізувати вплив допомоги на динаміку зростання. При цьому він довів існування позитивної залежності. Х. Ченері та Н. Картер [45] розвинули сформувану в 1960-х рр. модель дефіциту заощаджень і дійшли висновку, що завдяки допомозі можна поповнити дефіцит не тільки заощаджень, а й іноземної валюти.

Однією з ключових праць у галузі економічного аналізу впливу міжнародної допомоги на економічне зростання стала праця К. Бернсайда та Д. Доллара “Допомога, політика та зростання”, яку було опубліко-

вано в 2000 р. [46]. У своєму дослідженні вони використали широку та оновлену статистичну базу Світового банку та змоделювали вплив міжнародної економічної допомоги й економічної політики на зростання ВВП на душу населення. Аналітичною основою для їхнього дослідження стала модифікована неокласична модель зростання. Регресійний аналіз показав, що міжнародна допомога сприяє економічному зростанню тільки за умови якісної економічної політики в країнах, що розвиваються.

Дослідивши фіскальну, монетарну й торговельну політику 56 країн, що розвиваються, з 1970 по 1993 рр. і зіставивши відповідні параметри з обсягами іноземної допомоги, яку отримували ці країни в цей період, дослідники дійшли висновку, що в сприятливому політичному середовищі надана допомога в цілях розвитку позитивно впливає на економічне зростання. У період з 1970 по 1993 рр. у країнах, де проводили “правильну” політику, збільшення допомоги на 1% від ВВП сприяло стійкому підвищенню темпів зростання на 0,5%. Крім того, К. Бернсайд і Д. Доллар виявили, що збільшення допомоги бідним країнам із сприятливим політичним середовищем “робить істотний позитивний вплив на темпи їх зростання”. На думку дослідників, країни, які проводили “правильну” політику, але одержували допомогу в невеликих обсягах, демонстрували зростання ВВП на душу населення на рівні 2,2%, а в країнах з такими самими умовами, які отримували масштабну допомогу, цей показник становив 3,7%. Таким чином, науковці вважали, що допомога може бути ефективною при реалізації ефективної політики як із боку країн-донорів, так і з боку країн – одержувачів допомоги.

Відтак сама по собі якісна економічна політика сприяє економічному зростанню. При цьому ключовими є фіскальна, монетарна та торговельна політики, а розмір міжнародної допомоги не є значимим фактором, що впливає на економічне зростання. В свою чергу, в бідних країнах з поганою економічною політикою міжнародну допомогу використовують непродуктивно – вона буде мати вигляд неефективних державних видатків.

Їхнє дослідження фактично підтвердило напрацювання таких відомих макроекономістів, як Т. Фішер, Дж. Сакс і Е. Уорнер, які в 1990-х рр. обґрунтовували важливість якісних параметрів економічної політики для забезпечення економічного зростання. Дж. Сакс обґрунтував доцільність здійснення зовнішньої допомоги в контексті його гіпотези про так звану “пастку бідності”, а також визначив основні необхідні параметри цієї допомоги.

Пастка бідності – це стан економіки, в межах якого існують самопідтримувальні механізми, що перешкоджають розвитку. Термін “пастка бідності” часто використовують для опису поточного стану країн

Африки та Південно-Східної Азії, які відчувають тривалу економічну стагнацію, незважаючи на сталий економічний розвиток світової економіки загалом. На думку науковців, основний спосіб подолати "пастку бідності" – здійснення цільових інвестицій на кошти міжнародних донорів. Це фінансування необхідне для збільшення рівня капіталу на душу населення. Коли запаси капіталу на душу населення стануть достатньо значущими, тоді економіка країни-реципієнта буде в змозі задовольняти основні потреби. Домогосподарства зможуть робити заощадження на майбутнє, що, в свою чергу, дасть змогу поставити економіку на шлях стійкого економічного зростання. Також необхідно враховувати той факт, що така допомога позитивно вплине на економічне зростання завдяки збільшенню віддачі від капіталу. Дж. Сакс вважає, що необхідний рівень інвестицій для виходу з пастки бідності неможливо профінансувати без донорської допомоги з боку міжнародних організацій та багатих країн, і виділяє декілька аспектів ефективної зовнішньої допомоги. Відтак допомога має бути достатньо великою, щоб дати змогу країні-реципієнту фінансувати свій інвестиційний план. Крім того, допомогу необхідно забезпечувати протягом достатньо тривалого часу, щоб дати можливість країні-реципієнту виконати десятирічну програму масштабування. Дослідник наголошує на передбачуваності процесу надання допомоги, оскільки перерви в її наданні можуть поставити під загрозу інвестиційну програму чи макроекономічну стабільність країни-реципієнта. Розрахунки Дж. Сакса свідчать про те, що з метою подолання бідності розмір донорської допомоги має бути не меншим ніж 60 дол. США на душу населення в рік [47]. Однак цей рівень допомоги буде дорівнювати 20–30% ВВП, якщо дохід на душу населення перебуває в межах від 200 до 300 дол. США на особу в рік. Якщо зовнішня допомога становитиме таку значну частку від ВВП, то її неочікувані коливання можуть негативно відобразитися на економіці країни-реципієнта. Зокрема, двократне скорочення допомоги (з 30% в одному році до 15% в наступному) може спричинити масові скорочення, закриття держустанов, значний бюджетний дефіцит та інфляцію. Тому надзвичайно важливо, щоб донорська допомога була передбачуваною та прогнозованою як мінімум декілька років поспіль.

Також важливим аспектом при наданні зовнішньої допомоги Дж. Сакс називає її гармонізацію різними донорськими установами, які, в свою чергу, повинні працювати на основі своїх конкурентних переваг. Допомога не повинна розпоршуватися на дрібні проекти, координація яких потребує чималих зусиль з боку донорів.

Дослідник визнає, що сам факт фінансування бідних країн у значних обсягах – не-

достатня умова для забезпечення економічного зростання, оскільки отримані кошти можуть використовувати неефективно. Відтак успіх донорських вливань залежатиме від спроможності уряду реалізувати інвестиційний план, який повинен містити такі шість компонентів: децентралізоване здійснення державних інвестицій; належна якість підготовки персоналу; актуальні інформаційні технології для контролю; визначення адекватних кількісних показників, які уряд планує досягти по завершенню інвестиційної програми; якісний аудит витрачання отриманих коштів; чіткий механізм контролю та оцінювання інвестиційної програми [47].

Чимало праць присвячено емпіричному підтвердженню цієї гіпотези. Зокрема, К. Далгаард, Г. Хансен та Ф. Трап у праці "До питання про емпіричний підхід до зовнішньої допомоги та зростання" [49] підтверджують гіпотезу про те, що в довгостроковому періоді зовнішня допомога сприяє зростанню продуктивності, проте цей результат є критично залежним від параметрів економічної політики.

Протилежна позиція полягає в обґрунтуванні позитивного впливу зовнішньої допомоги на економічний розвиток безвідносно до якісних параметрів економічної політики, яку провадить уряд країни-реципієнта. Чимало емпіричних досліджень, що базуються на ґрунтовному статистичному матеріалі, вказують на змішаний характер отриманих результатів та/або нейтральний взаємозв'язок між допомогою та економічним зростанням.

Потійовські та Гваюм у своїй праці "Вплив внутрішнього накопичення капіталу та зовнішньої допомоги на рівень економічного зростання" наводять економетричні розрахунки взаємозв'язку між швидкістю зростання доходів на душу населення в 58 країнах, що розвиваються, та валового нагромадження основного капіталу й зовнішньої допомоги на душу населення та доходять висновку, що вплив зовнішньої допомоги є доволі незначним [50].

В останні роки низка наукових праць підтверджують позитивний вплив на економічне зростання, проте їх автори акцентують на тій обставині, що вплив допомоги на зростання був порівняно невеликим: регулярне надання зовнішньої допомоги на рівні близько 10% валового внутрішнього продукту країни-реципієнта в майбутньому підвищує рівень ВВП приблизно на 1% [51; 52].

Також дослідження вказують на необхідність розділити часові межі, протягом яких аналізують вплив допомоги на економічне зростання. Вплив зовнішньої допомоги на зростання може бути мінімальним, а іноді й негативним у короткостроковій перспективі (п'ять років або менше), водночас протягом довгострокового періоду (30 років) було зафіксовано позитивний зв'язок, і зростання при цьому становило більше ніж 1% ВВП [53].

У низці праць наголошено на регулярності допомоги країнам-реципієнтам і фактично обґрунтовано позитивний вплив зовнішньої допомоги на темпи економічного зростання за умови, що таку допомогу вчасно надають країні, яка її потребує. Зокрема, Х. Харас у праці "Вимірювання вартості волатильності допомоги" [54] стверджує, що в тих країнах, де надання допомоги є серйозною рушійною силою економіки, непостійність обсягів допомоги посилює макроекономічну нестабільність, впливаючи на приватні та державні інвестиційні витрати й довгострокові перспективи зростання. Дослідник з'ясував, що для середньої країни-одержувача потоки зовнішньої допомоги в п'ять разів більше схильні до коливань, ніж її валовий внутрішній продукт, і в три рази більше, ніж надходження від експорту. Таким чином, допомога від донорів здатна підсилити реальні ділові цикли в країнах-одержувачах. Зафіксовану ступінь непостійності не можна пов'язувати виключно з діями донорів: використовуючи свої власні процедури, донори часто змушені реагувати на несподівані або несприятливі економічні та політичні події в країнах-реципієнтах, що виходять за межі контролю з боку донорів. Наприклад, донор може "заморозити" виділення чергового траншу допомоги, якщо виділені в попередньому році ресурси не було освоєно.

Для вибірки з 65 країн-одержувачів більш високі рівні непостійності потоків допомоги асоціюються з більш низькими довгостроковими темпами зростання ВВП на душу населення. Найменш розвинуті країни та малі островні держави, що розвиваються, входять до числа залежних від допомоги країн, які стикаються з найвищими рівнями непостійності.

Х. Харас вирахував, що чисті витрати, пов'язані з мінливістю допомоги, можуть досягати 15–20% від загального обсягу допомоги, при поточних рівнях допомоги сума втрати добробуту може досягати 16 млрд дол США. Для середньої країни-одержувача чисті витрати від непостійності потоків допомоги становлять майже 2% від ВВП. На кожен долар США наданої допомоги витрати залежно від донора коливаються від 7 до 28 центів. У тому самому дослідженні показано, що ступінь непостійності варіюється між різними донорами, причому втрати через непостійність допомоги є найвищими у випадках, коли в якості крупного донора виступають Сполучені Штати: на кожен долар виплаченої допомоги такі втрати від непостійності більш ніж у два рази перевищують рівень втрат Японії – наступного, найбільш "волатильного" донора.

Деякі дослідники звертають увагу на обмежену здатність країн-реципієнтів абсорбувати зовнішню допомогу, що негативно впливає на її ефективність у контексті забезпечення економічного зростання [55]. Брак абсорбційної потужності в країнах-реципієнтах є однією з фундаментальних причин низької ефе-

ктивності допомоги. Під абсорбційною потужністю розуміють якийсь набір обмежувачів структурного характеру (особливості економіки країни, макроекономічна нестабільність, особливості інституційної системи країни тощо), який регламентує можливість економіки країни-одержувача ефективно абсорбувати приплив зовнішніх ресурсів.

В. Істерлі в праці "Чи може іноземна допомога купити зростання" [56] критикує установлені підходи в способах надання міжнародної допомоги країнам, що розвиваються, та стверджує, що зовнішня допомога повинна мати на меті більш локальні та конкретні цілі, а не надто широкі – як-то бути каталізатором для масштабних соціальних трансформацій.

Також дослідник досить критично ставиться до діяльності міжнародного економічного співтовариства (в тому числі МВФ і Світового банку) в плані вироблення стратегії розвитку бідних країн (він сам багато років працював у Світовому банку й добре вивчив внутрішні процеси цієї організації).

Незважаючи на критику, В. Істерлі повністю не заперечує необхідність надання допомоги країнам, що розвиваються. На його думку, допомога є ефективною в ситуації, коли "ринкам дозволено виконувати свою роботу". Така позиція має сенс і право на існування стосовно не всіх країн-реципієнтів. Цей підхід можна застосувати тільки за умови наявності в країні-одержувачі ринків, що функціонують.

Крім того, науковець зауважує, що для підвищення ефективності зовнішньої допомоги погані стимули, створювані шляхом планування "зверху-вниз", колективною відповідальністю та наявністю великої кількості одночасних цілей у донорів, мають бути замінені на індивідуальну відповідальність донорів, що підкріплюється незалежною оцінкою результатів допомоги, яка буде мотивувати пошук кращих способів освоєння допомоги в конкретних умовах країни-реципієнта.

Е. Іканаєке в праці "Вплив зовнішньої допомоги на економічне зростання країн, що розвиваються" [57] аналізує річні статистичні дані 85-ти країн Азії, Африки та Латинської Америки за 1980–2007 рр. та доходить висновку, що зовнішня допомога чинить змішаний вплив на економічне зростання країн, що розвиваються.

С. Реді та К. Міною в статті "Допомога для розвитку та економічне зростання: позитивний довготерміновий зв'язок" [58] на основі міжкраїнного регресійного аналізу досліджують вплив зовнішньої допомоги на економічне зростання країни-реципієнта, пропонуючи при цьому оригінальний підхід: спираючись на існуючі оцінки ефективності донорської допомоги, автори розмежовують весь обсяг зовнішньої допомоги на допомогу, яку спрямовано на економічний розвиток, і допомогу, яку не використовують з метою сприяння економічному розвитку (має на

мені геополітичні цілі). Дослідження показує, що допомога, спрямована на економічний розвиток, має стійкий та статистично значний вплив на економічне зростання в довгостроковому періоді. Водночас “геополітична” допомога в цілому нейтральна стосовно економічного зростання та інколи має негативний вплив. Також дослідники не знаходять підтвердження гіпотез про ефект спадної віддачі від зовнішньої допомоги та про необхідність якісної економічної політики для позитивного ефекту допомоги на темпи економічного зростання. Дослідження також показало, що допомога може давати позитивний ефект від певних донорів, у той час як від інших донорів не мати позитивного ефекту, однак автори не дають чіткого пояснення цьому явищу.

Також заслуговують на увагу спроби виділення основних напрямів і класифікацій підходів у науковій літературі щодо встановлення взаємозв'язку між зовнішньою допомогою та економічним зростанням. У межах емпіричних досліджень впливу зовнішньої допомоги на економічний розвиток, що базуються на опрацюванні статистичних даних з Азії та Африки, М. Абурая виділяє два основні наукові підходи [59]:

1. Теорія суспільного інтересу, яка досі є найбільш значною, адже сформувала теоретичний підхід до оцінювання зовнішньої допомоги. В межах цієї теорії поширеним є твердження, що зовнішня допомога є критично важливою для країн, що розвиваються, оскільки вона допомагає заповнити інвестиційні розриви, що, в свою чергу, дає змогу країнам вибратися з так званої “пастки бідності”.
2. Теорія суспільного вибору, яка негативно оцінює вплив зовнішньої допомоги на динаміку економічного розвитку та, можливо, навіть шкодить країні-реципієнту. В межах цієї теорії пояснюють мотивацію країн-донорів у наданні міжнародної допомоги. Згідно з нею, всі політичні рішення спрямовано на максимізацію корисності зацікавлених груп – політиків, виборців і чиновників-бюрократів. У цьому контексті надання зовнішньої допомоги бідним країнам розцінюють як спосіб політиків отримати прихильність у виборців під час чергових виборів і зберегти політичний вплив.

Викладене положення щодо застосування теорії суспільного інтересу в дослідженні взаємозв'язку діяльності МФО та розвитку національних економік зумовлене остаточною редакцією Цілей Стійкого Розвитку на 2016–2030 рр., схвалених 25.09.2015 р. на 70-й сесії Генасамблеї Організації Об'єднаних Націй, серед яких перше місце посідає саме боротьба з бідністю. Зокрема, відповідну протидію бідності визначено найбільшим глобальним завданням сучасності та необхідною передумовою сталого розвитку,

що має забезпечити формування стійких моделей споживання й виробництва, раціональних підходів до використання природно-ресурсного потенціалу, утворенню ґрунтової бази для подальшого економічного та соціального розвитку [60].

Усебічний спосіб розгляду наукових підходів до аналізу ефективності зовнішньої допомоги запропоновано в колективній праці М. Макгілвірея та інших співаторів [61]. У ній проаналізовано 50 років емпіричних досліджень макроекономічного впливу зовнішньої допомоги з фокусом саме на взаємозв'язку допомоги та зростання. Автори зазначають, що майже до кінця 1990-х рр. дослідження мали суперечливий та неоднозначний характер. Ситуація змінилася з виходом у 1998 р. звіту Світового банку “Оцінюючи допомогу: що працює, що ні та чому” [62], в якому було закладено засади селективного підходу, який став основою політики Світового банку щодо надання допомоги бідним країнам. Дослідники стверджують, що після публікації цього звіту більшість досліджень на зазначену тематику підтверджували гіпотезу про те, що зовнішня допомога позитивно впливає на економічне зростання країн-реципієнтів, оскільки в разі її відсутності зростання було би значно меншим. Розглянутий звіт дав початок інтенсивним дебатам у наукових колах стосовно умов, за яких діє зовнішня допомога. Автори виділяють 5 основних альтернативних щодо звіту Світового банку напрямів, що стосуються пояснення ефективності зовнішньої допомоги: 1) допомога спричиняє спадну віддачу; 2) нерегулярність допомоги спричиняє невизначеність в економіці країни-реципієнта; 3) ефективність допомоги визначають зовнішні та кліматичні умови; 4) ефективність допомоги визначають політичні фактори; 5) ефективність залежить від якості інституційного середовища.

Розглядаючи більш широкий інституційно-економічний контекст розвитку міжнародних фінансових організацій, зазначимо, що розвиток глобальної світової фінансової системи посилив взаємозв'язок національних економік, у тому числі через підвищення рівня доступності ринку капіталу для країн, що розвиваються. Своєю чергою, короткі строки існування окремих фінансових потоків, зокрема зумовлені високим рівнем волатильності та спекулятивними прагненнями, призвели, за твердженням Р. Гілпіна, до дифузії нестабільності як однієї з основних ознак сучасного капіталізму [63].

Відповідно, одним із пріоритетів забезпечення сталого розвитку на макроекономічному рівні є забезпечення стабілізуючого фактора в діяльності міжнародних фінансових організацій, що зумовлює визначну роль Світового Банку та Міжнародного Валютного Фонду, оскільки параметри, закладені в їх фінансових кредитних угодах, перетворюються на індикатори розвитку національних

економік, що використовують паралельно інші інституції на ринку, зокрема комерційні банки та кредитні агенції [64].

Отже, формуються передумови усвідомлення ролі міжнародних фінансових інститутів, що зростає, і це зумовлює необхідність чіткого усвідомлення їх ресурсних обмежень і потреб застосування вибіркового підходу. Останній, за переконанням В. Бут'є та Х.-П. Ланкса, має ґрунтуватися на сильних інституціональних засадах забезпечення інструментарію стимулювання розвитку приватного інвестування, не заміщаючи приватний сектор як такий у сферах, де його вплив є більш придатним. Відповідно, ефективне вирішення зазначених проблем є можливим за умов, що самі міжнародні фінансові інституції становитимуть взірцевий приклад прозорості та високого рівня внутрішньої організації, що сприятиме належному розвиткові сфер, до яких вони матимуть відношення. Таким чином, розвиток національних економік у співробітництві з МФО зумовлено визначеністю чітких операційних принципів і моделей управління самих міжнародних фінансових організацій [65].

IV. Висновки

В якості проміжного підсумку, погоджуючись з однією із тез М. Камдесю, директора-розпорядника Міжнародного Валютного Фонду протягом 1987–2000 рр., можна зазначити, що на сучасному етапі розвитку міжнародних фінансових організацій одним із основних завдань є напрацювання збалансованої універсальної парадигми розвитку, яка міститиме конвергентні особливості застосування високої якості універсальних етичних норм і вирішення цілей забезпечення ефективності, передбаченої загальним контекстом ринкової конкурентної боротьби [66].

Вищенаведене, на нашу думку, формує загальні рамкові теоретико-методологічні засади визначення механізмів впливу міжнародних фінансових організацій на розвиток національних економік шляхом сприяння формуванню моделі інклюзивного розвитку, в межах якої, крім прямих форм підтримки окремих функціональних зон національного господарства фінансовими ресурсами, утворюється інституціональний контекст подальшого вдосконалення державного управління через якісні покращення у сфері державних фінансів, зумовлені потребою імплементації операційних стандартів функціонування більш високої якості під час безпосереднього співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

Список використаної літератури

1. Дегтярев Д. А. Содействие международному развитию: эволюция международно-правовых режимов и эффективность внешней помощи / Д. А. Дегтярев. – 2013. – 320 с.
2. Иностранная помощь / под ред. Л. М. Капицы. – Москва : Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России, кафедра мировой экономики : МГИМО, 2013. – 650 с.
3. Зайцев Ю. К. Проблемы эффективности содействия международному развитию: теоретические и практические аспекты / Ю. К. Зайцев // Вестник международных организаций. – 2011. – № 3 (34). – С. 105–118.
4. May В. Искушение “дешевыми деньгами” / В. May // Россия в глобальной политике. – 2003. – № 2. – С. 194–208.
5. Rosenstein-Rodan P. N. Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe [Electronic resource] / P. N. Rosenstein-Rodan // The Economic Journal. – 1943. – Vol. 53. – № 210/211. – P. 202–221. – Mode of access: <http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Courses/Readings/RosensteinRodan.pdf>.
6. Samuelson P. A. Economics: An Introductory Analysis / P. A. Samuelson. – 2nd ed. – New York : McGraw-Hill, 1951. – P. 49.
7. Leading Issues in Economic Development. – Meier, 1964. – 572 p.
8. McGillivray M. Is Aid Effective? / M. McGillivray. – 1998. – 17 p.
9. Moreira S. B. Evaluating the Impact of Foreign Aid on Economic Growth: a Cross-Country Study / S. B. Moreira // Journal of Economic Development. – 2005. – V. 30. – № 2. – P. 25–48.
10. Mosley P. Aid-effectiveness: The Micro-Macro Paradox / P. Mosley // IDS Bulletin. – 1986. – Vol. 17. – Issue 2. – P. 22–27.
11. Mosley P. Aid, Agriculture and Poverty in Developing Countries / P. Mosley, A. Suleiman // Review of Development Economics. – 2006. – 48 p.
12. Cassen R. Population and Development: Old Debates, New Conclusions / Robert Cassen // Journal of the Australian Population Association. – 1995. – Vol. 12. – № 1. – P. 87–89.
13. Riddell R. C. Does Foreign Aid Really Work? / R. C. Riddell // Oxford University Press. – 2007. – 536 p.
14. Doucouliagos H. The Aid Effectiveness Literature: The Sad Results of 40 Years of Research / H. Doucouliagos, M. Paldam // Journal of Economic Surveys. – 2009. – Vol. 23. – № 3. – P. 433–461.
15. McGillivray M. Controversies over the impact of development aid: it works; it doesn't; it can, but that depends / M. McGillivray, S. Feeny, N. Hermes, R. Lensink // Journal of International Development. – 2006. – Vol. 18. – № 7. – P. 1031–1050.
16. Boone P. Politics and the effectiveness of foreign aid European Economic Review / P. Boone. – 1996. – Vol. 40. – Issue 2. – P. 289–329.
17. Boone P. The Impact of Foreign Aid on Savings and Growth / P. Boone // Working Paper. – London School of Economics and

- Center for Economic Performance, 1994. – № 677.
18. Boone P. Politics and the Effectiveness of Aid / P. Boone // Working Paper. – London School of Economics and Center for Economic Performance, 1994.
19. Vásquez I. Official Assistance, Economic Freedom, and Policy Change: Is Foreign Aid Like Champagne? / I. Vásquez // *Cato Journal*. – Vol. 18. – № 2. – 1998.
20. Easterly W. The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics / W. Easterly. – Cambridge : MIT Press, 2001. – 342 p.
21. P. Adams. *Odious Debts* / P. Adams. – Toronto : Earthscan, 1991. – 256 p.
22. M. Maren. *The Road to Hell: Foreign Aid and International Charity* / M. Maren. – New York : Free Press, 1997. – 287 p.
23. Bauer P. *Dissent on Development* / P. Bauer. – Cambridge : Harvard University Press, 1972. – P. 96–136.
24. Bauer P. *Equality, the Third World, and Economic Delusion* / P. Bauer. – Cambridge : Harvard University Press, 1981. – P. 86–156.
25. Bauer P. *Reality and Rhetoric: Studies in the Economics of Development* / P. Bauer. – Cambridge : Harvard University Press, 1984. – P. 60–61.
26. Hayter T. *Aid as Imperialism* / T. Hayter. – Penguin books, 1971. – 223 p.
27. Bandow D. Introduction: The Dismal Legacy and false promise of multilateral aid / D. Bandow, I. Vasquez (eds.) // *Perpetuating Poverty*. – Washington, D.C. : Cato Institute, 1994. – P. 1–12.
28. Rodrik D. Understanding Economic Policy Reform / D. Rodrik // *Journal of Economic Literature*. – Vol. 34. – № 1. – P. 9–41.
29. Moyo D. *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa* / D. Moyo. – New York : Farrar, Straus and Giroux, 2009. – 188 p.
30. Deaton A. *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality* / A. Deaton. – Princeton : Princeton University Press. – 360 p.
31. Deaton A. *Weak States, Poor Countries* [Electronic resource] / A. Deaton. – Mode of access: <https://www.project-syndicate.org/commentary/economic-development-requires-effective-governments-by-angus-deaton>.
32. Kanbur R. Aid, Conditionality, and Debt in Africa / R. Kanbur ; ed. F. Tarp // *In Foreign Aid and Development: Lessons Learnt and Directions for the Future*. – New York : Routledge, 2000.
33. Bauer P. *Dissent on Development* / P. Bauer. – Cambridge : Harvard University Press, 1976.
34. Krauss M. B. *Development without Aid: Growth, Poverty & Government* / M. B. Krauss. – New York : McGraw-Hill, 1983.
35. Knack S. Donor fragmentation and bureaucratic quality in aid recipients / S. Knack, A. Rahman // *Journal of Development Economics*. – 2007. – Vol. 83 (1). – P. 176–197.
36. Knack S. Aid dependence and the quality of governance: A cross-country empirical analysis / S. Knack // *Policy Research Working Paper*. – Washington, D.C. : World Bank, 2000. – № 2396.
37. Rajan R. Does Aid Affect Governance? / R. Rajan, A. Subramanian // *American Economic Review*. – 2007. – Vol. 97 (2). – P. 322–327.
38. Rajan R. What undermines aid's impact on growth? / R. Rajan, A. Subramanian // *NBER Working Paper*. – Cambridge : National Bureau of Economic Research, 2005. – № 11657.
39. Mosley P. From Project Aid to Programme Assistance // *Foreign Aid and Development: Lessons Learnt and Directions for the Future* / P. Mosley, M. J. Eeckhout ; F. Tarp (ed.). – London : Routledge, 2000. – P. 131–153.
40. Глобализация и экономический рост [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tiger.edu.pl/kolodko/artykuly/rosyjskie/mir_pieremien1.2004.pdf.
41. Rogoff K. International Institutions for Reducing Global Financial Instability / K. Rogoff // *NBER Working Paper*. – 1999. – № 7265.
42. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – Москва : Catallaxy, 1995. – 320 с.
43. Report to the U.S. Congress and the Department of the Treasury [Electronic resource] / International Financial Institution Advisory Commission (Meltzer Commission). – 2000. – Mode of access: <http://www.jec.senate.gov/public/index.cfm/home/imf/meltzyer.htm/>.
44. Papanek G. F. The effect of aid and other resource transfers on savings and growth in less developed countries / G. F. Papanek // *Economic Journal*, 1972. – Vol. 82. – № 327. – P. 935–950.
45. Chenery H. B. Foreign assistance and development performance / H. B. Chenery, N. G. Carter // *American Economic Review*. – 1973. – № 63. – P. 459–468.
46. Burnside C. D. Dollar. The American Economic Review / C. Burnside, D. Dollar. – 2000. – Vol. 90. – № 4. – P. 847–868.
47. Сакс Дж. Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени / Дж. Д. Сакс. – Москва : Изд-во Института Гайдара, 2011. – 424 с.
48. B. Rich. *Mortgaging the Earth* / B. Rich. – Boston : Beacon Press, 1994. – 376 p.
49. Dalgaard C.-J. On The Empirics of Foreign Aid and Growth [Electronic resource] / C.-J. Dalgaard, H. H. F. Tarp. – 2004. – P. 191–216. – Mode of access: <http://>

- onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0297.2004.00219.x/abstract – fn22.
50. Potiowsky T. Effect of Domestic Capital Formation and Foreign Assistance on Rate of Economic Growth / T. Potiowsky, A. Qayum. – 1992. – Issue 2. – P. 223–228.
 51. Clemens M. A. Counting Chickens When They Hatch: timing and the effects of Aid on Growth [Electronic resource] / M. A. Clemens, S. Radelet, R. Bhavnani, S. Bazzi // Working Paper. – 2011. – № 44. – Washington, D.C. : Center for Global Development. – Mode of access: http://international.cgdev.org/files/2744_file_CountingChickensFINAL3.pdf.
 52. Arndt C. Assessing Foreign Aid's Long-Run Contribution to Growth in Development [Electronic resource] / C. Arndt, S. Jones, F. Tarp // WIDER Working Paper. – UNU–WIDER : World Institute for Development Economic Research, 2013. – № 072. – Mode of access: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2013/en_GB/wp2013-072/.
 53. Arndt C. What is the Aggregate Economic Rate of Return to Foreign Aid? [Electronic resource] / C. Arndt, S. Jones, F. Tarp. – Helsinki : UNU/WIDER (mimeo), 2013. – Mode of access: <http://wber.oxfordjournals.org/content/early/2015/07/28/wber.lhv033.full.pdf+html>.
 54. Kharas H. Measuring the cost of aid volatility / H. Kharas // Wolfensohn Center for Development Working Paper. – Washington, D.C. : The Brookings Institution, 2008. – № 3.
 55. Svensson J. Absorption Capacity and Disbursement Constraints / J. Svensson // Financing Development: What are the Challenges in Expanding Aid Flows? : proceedings of the 3rd AFD-EUDN Conference. – 2006. – P. 73–98.
 56. Easterly W. Can Foreign Aid Buy Growth? [Electronic resource] / W. Easterly // The Journal of Economic Perspectives. – 2003. Vol. 17. – № 3. – P. 23–48. – Mode of access: http://www.development.wne.uw.edu.pl/uploads/Courses/dev_easterly_2003.pdf.
 57. Ekanayake E. M. The effect of foreign aid on economic growth in developing countries [Electronic resource] / E. M. Ekanayake // Journal of International Business and Cultural Studies. – Mode of access: <http://www.aabri.com/manuscripts/09359.pdf>.
 58. Reddy S. G. Development Aid and Economic Growth: A Positive Long-Run Relation [Electronic resource] / S. G. Reddy, C. Minoiu. – 2009. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09118.pdf>.
 59. Abouraia M. K. Impact of Foreign Aid in Economic Development of Developing Countries: a Case of Philippines / M. K. Abouraia // European Journal of Business and Social Sciences. – 2014. – Vol. 3. – № 4. – P. 166–180.
 60. Open Working Group proposal for Sustainable Development Goals [Electronic resource]. – Mode of access: <https://sustainabledevelopment.un.org/sdgsproposal>.
 61. McGillivray M. Controversies over the impact of development aid: it works; it doesn't; it can, but that depends ... / M. McGillivray, S. Feeny, N. Hermes, R. Lensink // Journal of International Development. – 2006. – Vol. 18. – Iss. 7. – P. 1031–1050.
 62. Dollar D. Assessing Aid: What Works, What Doesn't, and Why / D. Dollar, L. Pritchett // World Bank Research Report. – Oxford : Oxford University Press. – 1998. – 160 p.
 63. Gilpin R. Global Political Economy: Understanding the International Economic Order / R. Gilpin. – Princeton : Princeton University Press, 2001. – 440 p.
 64. Our Common Future : Report of the World Commission on Environment and Development [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.un-documents.net/ocf-03.htm>.
 65. Buitter W. International Financial Institutions – Adapting to a World of Private Capital Flows [Electronic resource] / W. Buitter, H. P. Lankes. – London : Routledge ; New York, 2001. – P. 6. – Mode of access: <http://willembuitter.com/builan.pdf>.
 66. Camdessus M. International Financial Institutions: Dealing with New Global Challenges [Electronic resource] / M. Camdessus. – Washington, D.C. : The Per Jacobsson Foundation, 2005. – Mode of access: <http://www.perjacobsson.org/lectures/092505.pdf>.
 67. Perpetuating Poverty: The World Bank, the IMF, and the Developing World / ed. D. Bandow, I. Vásquez. – Washington, D.C. : Cato Institute, 1994. – 362 p.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2016.

Колосова В. П., Капленко О. И., Романенко А. О. Теоретические подходы к сущности финансовых ресурсов международных институтов в обеспечении экономического развития страны

В статье исследованы теоретические подходы к экономической сущности финансовых ресурсов международных организаций и их роли в обеспечении экономического развития страны. Актуальность данной проблематики для Украины подтверждается интеграционными процессами, выходом на международные финансовые рынки и углублением сотрудничества с международными финансовыми организациями.

Проанализованы основные научные подходы к пониманию эффектов воздействия потоков помощи на развитие беднейших стран. Сотрудничество с ведущими МФО для стран с переходной экономикой на начальном этапе трансформационных преобразований сыграло важную роль в решении таких стратегически важных задач, как структурная перестройка на-

роднохозяйственных комплексов, системы собственности и материального производства, внедрение действенных моделей промышленной и технологической политики и тому подобное. Вместе с тем, следует отметить, что хотя кредитные ресурсы МФО являются одним из самых распространенных инструментов аккумуляции денежных ресурсов национальных экономик, способствуя включению стран-реципиентов в международные рынки финансов и капиталов (что, безусловно, соответствует ориентации государств на международные аспекты развития), необходимо применять взвешенный подход к оцениванию сотрудничества с международными финансовыми учреждениями и определению преимуществ и недостатков привлечения к национальным экономикам кредитного капитала этих институтов.

Сделан вывод о формировании общих рамочных теоретико-методологических основ определения механизмов влияния международных финансовых организаций на развитие национальных экономик путем содействия формированию модели инклюзивного развития, в рамках которой, кроме прямых форм поддержки отдельных функциональных зон национального хозяйства финансовыми ресурсами, образуется институциональный контекст дальнейшего совершенствования государственного управления через качественные улучшения в сфере государственных финансов, обусловленные необходимостью имплементации операционных стандартов функционирования более высокого качества в ходе непосредственного сотрудничества с международными финансовыми организациями.

Ключевые слова: международные финансовые организации, экономическое развитие, финансовая помощь, финансовые ресурсы.

Kolosov V., Kaplenko O., Romanenko A. Theoretical Approaches to the Essence Financial Resources International Institutions in Promoting Economic Development Countries

The article investigates theoretical approaches to the economic nature of the financial resources of international institutions and their role in the economic development of the country. The urgency of this problem for Ukraine confirmed the integration process, access to the international financial markets and deepening cooperation with international financial institutions.

In the article the basic scientific approaches to understanding the effects of aid flows to the poorest developing countries. Cooperation with leading MFIs in countries with economies in transition, in the initial phase transformations, played an important role in solving strategic tasks such as restructuring of economic systems, systems of property and material production, the introduction of effective models of industrial and technological policy and so on. However, it should be noted that although loans MFIs and is one of the most common tools accumulation of resources to national economies, promoting inclusion recipient countries to international financial and capital markets (which certainly fits orientation on the international aspects of) but requires a balanced approach to the cooperation with international financial institutions and the strengths and weaknesses of national economies to attract loan capital of these institutions.

The conclusion about formation general framework of theoretical and methodological foundations of the mechanisms of influence of international financial organizations on the development of national economies through the promotion of models of inclusive development, within which in addition to direct forms of support for individual functional areas of the national economy of financial resources, formed the institutional context of further improving governance through improving the quality of public finances, due to demand implementation of the operating standards of functioning of higher quality in the direct cooperation with international financial organizations.

Key words: international financial institutions, economical development, Financial Aid, financial resources.

ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД У ПІДПРИЄМСТВІ: СУТНІСТЬ І СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ

У статті розглянуто сутність і специфічні ознаки розвитку підприємства за проектним підходом. Наведено спільні ознаки проектів. Визначено основні класи організацій, які використовують проектний підхід. Розкрито актуальність використання проектного підходу в управлінні організацією.

Ключові слова: підприємство, організація, проект, проектний підхід, планування, управління.

I. Вступ

В умовах посилення динамічності та складності ринкового середовища кардинально змінюються принципи, методи й моделі управлінського впливу на підприємство для забезпечення його довгострокового успіху. Це актуалізує науковий пошук адекватних інструментів та управлінських концепцій забезпечення сталого розвитку сучасних підприємств. В управлінській практиці однією з найпоширеніших залишається методологія управління проектами. Проте питання формалізації проектів розвитку та впорядкування управлінських процесів щодо їх реалізації ще не привернули належної уваги вчених. На сьогодні цей специфічний напрям проектної діяльності на підприємстві характеризується фрагментарністю наукових і прикладних досліджень. Необхідність комплексного вирішення ключових проблем щодо формування стратегії розвитку підприємства зумовлена потребою систематизації та подальшого розвинування теоретико-методичних основ економічної сутності й організаційно-інформаційного забезпечення процесів розвитку підприємств в умовах зростаючої динамічності та складності середовища господарювання.

Концептуальні засади теорії управління розвитком соціально-економічних систем заклали видатні українські та зарубіжні науковці: І. Адізес, Н. Афанасьєв, В. Герасимчук, Л. Грейнер, О. Єрхоїна, С. Ілляшенко, М. Кондратьєв, А. Наливайко, В. Марченко, Ю. Погорєлов, В. Пономаренко, І. Пригожин, О. Раєвнева, О. Тридід, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер та ін. Теоретико-прикладні аспекти проектного управління набули подальшого розвитку в дослідженнях Р. Арчібальда, О. Баженова, В. Воропаєва, З. Гальперіна, Р. В. Гутча, якого вважають заснов-

ником теорії управління проектами, Д. Кле-ланда, В. Ліберзона, Є. Ліщенко, І. Мазура, С. Нікешина, В. Рача, Л. Стакенбрука, А. Товби, Г. Ціпеса, В. Шапіра, та ін., наукові здобутки яких утворюють сучасну концепцію стратегічного управління на підприємствах [4].

Незважаючи на численні дослідження у визначеній предметній галузі, процеси управління проектами розвитку підприємств досі не набули цілісного наукового обґрунтування й залишаються слабо інтегрованими в загальну систему управління підприємством.

II. Постановка завдання

Мета статті – розкрити сутність і специфічні ознаки проектів розвитку підприємства, розкрити актуальність використання проектного підходу в управлінні організацією.

III. Результати

Погляди економістів на проект є доволі однозначними та не викликають значних суперечностей, отже, проект – це одноразовий комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямований на задоволення визначеної потреби шляхом досягнення конкретних результатів при встановленому матеріальному (ресурсному) забезпеченні з чітко визначеними цілями протягом заданого періоду часу [1].

Згідно з тлумачним словником Вебстера, у найзагальнішому розумінні проект (від англ. project) – це щось, що задумується чи планується [2].

Проекти мають як спільні, так і відмінні ознаки, серед основних можна виокремити такі:

1. Цільова спрямованість, спрямованість на досягнення мети. Будь-який проект завжди спрямований на досягнення конкретної мети, задоволення різноманітних потреб. Це є рушійною силою проекту, і всі зусилля, що докладаються у процесі його планування та реалізації, спрямовані на її досягнення. Таке спрямування допускає,

- що є бажаний вимірний результат, якого можна досягти за визначений термін. Для успішної реалізації проекту необхідно не тільки визначити його, а й установити в суттєву характеристику, зокрема умови його функціонування. Цілі проекту мають бути чітко сформульованими, сумірними, обмеження – заданими, а встановлені вимоги – здійснюваними.
2. Бюджетне обмеження. Проектну діяльність необхідно спрямувати на отримання певного результату в заданий проміжок часу і не використовувати без певних ресурсів (матеріальних, людських, фінансових). Тому однією з головних ознак проекту є наявність бюджету, який виділяється на забезпечення ресурсних потреб фінансування проекту, що відповідають його масштабам, змісту й термінам виконання.
 3. Кількісна вимірюваність. Ця ознака означає, що витрати й прибуток від проекту повинні бути визначені кількісно, оскільки оцінка проекту насамперед спирається на цифри.
 4. Час дії. Усякий проект має обмеження в часі, що має дві цілі:
 - визначення періоду, під час якого успіх або невдача проекту повинні бути визначені;
 - оцінювання реальної цінності економічних витрат і вигоди неможливе без урахувань обмежень у часі.
 5. Життєвий цикл. Проект розробляється, функціонує та розвивається. Є чіткий

взаємозв'язок різних видів діяльності за проектом. Будь-який проект, незалежно від його складності та обсягу дій, необхідних для його виконання, проходить у своєму розвитку певні форми стану від задуму до реалізації.

6. Система функціонування та елементний склад проекту, координоване між собою виконання дій. Головна суть проектів – це визначення складності їхнього втілення в життя. Проекти потребують виконання численних завдань, жорстко або гнучко взаємопов'язаних: деякі завдання не можуть реалізуватися, доки не завершено інші завдання. У разі порушення синхронізації виконання різних завдань весь проект може опинитися під загрозою невиконання. Проект є системою, тобто цілим, що складається із взаємопов'язаних елементів.
7. Проект може існувати в певному зовнішньому середовищі, його елементи мають великий вплив. Тому проект треба аналізувати обов'язково з урахуванням умов середовища, в якому його здійснюють.
8. Унікальність. Проект – це особливий і неповторний захід. Проте рівень унікальності може значно коливатися залежно від особливостей проекту. Наведемо відмінні ознаки проектів розвитку від проектів підприємства (табл.).

Таблиця

Відмінні ознаки проектів розвитку підприємства

Аспект дослідження	Проекти підприємства	Проекти розвитку підприємства
Стратегічна орієнтація	Низька кореляція зі стратегією компанії	Абсолютна залежність від стратегічного бачення діяльності компанії
Спрямованість проектів	Спрямовані на зовнішній ринок або об'єкти і, як правило, не змінюють внутрішні процеси організації	Спрямовані як на зовнішній ринок, об'єкти (ринково-позиційні), так і на зміну внутрішніх процесів, ресурсів, активів (ресурсно-компетенційні)
Засіб досягнення цілі	Подолання проблеми функціонування	Стратегічні зміни: трансформація (реалізація інноваційної технології, методології, бізнесу) або модернізація (впровадження інноваційного продукту, модифікація функцій)
Результат	Приріст обсягу продажу товарів (послуг), збільшення частки компанії на ринку, розширення (оновлення, скорочення) асортименту товару (послуг), підвищення якості товарів (послуг) компанії, зниження витрат обігу товарів (витрат на послуги) компанії	Створення і вивід на ринок нового продукту, збільшення ефективності використання ресурсів, комплексне підвищення якості товарів (послуг), розширення діяльності, партнерств, підвищення рівня кваліфікації персоналу, глобалізація переваг
Ефект	Ефект обов'язково повинен бути вимірний і очевидний, інакше проект не буде розглянутий і прийнятий до реалізації	Ефект важко виміряти, він не очевидний (фактично в багатьох ситуаціях уміння формулювати ефект у розрахунковому вимірі визначити, буде реалізовано проект розвитку чи ні, що не завжди є виправданим заходом)
Критерії успішності	Дотримання термінів, бюджету, відповідність результату запланованому	Нові можливості, досягнуті вигоди, виконання стратегії розвитку організації
Обсяг/зміст	Вузький, орієнтований на чітко визначені цілі проекту – SMART	Широкий, залежить від стратегічних цілей, змінюється залежно від очікуваної вигоди

Діяльність як об'єкт управління у вигляді проекту можна розглядати тільки тоді, коли:

- вона об'єктивно має комплексних характер і для її ефективного управління важливим є аналіз внутрішньої структури всього комплексу;

- переходить від однієї роботи до іншої визначають основний зміст усієї діяльності;
- досягнення цілей діяльності пов'язано з послідовно-рівнобіжним виконанням всіх її елементів;
- обмеження за часом, фінансовими, матеріальними та трудовими ресурсами

мають особливе значення в процесі виконання комплексу робіт;

– тривалість і вартість діяльності явно залежить від організації всього комплексу робіт.

Щодо організацій, які використовують у своїй діяльності проекти, то їх можна поділити на два великі класи. Перший містить у собі проектно-орієнтовані організації, основний бізнес яких становлять проекти. До цього класу зараховують архітектурні, інженерні, конструкторські фірми, фірми – генеральні підрядники, фірми-субпідрядники (виконуючі контракти на специфічні роботи), фірми – розроблювачі програмного забезпечення (які продають свої продукти чи послуги на контрактній основі), постачальники телекомунікаційних систем, консалтингові агентства та інші компанії, що поставляють послуги в ті чи інші сфери професійної діяльності, а також організації, що отримують прибуток через виконання одного проекту за іншим. Стратегії зростання в таких організаціях знаходять своє відображення в характері, розмірах, місці виконання й роді проектів, пропонованих фірмою, а також у виборі способу забезпечення цих проектів ресурсами (внутрішнє забезпечення чи аутсорсинг) під час формування контракту чи іншому затвердженні проекту.

Другий клас організацій – проектно-залежні, тобто ті, зростання яких залежить від проектів. Це організації, що пропонують переважно товари й послуги. Проекти в цих організаціях спонсорують і фінансують найчастіше зсередини. Приклади можна знайти у сфері виробництва (споживчих товарів, фармацевтичної продукції, інженерної продукції тощо), транспорту, зв'язку, розробки та продажу апаратного й програмного забезпечення, а також у банківській справі, урядовій сфері, університетах, суспільних установах тощо. Ці організації залежать від проектів, а точніше – від проектного менеджменту.

З'ясуємо особливості проектного менеджменту та його зв'язок з управлінням. Обидва поняття є різновидом одного наукового напрямку – управління. Як відомо, такий науковий напрям, як “управління (менеджмент)”, поділяється на дрібніші напрями: американський, японський, банківський, високоефективний, кадровий, маркетинговий, операційний, фінансовий менеджмент, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, освіти, торгівлі, якості, управління проектами та державне управління тощо. Аналіз цього переліку “менеджментів” показав, що змістовна частина цих напрямів часто відрізняється одна від одної тільки на 10–30%. Решта – це загальні теоретичні положення та підходи до управління [5].

На сьогодні в бізнесі існує низка глобальних тенденцій, що дають змогу говорити про застосування проектного підходу, тобто зростання

частки та значення діяльності, пов'язаної із здійсненням проектів. Найзначущі серед них:

- перехід від регулювання й концентрації до координації та розподілу;
- скорочення життєвого циклу виробів і послуг, зокрема термінів розробки і запуску;
- персоналізація попиту та пропозиції, продуктів і послуг;
- портфельний підхід до управління проектами забезпечує суттєві вигоди. До їх складу можна зарахувати можливість поглянути на проекти в глобальному контексті, що відображає стан справ загалом [3].

Аналізуючи процес зміни моделі бізнесу, його починають розглядати як сукупність взаємозалежних проектів. Такий підхід дає змогу адекватно встановити іншу особливість сучасного бізнесу, коли основною стратегічною конкурентною перевагою стає більш гнучка стратегія поведінки в мінливому зовнішньому середовищі.

На цьому етапі значно зросла актуальність проектного управління як методу організації та управління підприємством. Це зумовлено об'єктивними тенденціями в глобальній реструктуризації ділового світу. Принцип концентрації виробничо-економічного потенціалу поступився місцем принципу зосередження на розвитку власного потенціалу організації. Великі виробничо-господарські комплекси замінюються гнучкими мережними структурами, серед учасників яких головним принципом є перевага використання зовнішніх ресурсів над внутрішніми. Тому виробнича діяльність усе більше перетворюється в комплекс робіт зі складною структурою використовуваних ресурсів, складною організаційною типологією, сильною функціональною залежністю від часу та величезною вартістю [6].

На сьогодні існує актуальна потреба в застосуванні нових концепцій в управлінні проектами та розвитку бізнесу. Наведемо головні аргументи щодо доцільності застосування концепції управління проектами для розробки та здійснення програм і проектів у сфері державного управління:

- розробка та втілення державних програм незалежно від рівня, враховуючи їх складність і багатоаспектність, вимагає в сучасних умовах застосування інструментів проектного менеджменту;
- управління проектами є універсальною концепцією, що може застосовуватись для здійснення будь-яких проектів у всіх галузях і напрямках, починаючи з освіти, науки й медицини та завершуючи важкою промисловістю, збройними силами та оборонним комплексом;
- методи та інструменти проектного менеджменту в професійному управлінні є на сьогодні одними з найбільш досконалих, апробованих і відпрацьованих у світовій практиці, що створює сприятливі умови для запозичення передового досвіду,

швидкої адаптації до національних умов і ефективного застосування.

Стосовно проектного бізнесу проблема набуває особливо гострого характеру через деякі його особливості.

Особливості проектного бізнесу:

- велика інтелектуальна ємність предметної галузі більшості проектів;
- мала частка в проектах господарської діяльності, пов'язаної з матеріальними активами;
- сильна залежність успіху проектів від зовнішніх умов, насамперед поводження замовника;
- підвищені ризики, зокрема ризик порушення термінів і бюджету, припинення або призупинення проекту, невдалого впровадження;
- підвищені вимоги до якості, що мають конструктивний характер, тобто характер, що об'єктивно перевіряється;
- високий ступінь індивідуалізації та важливе значення постійного контакту організації з клієнтом;
- висока ймовірність появи нових робіт, що раніше не виконувалися, для яких методологія, технологія і система управління повинна заново розроблюватись або удосконалюватись;
- високі вимоги до кваліфікації менеджерів і виконавців, їхня висока вартість;
- критична важливість корпоративної офісної системи, що підтримує комунікації та базу знань;
- особливий характер планування, управління, контролю й обліку;
- велика нерівномірність надходження замовлень, що ускладнює управління людськими ресурсами;
- географічна далекість клієнта;
- наявність декількох виконавців та їх географічне розмежування.

IV. Висновки

Отже, можна стверджувати, що сутність проектного підходу в управлінні підприємством полягає в чіткій організації, спрямованій на досягнення єдиного правильного рішен-

ня. Саме таке ствердження щодо сутності проектного підходу призвело до застосування категорії "проекти розвитку". Висвітлено особливості проектного менеджменту та його зв'язок з іншими видами управління, подано основні аргументи щодо доцільності застосування концепції управління проектами для розробки та втілення програм і проектів у сфері державного управління.

Список використаної літератури

1. Верба В. А. Проектний аналіз : підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – Київ : КНЕУ, 2010. – 322 с.
2. Кочетков А. И. Управление проектами / А. И. Кочетков и др. – Санкт-Петербург : Два Три, 1993. – С. 446.
3. Лашук А. М. Формування і управління портфелем проектів / А. М. Лашук // Глобалізація та управління проектами у XXI столітті : матер. наук.-практ. конф., Львів, 9–10 жовт. 2013 р. / Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2013. – С. 100–109.
4. Мир управления проектами: основы, методы, организация, применение / под ред. Х. Решке, Х. Шелле. – Москва : Аланс, 1994. – 303 с.
5. Рач В. А. Роль и место управления проектами в развитии социально-экономических систем / В. А. Рач, В. А. Запорожченко // Глобалізація та управління проектами у XXI столітті : матер. наук.-практ. конф., Львів, 9–10 жовт. 2013 р. / Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2013. – С. 57–59.
6. Чикаренко І. А. Проектний підхід як один із засобів підвищення ефективності діяльності / І. А. Чикаренко // Теорія та практика державного управління. – Вип. 9. Державне управління та місцеве самоврядування: Тези IV міжнар. наук. конгресу, 26 лют. 2014 р. – Харків : Магістр, 2014. – С. 24–26.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2016.

Беляев С. С. Проектный подход на предприятии: сущность и специфические признаки

В статье рассмотрены сущность и специфические признаки развития предприятия с точки зрения проектного подхода. Приведены общие признаки проектов. Определены основные классы организаций, которые используют проектный подход. Раскрыта актуальность использования проектного подхода в управлении организацией.

Ключевые слова: предприятие, организация, проект, проектный подход, планирование, управление.

Biliaiew S. The Projected Development of an Enterprise: the Essence and Specific Features

In the article, the essence and specific features of the development of an enterprise from the point of view of the projected approach are considered. Some common features of projects are given. The main classes of the organizations, using the projected approach, are determined. The urgency of using the projected approach in the management of an organization is revealed.

In the conditions of strengthening the dynamity and complexity of the market environment, principles, methods and models of the management influence on an enterprise for ensuring its long-term success are changing. It actualizes a scientific search of adequate instruments and management conceptions of providing the stable development of modern enterprises. In the management practice,

one of the most prevalent methodologies is a methodology of managing the projects. However, the issue of formalizing the projects of the development and arrangement of management processes concerning their realization have not attracted any proper attention of Scientists. For today, this specific direction of the enterprise projected activities is characterized by fragmentariness of scientific and applied investigations. The necessity of the complex solution of the key problems concerning the formation of the enterprise development strategy is caused by the need of systematizing and further developing of theoretical and methodical foundations of economic essence, organizational and informational support of the enterprise development processes in the conditions of rising dynamity and complexity of managing environment.

Thus, we can affirm that the essence of the projected approach in managing an enterprise consists in a distinct organization, aimed at achieving a single correct solution. Just such an affirmation concerning the essence of the projected approach resulted into applying the category of "the development projects". Some peculiarities of the projected management and its connections with other kinds of management are explained. The main arguments concerning the expediency of using the conception of managing the projects for developing and realizing programmes and projects in the sphere of the state management are given.

Key words: *enterprise, organization, project, projected approach, planning, management.*

УДК 657.6

М. В. Болдуєвдоктор наук з державного управління, доцент
Класичний приватний університет**РОЗВИТОК МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОВЕДЕННЯ КОМП'ЮТЕРНОГО АУДИТУ**

У статті запропоновано методичні підходи проведення комп'ютерного аудиту на основі оцінювання додаткового ризику, пов'язаного з аудитом в умовах комп'ютерного ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, впровадження в розрахунок показника ризику хибного оцінювання системи внутрішнього контролю залученими до аудиту експертами.

Ключові слова: аудиторський ризик, аудит, система внутрішнього контролю, автоматизований облік, оцінювання, комп'ютерне середовище.

I. Вступ

Сьогодні більшість підприємств облік, складання звітності й проведення контролю здійснюють в умовах комп'ютерної обробки даних, що напряму впливає на форми й методи проведення аудиту. Сучасна аудиторська практика тісно пов'язана з інформаційними технологіями. Це виражається у використанні самими аудиторами спеціалізованих програмних засобів, що дає можливість підвищити ефективність аудиторських перевірок, поліпшити якість обслуговування клієнтів і розширити перелік послуг, що надаються. Зростає ступінь автоматизації облікового процесу на підприємствах і, отже, підвищується вплив комп'ютеризованої системи бухгалтерського обліку на достовірність і повноту формування даних бухгалтерського обліку й показників звітності, що підлягають аудиторській перевірці. Крім того, це зумовлює необхідність оцінювання надійності функціонування інформаційної системи підприємства як невід'ємної складової його системи внутрішнього контролю.

Основні напрями використання інформаційних технологій при проведенні перевірки бухгалтерської (фінансової) звітності можна сформулювати таким чином: використання програмного забезпечення, що перевіряється при тестуванні системи внутрішнього контролю й отримання необхідних даних для аудиторського аналізу й аудиторських доказів; використання загального й спеціального програмного забезпечення для надання відповідних додаткових аудиторських послуг з організації, відновлення та ведення бухгалтерського обліку, аналізу фінансово-господарської діяльності; використання загального й спеціального програмного забезпечення аудиторами з метою автоматизації своїх аудиторських і управлінських процедур; використання спеціального програмного забезпечення для проведення аудиту інформаційних систем.

Головною особливістю аудиту інформації, що зберігається, і оброблюваної за до-

помогою комп'ютерних технологій, є те, що аудитор просто зобов'язаний володіти основами комп'ютерної грамоти. Тобто він повинен мати необхідне уявлення про технічне й програмне забезпечення комп'ютера, види та особливості різних систем обробки даних, які є вихідною інформацією для здійснення бухгалтерських записів тощо [10]. В іншому випадку аудитору треба залучити фахівця-експерта. При цьому важливим моментом є постановка завдання та визначення величини ризиків при проведенні експертизи облікових систем, що працюють у середовищі комп'ютерної обробки даних.

Удосконаленню аудиту в комп'ютерній системі присвячені наукові дослідження В. Васильєвої, О. Волот, С. Івахненкова, Б. Кудрицького, А. Кушнар'ова, Л. Письмаченко, О. Садовнікова, В. Чайки, І. Яковенко та ін.

Додаткові аудиторські ризики, пов'язані з проведенням перевірки в умовах застосування особою, по відношенню до якої здійснюється аудит автоматизованої обробки бухгалтерських даних, розглянуто в працях М. Азарської, В. Бондара, О. Волот, Т. Гайдук, З. Гуцайлук, О. Мазура, О. Олендій, Л. Растамханової, В. Чайки та ін [1; 2; 4; 5; 6; 8; 10]. Проте практика визначає необхідність подальших наукових досліджень щодо вдосконалення методичних основ оцінювання аудиторських ризиків в умовах автоматизованої обробки інформації, а саме оцінювання ризику: пов'язаного не лише з недостатньою кваліфікацією аудитора в питаннях інформаційних технологій, а й з особливістю технології обробки бухгалтерської інформації на підприємстві; хибного оцінювання системи внутрішнього контролю залученими до аудиту експертами.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтувати методичні підходи до оцінювання аудиторських ризиків в умовах автоматизованої обробки інформації.

III. Результати

Можна частково не погодитися з С. Бичковою [3], яка пов'язує такі ризики з недостатньою кваліфікацією аудитора. Такі види ризику вона визначає як додаткові. Автор виокремлює

такі компоненти додаткового ризику: ризик некоректної побудови тестів комп'ютерної системи, що використовується клієнтом; ризик помилкового тлумачення цих тестів.

Також вона визначає ризик експлуатації комп'ютерної системи, який пов'язаний з технічними аспектами й конкретно експлуатацією комп'ютерної системи.

Аудитор може дати суб'єктивну оцінку додаткового ризику, що є результатом множення числових величин трьох зазначених ризиків:

$$\begin{aligned} & \text{Додатковий ризик} = \\ & = \text{ризик експлуатації комп'ютерної} \\ & \quad \text{системи} \times \text{ризик некоректної} \\ & \quad \text{побудови тестів} \\ & \quad \text{комп'ютерної системи,} \quad (1) \\ & \quad \text{що використовується клієнтом} \times \\ & \quad \text{ризик помилкового тлумачення} \\ & \quad \text{цих тестів.} \end{aligned}$$

Додатковий ризик, таким чином, на думку С. Бичкової [3], є суб'єктивно встановлений рівень ризику, що відображає ймовірність появи додаткових істотних помилок у фінансовій звітності при використанні на підприємстві неефективної комп'ютерної системи та недостатньої здатності аудитора оцінити ступінь цієї неефективності.

Зниження додаткового ризику, на думку дослідниці, можливо при дотриманні таких умов: залучення експерта в питаннях тестування програмного забезпечення та автоматизованої програми бухгалтерського обліку (при такому варіанті тестування системи внутрішнього контролю виникає ризик помилкового оцінювання тестування системи залученими експертами); виконання роботи декількома аудиторами; підвищення кваліфікації аудитора в галузі знань програмного забезпечення; виокремлення проблемних ділянок для подальшого розуміння та аналізу самим аудитором; можливість спеціалізації аудиторів з питань розуміння програм автоматизації бухгалтерського обліку; застосування клієнтом тиражованої, оновлюваної програми автоматизації бухгалтерського обліку; наявність внутрішньофірмових аудиторських стандартів з оцінювання системи внутрішнього контролю та чітке їх дотримання.

Проте в автоматизованих системах обліку й контролю ймовірність підміни, переключувань даних більш висока, і навіть правильно спланований і проведений аудит може не виявити порушення, пов'язані з підміною, спотворенням, зловживанням даними. Цей вид ризику, як би він не називався, присутній при перевірці організацій, які використовують автоматизовану форму бухгалтерського обліку.

Виділимо компонент додаткового аудиторського ризику, пов'язаного зі спотворенням даних. Назвемо цей вид ризику ризиком спотворення інформації. Він визначає можливість спотворень даних через зміни налаштування програмного забезпечення, хибне відображення господарських операцій, навмисну та ненавмисну підміну і спотворення даних. Перерахуємо деякі аспекти, які можуть збільшити ризик спотворення інформації: в програмі багато документів сформовані, але не проведені, тобто бухгалтерські проведення по них не сформовані; у програмі бухгалтерського обліку багато документів сформовані одним днем; у програмі бухгалтерського обліку багато документів проведені останнім числом місяця; існує кілька бухгалтерських баз для одного підприємства; заповнені не всі параметри налаштувань; існують ручні операції та проведення, які можуть бути сформовані автоматично. Таким чином, додатковий ризик може бути доповнений ризиком спотворення інформації.

$$\begin{aligned} & \text{Додатковий ризик} = \\ & = \text{ризик експлуатації комп'ютерної} \\ & \quad \text{системи} \times \text{ризик некоректної} \\ & \quad \text{побудови тестів комп'ютерної} \\ & \quad \text{системи, що використовується} \quad (2) \\ & \quad \text{клієнтом} \times \text{ризик помилкового} \\ & \quad \text{тлумачення цих тестів} \times \\ & \quad \text{ризик спотворення інформації.} \end{aligned}$$

Визначимо фактори, що знижують аудиторський ризик, пов'язаний з перевіркою в автоматизованому середовищі бухгалтерського обліку, згідно з етапами аудиторської перевірки та досліджуваними об'єктами тестування (табл.).

Таблиця

Фактори зниження аудиторського ризику, пов'язаного з перевіркою в автоматизованому середовищі бухгалтерського обліку

Досліджуваний об'єкт	Етап перевірки				
	Інформаційні технології	Кваліфікація аудитора	Можливість спотворення даних	Бухгалтерські дані	Ставлення замовника аудиту
1	2	3	4	5	6
Знайомство з діяльністю господарюючого суб'єкта	Версія програми АБО є останньою у цього розробника. Програмне забезпечення є ліцензійним. У програмі відображені останні зміни законодавства	Аудитор є сертифікованим користувачем програми, що застосовується клієнтом	Архів бази й поточна база даних надані без затримок	Відсутність негативного сальдо за активними рахунками	Самостійна обробка введеної інформації в програму (при самостійному веденні бухгалтерського обліку або при веденні обліку спеціалізованою компанією)

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6
Попереднє тестування програмного забезпечення	Незначна питома вага всіх непроведених документів. Незначна питома вага документів, помічених на видалення. Програмне забезпечення є типовим. Програмне забезпечення налаштоване адміністратором мережі для санкціонованого доступу. Програмне забезпечення в періоді, що перевіряється, не змінювалося	Аудитор має перелік типових помилок при роботі з програмою, яка застосовується клієнтом. Аудитор розуміє принцип трансформації даних у програмі, що застосовується клієнтом. Аудитор має досвід проведення перевірки на підприємствах, які використовують аналогічне програмне забезпечення	Кількість операцій, введених вручну, є несуттєвою	Порівняність даних по рахунках бухгалтерського обліку даним у програмі	Обліковий персонал є сертифікованим користувачем програми
Тестування програмного забезпечення	Заповнені всі параметри налаштування програмного забезпечення	Аудитор може застосовувати автоматизовані методи перевірки на різних етапах аудиту, використовує внутрішньофірмовий стандарт для перевірки системи внутрішнього контролю	Документи вибірки проведені різними датами й у різний час	Результати проведених тестових випробувань відповідають даним у програмі	Обліковий персонал розуміє налаштування програми

Для того, щоб суто математично розрахувати аудиторський ризик, потрібно уявити гіпотетичну ситуацію, в якій бухгалтерська звітність економічного суб'єкта може бути перевірена 100 незалежними один від одного аудиторами. Якщо 83 з них вважають звітність економічного суб'єкта достовірною, 17 – ні, а звітність насправді достовірна, можна сказати, що ймовірність (ризик) аудиторської помилки становить 0,17, або 17%.

Математично оцінити аудиторський ризик на практиці нереально, оскільки повторні перевірки здійснюються в українському аудиті вкрай рідко, а ймовірність потрібної перевірки одного й того самого клієнта за один і той самий звітний період практично дорівнює нулю. Тому на практиці аудиторам слід застосовувати інше трактування ймовірності: не як відношення кількості досліджень з результатом певного виду до загальної їх кількості, а як міру суб'єктивної впевненості дослідника в певному результаті досвіду [7].

Виділимо фактори зниження ризиків на етапі перевірки, пов'язані із системою автоматизованої обробки даних бухгалтерського обліку.

Можна погодитися з С. Бичковою [3], яка говорить про ризик помилкового тестування системи внутрішнього контролю за умови залучення експерта. Водночас саме по собі залучення експерта для тестування системи внутрішнього контролю є елементом зниження додаткового ризику. У такій ситуації можна запропонувати додати в якості додаткового компонента для визначення додаткового аудиторського ризику експертний ризик, який буде ві-

дображати ризик хибного оцінювання системи внутрішнього контролю експертами. Останнім часом усе більш необхідним стає залучення експертів спеціалізованих організацій для перевірки того чи іншого специфічного об'єкта. В аудиторській діяльності такими об'єктами можуть бути інформаційні технології, аналіз інвестиційної привабливості, маркетингова стратегія, фінансовий менеджмент, бюджетування, планування тощо. Аудит системи внутрішнього контролю в умовах автоматизованого ведення бухгалтерського обліку передбачає аналіз інформаційного середовища, оцінювання програмного забезпечення, тестування програми бухгалтерського обліку як обов'язкового елемента перевірки.

Експертний ризик знижується при дотриманні таких умов: експертом є ліцензована організація; експертом не є організація, яка розробляла АСБО; експерт має в штаті ліцензованих фахівців; експерт має досвід успішних перевірок саме з цього програмного забезпечення.

Таким чином, формула 2 перетворюється у формулу:

$$\begin{aligned}
 & \text{Додатковий ризик} = \\
 & = \text{ризик експлуатації комп'ютерної} \\
 & \quad \text{системи} \times \text{ризик некоректної} \\
 & \quad \text{побудови тестів} \\
 & \quad \text{комп'ютерної системи,} \quad (3) \\
 & \quad \text{що використовується клієнтом} \times \\
 & \quad \times \text{ризик помилкового тлумачення} \\
 & \quad \text{цих тестів} \times \text{ризик спотворення} \\
 & \quad \text{інформації} \times \text{експертний ризик,}
 \end{aligned}$$

де $EP \neq 0$.

$$\begin{aligned}
 & \text{Додатковий ризик} = \\
 & = \text{ризик експлуатації комп'ютерної} \\
 & \quad \text{системи} \times \text{ризик некоректної} \\
 & \quad \text{побудови тестів} \\
 & \quad \text{комп'ютерної системи,} \quad (4) \\
 & \text{що використовується клієнтом} \times \\
 & \times \text{ризик помилкового тлумачення} \\
 & \text{цих тестів} \times \text{ризик спотворення} \\
 & \quad \text{інформації,}
 \end{aligned}$$

де $EP=0$.

Для практичного розрахунку додаткового аудиторського ризику візьмемо такі умовні показники тестового оцінювання його складових при аудиті: ризик експлуатації комп'ютерної системи – 0,7; ризик некоректної побудови тестів комп'ютерної системи, що використовується клієнтом – 0,5; ризик помилкового тлумачення цих тестів – 0,6; ризик спотворення інформації – 0,6; експертний ризик (за умови залучення експертів) – 0,3. Тоді додатковий ризик – $0,7 \times 0,5 \times 0,3 \times 0,6 \times 0,3 = 0,019$. За таких умов можна сказати, що ймовірність (ризик) аудиторської помилки через додатковий аудиторський ризик становить 0,038, або 3,8%. Такий низький рівень додаткового аудиторського ризику був досягнутий завдяки значній довірі до рівня компетентності залученого експерта.

Зауважимо, що експертний ризик є не обов'язковим елементом, на відміну від інших компонентів, тому що аудиторська фірма може здійснювати перевірку без залучення експерта. У випадку якщо аудитор повністю покладається на думку експерта в оцінюванні системи внутрішнього контролю, то додатковий ризик буде дорівнювати експертному ризику; якщо ж аудитор повністю самостійно здійснює оцінювання системи внутрішнього контролю, то елемент експертного ризику не бере участі в розрахунку додаткового ризику.

IV. Висновки

Аудиторські ризики, пов'язані з перевіркою господарюючого суб'єкта в умовах його автоматизації, складаються зі стандартних аудиторських ризиків, визначених міжнародними стандартами аудиту, але також з додаткового ризику. Уточнена формула додаткового ризику, пов'язаного з проведенням перевірки в умовах автоматизованого ведення бухгалтерського обліку.

Додатковий ризик може бути пов'язаний не лише з недостатньою кваліфікацією аудитора в питаннях інформаційних технологій, а й з особливістю технології обробки бухгалтерської інформації. Автоматизована (комп'ютерна) обробка даних дає можливість навмисно або ненавмисно спотворити дані. В автоматизованих системах обліку й контролю ймовірність підміни, спотворення даних більш висока, і навіть правильно спланований і проведений аудит може не

виявити порушень, пов'язаних з підміною, спотворенням даних [9]. Ризик спотворення пов'язаний зі змінами налаштувань програмного забезпечення, хибним відображенням господарських операцій, підміною і спотворенням даних. Обґрунтовано фактори зниження додаткового ризику на кожному етапі перевірки.

Експертний ризик, що також був визначений окремим елементом аудиторського ризику, відображає ризик хибного оцінювання системи внутрішнього контролю експертами. Останнім часом усе більш необхідним стає залучення експертів, спеціалізованих організацій при перевірці тієї або іншої специфічної сфери. В аудиторській діяльності такою сферою можуть бути інформаційні технології, аналіз інвестиційної привабливості, маркетингова стратегія, фінансовий менеджмент, бюджетування, планування тощо.

Список використаної літератури

1. Азарская М. А. Оценка риска средств контроля в ходе аудита / М. А. Азарская, Л. Н. Растамханова // Экономические науки. – 2007. – № 12. – С. 369–372.
2. Бондар В. П. Порядок розрахунку аудиторського ризику / В. П. Бондар // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2008. – № 10. – С. 11–14.
3. Бычкова С. М. Риски в аудиторской деятельности / С. М. Бычкова. – Москва : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
4. Волот О. І. Методика проведення аудиту в умовах автоматизованої обробки інформації / О. І. Волот // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2010. – № 3. – С. 76–79.
5. Гайдук Т. Г. Ризики в аудиторській діяльності, їх особливості та аналіз / Т. Г. Гайдук, О. Т. Олендій // Фінансовий контроль. – 2007. – № 4. – С. 55–64.
6. Гуцайлюк З. Економічні ризики в інформаційній системі бухгалтерського обліку / З. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 8–13.
7. Каменська Т. Ризик-орієнтований характер сучасного внутрішнього аудиту / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 6. – С. 49–53.
8. Мазур О. А. Оцінка ризиків при здійсненні аудиторських перевірок / О. А. Мазур // Аудитор України. – 2007. – № 8. – С. 7–12.
9. Саченко С. І. Комп'ютеризація аудиту: теорія та практичні рішення [Електронний ресурс] / С. І. Саченко // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 250–256.
10. Чайка В. Методика розрахунку ризику, що виникає при здійсненні аудиту підприємства торгівлі із використанням комп'ютерних систем / В. Чайка // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 58–60.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2016.

Болдуев М. В. Развитие методического обеспечения проведения компьютерного аудита

В статье предложены методические подходы проведения компьютерного аудита на основе оценки дополнительного риска, связанного с аудитом в условиях компьютерного ведения бухгалтерского учета на предприятии, применение в расчетах показателя риска неверного оценивания системы внутреннего контроля привлеченными к аудиту экспертами.

Ключевые слова: аудиторский риск, аудит, система внутреннего контроля, автоматизированный учет, оценка, компьютерная среда.

Bolduyev M. Development of Methodical Maintenance of Computer Audit

In the article methodical approaches of computer audit based on the evaluation of additional risk related to the audit in terms of computer accounting at the company, the introduction of index calculation incorrect risk assessment of the internal control audit experts involved.

Audit risks associated with checking entity in terms of its automation consists of standardized audit risks identified international auditing standards but also on additional risk. Refined formula additional risk associated with conducting inspections in terms of automated accounting.

Additional risks may be associated not only with a lack of qualified auditor in terms of information technology, but also feature technology of accounting information. Automated (computer) processing enables intentionally or unintentionally distort the data. In automated systems of accounting and control the probability of substitution, distortion data higher, and even properly planned and performed audit may not detect violations related to the substitution, distortion of data. The risk of distortion associated with changes in software settings, incorrect reflection of business transactions, substitution and distortion of data. Grounded factors reduce additional risks at each stage of testing.

Expert risk that has been identified as a separate element of audit risk reflects the risk of incorrect assessment of internal control experts. Recently, more and more necessary is the involvement of experts specialized organizations checking of a specific sector. In auditing this area can be information technology, analysis of investment attractiveness, marketing strategy, financial management, budgeting, scheduling and more.

Key words: audit risk, audit, internal control system, automated accounting, evaluation computing environment.

О. М. Гнезділовакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТЕОРІЇ ТА МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті висвітлено та проаналізовано основні напрями розвитку сучасної теорії та методології бухгалтерського обліку, пов'язані з визначенням основних особливостей норм і принципів, реалізованих у міжнародних стандартах обліку та звітності, знання та розуміння яких у подальшому допоможе здійснити їх впровадження.

Ключові слова: бухгалтерський облік, взаємозв'язок, теорія, методологія, принципи, методи.

I. Вступ

Раціональна організація системи бухгалтерського обліку, її розвиток та удосконалення значною мірою залежать від визначення концептуальних основ взаємозв'язку теорії та методології бухгалтерського обліку. Складність цього процесу в постійному розвитку науки й техніки, появи нових об'єктів обліку та засобів обробки інформації, застосуванні нових форм і методів організації бухгалтерського обліку, використанні різних способів досягнення намічених результатів, що збільшує кількість елементів системи, та появи нових зв'язків, їх впорядкуванні та узгодженості.

Динамічний характер системи управління передбачає постійне вдосконалення й розвиток системи бухгалтерського обліку, що потребує дослідження взаємозв'язку теорії та методології бухгалтерського обліку як складної, динамічної та цілісної системи з метою комплексного аналізу бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання та вирішення на достатньому теоретичному й методологічному рівнях проблем розвитку бухгалтерського обліку.

Методологія бухгалтерського обліку є загальнонауковим поняттям, яке переходить через національні кордони й визначає вихідні положення облікової системи, що розкривають принципи бухгалтерського обліку, методи оцінювання, структуру фінансової звітності, зв'язок фінансового та податкового обліку, що на рівні кожної країни утворюють особливу систему процедур облікової обробки даних.

На основі загальної системи методологічних підходів у кожній країні формується специфічний набір методологічного інструментарію, який становить основу національної системи бухгалтерського обліку. Враховуючи наявні підходи до регулювання системи бухгалтерського обліку, в різних країнах утворена певна модель облікової системи, що визначається характером розробки, затвердження та впровадження методології обліку економічної діяльності.

Проблеми розвитку теорії та методології бухгалтерського обліку розкрито в працях українських і зарубіжних науковців, зокрема: О. Бакаєва, Дж. Баклі, Ф. Бутинця, С. Голова, М. Ван Бреди, Л. Кіндрацької, Г. Кірейцева, Р. Кіршера, Ю. Кузьминського, О. Лаговської, С. Легенчука, Н. Малюги, Л. Порвала, М. Пушкаря, М. Рассела, В. Сопка, Н. Ткаченко, Е. Хендріксена, Л. Чайковської, А. Шайкана, М. Щирби та ін.

Проте варто зауважити, що питання розвитку теорії та методології бухгалтерського обліку характеризується масштабністю напрямів удосконалення, які визначаються тенденціями розвитку суспільно-економічних відносин.

Ця ситуація дає змогу проводити дослідження в контексті окремо взятого напрямку, наприклад – дослідження й аналіз основних напрямів розвитку сучасної теорії та методології бухгалтерського обліку.

II. Постановка завдання

Метою статті є висвітлення та аналіз основних напрямів розвитку сучасної теорії та методології бухгалтерського обліку, концептуальних основ їх взаємозв'язку.

III. Результати

Поняття “методологія” має два основні значення: система певних способів і прийомів, що застосовуються в тій чи іншій сфері діяльності; наука про цю систему, теорія в дії.

Основною функцією методу бухгалтерського обліку є внутрішня організація та регулювання облікового процесу або практичної діяльності того чи іншого об'єкта. Тому метод бухгалтерського обліку зводиться до сукупності певних правил, прийомів, способів, норм пізнання і дії.

У сучасній науці досить успішно “працює” багаторівнева концепція методологічного знання. Так, усі методи наукового пізнання можуть бути розподілені на такі основні групи (за ступенем спільності та межами застосування).

I. Філософські методи, серед яких найвідоміші є діалектичний і метафізичний. Філософські методи визначають лише найзагальніші підходи до вивчення генеральної стратегії будь-якої науки, у тому числі й бухгалтерського обліку, але не

- замінюють спеціальні методи й не визначають остаточний результат.
- II. Загальнонаукові підходи й методи дослідження отримали широкий розвиток і застосування в сучасному бухгалтерському обліку. Вони виступають як "проміжна методологія" між його філософією та теоретико-методологічними положеннями.
 - III. Спеціальні методи – сукупність способів, принципів пізнання, дослідницьких прийомів і процедур, що застосовують у бухгалтерському обліку.
 - IV. Дисциплінарні методи – система прийомів, що застосовуються в окремих курсах, що входять до загальної системи бухгалтерського обліку та виникли на стику наук. Бухгалтерський облік як наука являє собою комплекс дисциплін, які мають свій специфічний предмет та своєрідні методи дослідження.
 - V. Методи міждисциплінарного дослідження – це сукупність низки синтетичних, інтегративних способів (що виникли як результат поєднання елементів різних рівнів методології), націлених головним чином на стики наукових дисциплін.

Методологію бухгалтерського обліку не можна розглядати як простий набір окремих елементів методу, вона являє собою складну, динамічну, цілісну, систему способів, прийомів, принципів різних рівнів, сфери дії, спрямованості, змісту, структур тощо.

Проблеми методу й методології посідають важливе місце в сучасному бухгалтерському обліку, особливо в таких його напрямках, як стратегічний облік, консолідована звітність, облік в умовах банкрутства тощо.

Головне призначення будь-якого елемента методу бухгалтерського обліку – на основі відповідних принципів (допущень і вимог) – забезпечити: успішне вирішення певних теоретичних і практичних проблем, збільшення знань у цій галузі, оптимальне ведення облікових процедур, побудову ефективної системи бухгалтерського обліку, розвиток тих чи інших прийомів обробки облікової інформації.

Питання методу й методології в бухгалтерському обліку не можуть бути обмежені лише внутрішніми науковими рамками, а повинні розглядатися в широкому соціокультурному контексті. Це означає, що необхідно враховувати зв'язок бухгалтерського обліку як науки з обліковою практикою, особливо на стадії переходу до більш досконалих етапів економічного розвитку.

Сучасні тенденції в розвитку бухгалтерського обліку пропонують формування нових способів і методик обліку, які дають змогу реалізувати прогностичну функцію бухгалтерського обліку, оскільки традиційний підхід до формування і використання бухгалтерської інформації та звітності не гарантує якості облікової інформації.

Теорія бухгалтерського обліку та його методологія одночасно тотожні й різні. Їх схожість полягає в тому, що вони взаємопов'язані та, будучи єдиними в своїй взаємодії, теорія і методологія бухгалтерського обліку не відокремлені один від одного.

Вони взаємоперетворюються: облікова теорія, відображаючи дійсність, трансформується в метод за допомогою розробки, формулювання принципів, правил, прийомів тощо, які повертаються в теорію (а через неї – в облікову практику), тому що суб'єкт бухгалтерського обліку застосовує їх як приписи, під час пізнання і відображення в поточному обліку та звітності за його власними законами.

Розвиток теорії бухгалтерського обліку та вдосконалення його методології можна розглядати як один і той самий процес з цими двома нерозривно пов'язаними сторонами. Не тільки теорія реалізується в методі, а й методи розгортаються в облікову теорію, справляють істотний вплив на її формування.

Основні відмінності теорії бухгалтерського обліку й методу бухгалтерського обліку полягають у такому: а) теорія – результат попередньої діяльності, метод – вихідний пункт і передумова подальшої діяльності; б) головні функції облікової теорії – пояснення і передбачення (з метою формулювання положень відповідних законів, положень з бухгалтерського обліку, методичних вказівок тощо), методу – регулювання поточного облікового процесу та формування бухгалтерської звітності за результатами діяльності господарюючого суб'єкта; в) теорія бухгалтерського обліку – це система, що відображає сутність, закономірності об'єкта обліку, метод – це система прийомів і правил, які виступають як елементи, що дають змогу вести облікову процедуру; г) теорія націлена на вирішення проблеми: що собою представляє певний предмет, метод – на виявлення способів і механізмів його дослідження і перетворення.

Для виконання методологічної функції в обліку категорії теорії повинні бути відповідним чином трансформовані, перетворені з пояснювальних положень теорії бухгалтерського обліку у вимоги, приписи, установки методології.

Методологія бухгалтерського обліку зумовлена, насамперед, предметом, тобто тим, що саме досліджується (окремі об'єкти або групи об'єктів).

Найчастіше до предмета бухгалтерського обліку зараховують господарські засоби та їх джерела, господарські процеси та їх результати; процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту; процес відтворення загалом тощо. Рідше зустрічаються такі визначення предмета бухгалтерського обліку, як: інформації про господарську діяльність; узагальнення даних про факти господарської діяльності (господарські операції), матеріалізовану працю та ін.

Таким чином, недопустимо розглядати метод бухгалтерського обліку як деякий механічний набір приписів, на основі яких можна вирішити будь-які питання відображення в обліку фактів господарської діяльності. Виходячи з поданого опису методу бухгалтерського обліку, стає очевидним, що розширення комунікативних можливостей звітності неможливо без цілеспрямованого багатоступінчастого моделювання облікової методології.

У змісті визначень методу можна виділити основний тип, що характеризує метод як правильний шлях пізнання, тобто шлях, що веде до об'єктивного істинного знання.

Найзначущим є те, що на сьогодні метод закономірно пов'язується з інституціональним середовищем і предметом бухгалтерського обліку. Існує концептуальна альтернатива: метод як сукупність пізнавальних дій і метод як сукупність нормативного знання, що регламентує облікові операції та процедури.

Методологія є основним засобом побудови теоретичних моделей, що пояснюють сутнісні риси облікового процесу. "Теорія без методу, який контролює і розширює її, – писав К. Бойм, – безкорисна, а метод без теорії, яка призводить до його осмисленого використання, безплідний".

Проведене дослідження показало, що на сьогодні не існує строгої відповідності облікової теорії та методології. Так, один і той самий метод може лежати в основі безлічі теорій, а одна теоретична конструкція здатна використовувати безліч методів опису й аналізу облікових явищ. Однак існують теорії, що формуються переважно на основі якогось певного методу.

Методологія бухгалтерського обліку включає в себе два змінні параметри: певні принципи, які відображають те чи інше розуміння бухгалтерського обліку й тим самим зумовлюють основні підходи до постановки та вирішення облікових завдань, а також суму певних прийомів і процедур, застосування яких залежить від характеру досліджуваних явищ і від поставлених завдань. З огляду на складність облікових об'єктів при їх вивченні, як правило, застосовується не один якийсь метод, а певне їх поєднання, комбінація різного роду методів, які збігаються один з одним у найзагальнішому тлумаченні природи обліку.

У свою чергу, способи і прийоми, які використовують при описі й аналізі облікових явищ, слугують одним з найважливіших показників розвитку науки "Бухгалтерський облік" загалом.

Поряд із загальними закономірностями, що вживають на всіх етапах і рівнях розвитку методології бухгалтерського обліку, залежно від інституційного середовища та сфери її реального функціонування методологія завжди знаходить певну специфіку.

Не можна не відзначити, що в умовах реформування бухгалтерського обліку вже відбуваються суттєві зміни його методологічного апарату та напрямів і стратегій наукового пошуку. Важливим є те, що в бухгалтерському обліку, як і в інших науках, існують й існують різні наукові школи. Загальним для кожної з них є певна сукупність методологічних передумов і принципів, що виражають, як правило, сформовані на певному етапі розвитку бухгалтерського обліку норми наукового дослідження та методи побудови облікової теорії.

Методологія бухгалтерського обліку може бути ефективним засобом його подальшого розвитку, якщо він ґрунтується на сучасній теорії бухгалтерського обліку. Без цього не може бути й самого методу дослідження.

Найважливіше завдання методології бухгалтерського обліку на сучасному етапі полягає в усебічному дослідженні всього апарату отримання нового знання, у тому числі і в суміжних з бухгалтерським обліком науках, у дослідженні засобів і методів підвищення ефективності розвитку облікового процесу.

Методологія є одним з необхідних і визначальних чинників розвитку бухгалтерського обліку. Функції методології бухгалтерського обліку є наслідком того, що вона є теорією застосування і розвитку методів практичної діяльності господарюючих суб'єктів.

Визначимо певну специфіку бухгалтерського обліку як діяльності та як знання. Складові наукової діяльності: компоненти, етапи та методи. Складові знання: об'єкт, предмет дослідження та засоби дослідження. Суспільство загалом є дослідником.

Суб'єкт дослідження визначається на кожному етапі дослідження бухгалтерського обліку. Під терміном "суб'єкт" розуміємо організацію, господарюючий суб'єкт, підприємця без утворення юридичної особи.

Предмет – це певна пізнавальна структура, бік дослідження. Об'єктами бухгалтерського обліку прийнято вважати майно організацій, їх зобов'язання та господарські операції, які здійснюють організації в процесі діяльності.

Етапи дослідження в бухгалтерському обліку: постановка проблеми в галузі бухгалтерського обліку та виокремлення об'єкта дослідження; застосування методів дослідження; опис пояснення фактів, отриманих у практиці бухгалтерського обліку; створення гіпотези (теорії бухгалтерського обліку).

Спочатку створюється гіпотеза, потім визначається статус теорії бухгалтерського обліку; перевірка знання.

Крім етапів, у структурі наукової діяльності є методи. Метод створює сам суб'єкт дослідження. Метод – це система регуляторних принципів і правил пізнавальної (практичної чи теоретичної) діяльності, вироблених суб'єктом на основі об'єкта, який він до-

сліджує. З одного боку, це штучно створена система, з іншого – результат дії цієї системи. Основа науковості полягає в тому, що цими методами керуються, ними користуються, вони приносять результати.

Закон фіксує моменти, які повторюються. Теорія, як правило, звертається до моделі. Модель створюється для головних властивостей і відносин. Теоретичне знання – це формалізація, пов'язана зі зміною мови науки, спосіб, у якому задається спеціальний стиль висловлювання і відсутня багатозначність.

Гіпотеза уявляється як форма знання. Це допущення про причини явищ, форми зв'язку між ними, структуру та функції, які виражені в системі висловлювань. Коли виділяють гіпотези в науці, методологія може висловити положення.

Однією з умов спроможності гіпотези є те, що вона повинна бути співвіднесена з іншими формами знання, достовірність яких уже доведена. Гіпотезу необхідно узгоджувати з відомими перевіреними фактами, водночас вона повинна бути принципово іншою, вийти з існуючої системи знань. Таким чином, гіпотеза є достовірним істинним знанням. Це свого роду узагальнена теорія.

А загалом теорія – це схема загального пізнання в кожній конкретній науці. Теорія – це вища форма організації наукового знання, істинне знання, яке існує у формі логічно пов'язаних допущень, що відображають істотні, закономірні й необхідні зв'язки об'єкта. Теорія бухгалтерського обліку повинна бути прив'язана до моделі, побудованої на потребах реальної практики.

IV. Висновки

Зміна методології бухгалтерського обліку зумовлена об'єктивною необхідністю визначення його закономірностей на основі облікової теорії для того, щоб запропонувати сучасну концептуальну основу бухгалтерського обліку відповідно до розвитку української економіки.

Основні напрями розвитку теорії та методології бухгалтерського обліку пов'язані з необхідністю розкриття ролі бухгалтерської звітності в реформуванні економічних взає-

мовідносин суб'єктів при переході до ринкової економіки, визначенням основних особливостей норм і принципів, реалізованих у міжнародних стандартах обліку та звітності, знання та розуміння яких у подальшому допоможе здійснити їх упровадження.

Наявність об'єктивних і суб'єктивних критеріїв, що визначають послідовність розробки сучасних підходів до розвитку теорії та методології бухгалтерського обліку, можлива на основі розробки сучасних концепцій бухгалтерського обліку, в основі яких – програма реформування системи бухгалтерського обліку та звітності, а також міжнародний досвід у сфері бухгалтерського обліку.

Список використаної літератури

1. Баскаков А. Я. Методология научного исследования : уч. пособ. / А. Я. Баскаков, Н. В. Туленков. – Киев : МАУП, 2004. – 216 с.
2. Жук В. М. Институційний підхід до розв'язання проблем бухгалтерського обліку в Україні / В. М. Жук // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 105.
3. Корягін М. В. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку : монографія / М. В. Корягін, П. О. Куцик. – Львів : ЛКА, 2015. – 239 с.
4. Кузьминський Ю. А. Методология бухгалтерського обліку в контексті реформування / Ю. А. Кузьминський // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 59.
5. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку : монографія / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.
6. Новиков А. М. Методология научного исследования / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – Москва : Либроком, 2010. – 280 с.
7. Пушкар М. С. Філософія обліку : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 156 с.
8. Чайковская Л. А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология) : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / Любовь Александровна Чайковская. – Москва, 2007. – 57 с.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2016.

Гнездилова Е. М. Взаимосвязь теории и методологии бухгалтерского учёта

В статье исследованы и проанализированы основные направления развития современной теории и методологии бухгалтерского учета, связанные с определением основных особенностей норм и принципов, реализованных в международных стандартах учета и отчетности, знание и понимание которых в дальнейшем поможет осуществить их внедрение.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, взаимосвязь, теория, методология, принципы, методы.

Gnezdilova E. Interaction of Theory and Methodology of Accounting

The rational organization of accounting, its development and improvement largely depend on the definition of conceptual frameworks on the relationship between theory and methodology of accounting. The complexity of this process is found in the continuous development of science and technology, the appearance of new objects of accounting and information processing tools, the use of new forms and methods of accounting, using different ways to achieve the intended results, increasing the number of system elements, and the emergence of new connections their ordering and consistency.

The dynamic nature of the management system provides continuous improvement and development of accounting, which requires the study of the relationship of theory and methodology of accounting as a complex, dynamic and integrated system to a comprehensive study of accounting in the current economic conditions and resolution sufficient theoretical and methodological level problems of accounting.

Accounting methodology is general concept that moves across national borders and determine the source of significant accounting system that reveal accounting principles, valuation methods, structure, financial reporting, communication of financial and tax accounting at the level of each country form a special system of accounting procedures processing.

Based on the overall system of methodological approaches in each country formed a specific set of methodological tools, which is the basis of the national accounting system. Considering the world's approach to the regulation of accounting in different countries formed a certain model of your system, determined by the nature of the development, approval and implementation methodology of calculation of economic activity.

The paper investigated and analyzed the main directions of development of the modern theory and methodology of accounting related to the definition of the main features of the rules and principles implemented in international accounting and reporting standards, knowledge and understanding that will help to further implement their implementation.

Key words: *accounting, relationship, theory, methodology, principles, methods.*

УДК 338.45

А. В. Єлькінаспірант
Класичний приватний університет**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті обґрунтовано шляхи підвищення ефективності використання основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс”. Зазначено, що підприємству необхідно шукати й використовувати різноманітні шляхи підвищення ефективності використання основних фондів. Найважливішим показником підвищення рівня ефективності використання основних фондів підприємства визначено зростання обсягів виробленої ним продукції. Одним із головних факторів підвищення ефективності використання основних фондів є їх оновлення та технічне вдосконалення. Наголошено, що впровадження досягнень науково-технічного прогресу дає змогу підвищити рівень механізації та автоматизації виробництва, продуктивності праці робітників, сприяє економії матеріальних витрат, підвищує культуру та безпеку виробництва.

Ключові слова: *аналіз, виробництво, використання, ефективність, динаміка, основні виробничі фонди, підприємство, показники, рентабельність.*

I. Вступ

Для оцінювання резервів підвищення ефективності основних фондів необхідно, насамперед, знати реальний рівень використання основних фондів і конкретні можливості його підвищення.

Проблема ефективного використання та управління основними фондами та виробничими потужностями підприємств посідає чільне місце в дослідженнях таких українських економістів, як: М. Болух, І. Волик, М. Герасимчук, Б. Данилишин, В. Іващенко, П. Орлов, І. Прокопенко, В. Серединська, М. Хохлов, Л. Шваб, І. Швець та ін.

Підприємству необхідно шукати й використовувати різноманітні шляхи підвищення ефективності використання основних фондів. Найважливішим показником підвищення рівня ефективності використання основних фондів підприємства є зростання обсягів виробленої ним продукції. Одним із головних факторів підвищення ефективності використання основних фондів є їх оновлення та технічне вдосконалення. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу дає змогу підвищити рівень механізації та автоматизації виробництва, продуктивності праці робітників, сприяє економії матеріальних витрат, підвищує культуру та безпеку виробництва [2].

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування шляхів підвищення ефективності використання основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс”.

III. Результати

За результатами аналізу показників ефективності використання основних фондів ПАТ

“Запоріжсклофлюс” можна дійти висновку, що досліджуване підприємство використовує наявні основні фонди непродуктивно. Про це свідчить зростання показника фондомісткості за всіма проаналізованими роками, а також зменшення протягом періоду показника фондовіддачі. Зростання фондоозброєності праці – позитивне явище, але в цьому випадку воно викликане не посиленням ефективності використання основних фондів, а скороченням середньооблікової чисельності працівників на підприємстві.

Для підвищення ефективності використання основних фондів підприємства було прийнято рішення про продаж частини невиробничих основних фондів, а кошти, отримані від продажу, спрямувати на оновлення основних виробничих фондів. Після впровадження запропонованих заходів з продажу основних фондів, що є нерентабельними та не використовуються в діяльності ПАТ “Запоріжсклофлюс”, а також після спрямування отриманих коштів на оновлення основних виробничих засобів підприємства, показники фінансової звітності підприємства та ефективність використання основних фондів зміняться [3]. Проаналізуємо зміни, що відбудуться в діяльності підприємства після впровадження запропонованих заходів.

У табл. 1 проведемо горизонтальний аналіз Балансу підприємства та порівняємо результати 2014 р. із результатами, яких досягне підприємство після впровадження запропонованих заходів, враховуючи, що інші статті залишаться незмінними.

Таким чином, за результатами впроваджених заходів можна побачити, що вартість валюти балансу зростає на 0,06% порівняно з 2014 р., або на 765 тис. грн.

Таблиця 1

Порівняння активів і пасивів ПАТ «Запоріжсклофлюс» до та після впровадження запропонованих заходів, тис. грн

Стаття	Величина		Зміна	Відн., %
	До	Після		
	Актив			
Нематеріальні активи: залишкова вартість	500	500	0,0	0,0
Незавершене будівництво	70390	70390	0,0	0,0
Залишкова вартість	367491	365260	-2231	-0,6
Первинна вартість	835517	818914	-16603	-2,0
Знос	468026	453654	-14372	-3,1
Довгострокові фінансові інвестиції	10640	10640	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	19925	19925	0	0
Відстрочені податкові активи	78049	78049	0	0
Інші необоротні активи	10152	10152	0	0
Усього за розділом I	557147	554916	-2231	-0,4
Запаси	315380	315380	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	137883	137883	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками	292874	292874	0	0
Поточні фінансові інвестиції	10	10	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти	21584	24580	2996	13,9
Інші оборотні активи	32551	32551	0	0
Усього за розділом II	800282	803278	2996	0,4
III. Витрати майбутніх періодів	94	94	0	0
Баланс	1357523	1358288	765	0,06
	Пасив			
Статутний капітал	155682	155682	0	0
Інший додатковий капітал	104792	102561	-2231	-2,1
Резервний капітал	2564	2564	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-47451	-44455	2996	-6,3
Усього за розділом I	215587	216352	765	0,4
Усього за розділом II	8813	8813	0,0	0,0
III. Довгострокові зобов'язання				
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	541310	541310	0,0	0,0
Інші довгострокові зобов'язання	1201	1201	0,0	0,0
Усього за розділом III	542511	542511	0,0	0,0
Короткострокові кредити банків	0	0	0	0,0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0	0	0	0,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	291510	291510	0,0	0,0
Поточні зобов'язання за розрахунками:	299102	299102	0,0	0,0
Усього за розділом IV	590612	590612	0,0	0,0
V. Доходи майбутніх періодів	0	0	0	-
Баланс	1357523	1358288	765	0,06

Зростання відбулося через такі зміни статей балансу:

1. Залишкова вартість основних фондів змінилася таким чином:

- зменшилася на 3 023,0 тис. грн після продажу будівель будинку культури та поліклініки;
- зросла на 792,0 тис. грн після придбання нових установок для аргонодугового зварювання УДГ-180.

Загальне зменшення залишкової вартості основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс” становить 2 231,0 тис. грн, або 0,6% від рівня 2014 р.

2. Первинна вартість основних фондів:

- зменшилася на 17 395 тис. грн після продажу будівель будинку культури та поліклініки (коефіцієнт їх придатності становив 0,1738);
- зросла на 792 тис. грн після придбання нових установок для аргонодугового зварювання УДГ-180.

Загальне зменшення первинної вартості основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс” становить 16 603,0 тис. грн, або 2,0% від рівня 2014 р.

3. Сума зносу основних фондів змінилась таким чином:

- зменшилася на 14 372 тис. грн після продажу будівель будинку культури та поліклініки.

Ще однією статтею активів, у якій відбулися зміни після впровадження запропонованих нами заходів, стали грошові кошти та їх еквіваленти.

4. Зміни грошових коштів відбулися через:

- зростання суми грошових коштів після отримання чистого прибутку від продажу будівель будинку культури та поліклініки на суму 1 033 тис. грн;
- зменшення суми грошових коштів підприємства після придбання нових установок для аргонодугового зварювання УДГ-180 на суму 792 тис. грн;
- зростання суми грошових коштів внаслідок отримання додаткового чистого при-

бутку після збільшення обсягів виробництва на суму 2 755 тис. грн.

Загалом, сума грошових коштів ПАТ “Запоріжсклофлюс” зросла на 2 996 тис. грн, або на 13,9% порівняно з 2014 р.

У пасивах підприємства зміни, що відбулися, відобразилися так:

1. Інший додатковий капітал ПАТ “Запоріжсклофлюс”:

- після продажу будівель будинку культури та поліклініки зменшився на 3 023,0 тис. грн;
- після придбання нових установок для аргонодугового зварювання УДГ-180 зріс на суму 792 тис. грн.

Загальне зменшення іншого додаткового капіталу підприємства становить 2 231 тис. грн.

2. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток):

- після отримання чистого прибутку від продажу будівель будинку культури та поліклініки сума непокритого збитку зменшилася на 1 033 тис. грн;
- після отримання чистого прибутку від збільшення обсягів реалізації продукції внаслідок введення нових установок для аргонодугового зварювання УДГ-180 сума непокритого збитку зменшилася на 1 963 тис. грн.

Загальне зменшення непокритого збитку становить 2 996 тис. грн, тобто порівняно з 2014 р. його сума зменшилася на 6,3%.

Власний капітал ПАТ “Запоріжсклофлюс” загалом зростає на 765 тис. грн, або на 0,4% від рівня 2014 р.

У табл. 2 здійснимо вертикальний аналіз балансу ПАТ “Запоріжсклофлюс” і зробимо висновки про те, як вплинули запропоновані нами заходи на структуру активів і пасивів підприємства.

За результатами вертикального аналізу балансу ПАТ “Запоріжсклофлюс” можна побачити, що в структурі активів питома вага необоротних активів після впровадження запропонованих заходів зменшилася на 0,11% вартості балансу.

У структурі пасивів підприємства значних зрушень не відбулося.

Таблиця 2

Структура балансу ПАТ “Запоріжсклофлюс” до та після впровадження заходів із підвищення ефективності використання основних фондів

Стаття балансу	Величина			
	До		Після	
	Величина, тис. грн	Питома вага, %	Величина, тис. грн	Питома вага, %
АКТИВ				
I. Необоротні активи	557147	41	554916	40,89
II. Оборотні активи	800282	58,09	803278	59,1
III. Витрати майбутніх періодів	94	0,01	94	0,01
Баланс	1357523	100	1358288	100
ПАСИВ				
I. Власний капітал	215587	15,9	216352	15,9
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	8813	0,6	8813	0,6
III. Довгострокові зобов'язання	542511	40	542511	40
IV. Поточні зобов'язання	590612	43,5	590612	43,5
V. Доходи майбутніх періодів	0	0	0	0
Баланс	1357523	100	1358288	100

Після впровадження запропонованих заходів ПАТ “Запоріжсклофлюс” зможе збільшити чистий прибуток на 2 996 тис. грн, або на 34,5%.

У табл. 3 відобразимо зміну основних статей звіту про фінансові результати підприємства.

Таблиця 3

**Аналіз зміни фінансових результатів діяльності ПАТ “Запоріжсклофлюс”
до та після впровадження заходів, тис. грн**

Стаття	Рік		Зміна фін. результатів	
	До	Після	Абс.	Відн., %
Чистий дохід від реалізації продукції	1594364	1609670	15306	1,0
Собівартість реалізації продукції	1454407	1466040	11633	0,8
Валовий прибуток	139957	143630	3673	2,6
Інші операційні доходи	1377418	1381818	4400	0,3
Адміністративні витрати	33266	33266	0	0,0
Витрати на збут	12638	12638	0	0,0
Інші операційні витрати	1465959	1468982	3815	0,3
Фінансові результати від операційної діяльності	5512	10562	4258	77,2
Чистий прибуток (збиток)	8692	11688	2996	34,5

Таким чином, після оновлення виробничого устаткування ПАТ “Запоріжсклофлюс” зможе збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції на 15 306 тис. грн, або на 1,0% від рівня 2014 р. Собівартість реалізованої продукції при цьому збільшиться на 11 633 тис. грн, або на 0,8% від рівня попереднього року. Збільшення валового прибутку становитиме 3 673 тис. грн, або 2,6%.

У результаті реалізації нерентабельних невиробничих основних засобів ПАТ “Запоріжсклофлюс” збільшить суму інших операційних доходів на 4 400 тис. грн, або на 0,3%, а сума інших операційних витрат зросте на 3 023 тис. грн у результаті продажу нерентабельних активів та на 792 тис. грн у результаті придбання нового устаткування. Загальне збільшення інших операційних витрат становить 3 815 тис. грн, або 0,3% від рівня попереднього року.

Загалом фінансовий результат ПАТ “Запоріжсклофлюс” від операційної діяльності збільшиться на 4 258 тис. грн, або на 77,2%, а сума чистого прибутку підприємства зросте на 2 996 тис. грн, або на 34,5%.

В табл. 4 відобразимо зміни, що відбулися у складі основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс” після впровадження запропонованих заходів.

За результатами аналізу можна побачити, що зміни відбулися лише в структурі основних фондів, що перебувають у власності підприємства, зміни вартості орендованих основних фондів не відбулося.

У складі власних основних фондів виробничого характеру збільшилася вартість машин і обладнання на 792 тис. грн, або на 0,4%. У складі власних основних фондів невиробничого характеру зменшилася вартість будівель і споруд після продажу будинку культури та будівлі поліклініки. Зменшення вартості цієї групи основних фондів становить 3 023,0 тис. грн, або 21,8%. За-

гальна вартість власних основних фондів скоротилася на 0,6%, або на 2 231 тис. грн.

Загальна вартість усіх основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс” (як власних, так і орендованих) за результатами проведеного аналізу зменшилась на 2 231,0 тис. грн, або на 0,8%.

За цей період було виведено зі складу основних фондів майна на суму 3 023,0 тис. грн. Введено було основних фондів на суму 792 тис. грн. Первинна вартість основних фондів після реалізації запропонованих заходів становила 818 914 тис. грн.

Визначимо показники, що характеризують наявність і стан основних фондів підприємства:

Коефіцієнт вибуття: $K_{\text{вб}} = 3023/818914 = 0,37$.

Коефіцієнт оновлення: $K_{\text{он}} = 792/818914 = 0,1$.

Коефіцієнт придатності основних фондів: $K_{\text{пр}} = 365260/818914 = 0,446$.

Коефіцієнт зносу основних фондів: $K_{\text{з}} = 453654/818914 = 0,554$.

Після впровадження запропонованих заходів ПАТ “Запоріжсклофлюс” зможе покращити показники стану основних фондів.

Коефіцієнт придатності основних фондів зросте на 0,62% (44,6% – 43,98%). Коефіцієнт зносу основних фондів зменшиться на 0,62% (55,4% – 56,02%).

Оновлення стану основних виробничих фондів підприємства є одним із шляхів підвищення фінансової стійкості підприємства та покращення його фінансового стану. У разі погіршення стану виробничих фондів, їх сильного зносу та моральної застарілості зменшується виробнича потужність підприємства, погіршується якість продукції, що впливає на собівартість та обсяг виробничого браку, тобто на прибутковість підприємства, довіру до нього з боку покупців [4].

У табл. 5 проаналізуємо зміну питомої ваги окремих груп основних фондів у їх загальній вартості.

Таблиця 4

Порівняння складу основних фондів ПАТ "Запоріжжсклоффлюс" до та після запропонованих заходів, тис. грн

Група основних фондів	Власні основні фонди, тис. грн			Зміна			Орендовані основні фонди, тис. грн			Зміна			Основні фонди, всього, тис. грн			Зміна	
	На початок періоду	На кінець періоду	Відн., %	Абс.	Відн., %	Абс.	На початок періоду	На кінець періоду	Відн., %	Абс.	Відн., %	Абс.	На початок періоду	На кінець періоду	Відн., %	Абс.	Відн., %
1. Виробничого призначення:	360082	360874	0,2	792	0,2	0	10073	10073	0,0	0	0,0	0	370155	370947	0,0	792	0,2
Будівлі та споруди	135501	135501	0,0	0	0,0	0	0	0	0,0	0	0,0	0	135501	135501	0,0	0	0,0
машини та обладнання	219694	220486	0,4	792	0,4	0	6633	6633	0,0	0	0,0	226327	227119	0,0	792	0,3	
транспортні засоби	2513	2513	0,0	0	0,0	0	3324	3324	0,0	0	0,0	5837	5837	0,0	0	0,0	
інше	2374	2374	0,0	0	0,0	0	116	116	0,0	0	0,0	2490	2490	0,0	0	0,0	
2. Невиробничого призначення:	16672	13649	-18,1	-3023	-18,1	0	5	5	0,0	0	0,0	16677	13654	-18,1	-3023	-18,1	
будівлі та споруди	13879	10856	-21,8	-3023	-21,8	0	0	0	0,0	0	0,0	13879	10856	-21,8	-3023	-21,8	
машини та обладнання	1697	1697	0,0	0	0,0	0	5	5	0,0	0	0,0	1702	1702	0,0	0	0,0	
транспортні засоби	190	190	0,0	0	0,0	0	0	0	0,0	0	0,0	190	190	0,0	0	0,0	
інше	906	906	0,0	0	0,0	0	0	0	0,0	0	0,0	906	906	0,0	0	0,0	
Усього	376754	374523	-0,6	-2231	-0,6	0	10078	10078	0,0	0	0,0	386832	384601	-2231	-0,8		

Таблиця 5

Структура основних фондів ПАТ "Запоріжжсклоффлюс" до та після впровадження запропонованих заходів

Група основних фондів	Власні Оф, тис. грн		Питома вага, %		Орендовані Оф, тис. грн		Питома вага, %		Оф, усього, тис. грн		Питома вага, %	
	На кінець періоду	До загальної вартості Оф	До загальної вартості групи	До загальної вартості Оф	На кінець періоду	До загальної вартості Оф	До загальної вартості Оф	До загальної вартості групи	На кінець періоду	До загальної вартості Оф	До загальної вартості групи	До загальної вартості Оф
1. Виробнич. призначення:	360082	100,0	95,6	100,0	10073	100,0	100,0	100,0	370155	100,0	100,0	95,6
Будівлі та споруди	135501	37,6	-	0,0	0	0,0	-	-	135501	39,8	39,8	-
машини та обладнання	219694	61,0	-	66,33	66,33	65,8	-	-	226327	66,5	66,5	-
транспортні засоби	2513	0,7	-	33,24	33,24	33,0	-	-	5837	1,7	1,7	-
інше	2374	0,7	-	116	1,2	1,2	-	-	2490	0,7	0,7	-
2. Невиробнич. призначення:	16672	100,0	4,4	100,0	5	100,0	0,0	0,0	16677	100,0	100,0	4,4
Будівлі та споруди	13879	83,2	-	0	0	0,0	-	-	13879	83,2	83,2	-
машини та обладнання	1697	10,2	-	5	100,0	10,2	-	-	1702	10,2	10,2	-
транспортні засоби	190	1,1	-	0	0	0,0	-	-	190	1,1	1,1	-
інше	906	5,4	-	0	0	0,0	-	-	906	5,4	5,4	-
Усього	376754	-	100,0	10078	10078	-	100,0	100,0	386832	-	-	100,0
після												
1. Виробнич. призначення:	360874	100,0	96,4	100,0	10073	100,0	100,0	100,0	370947	100,0	100,0	96,4
Будівлі та споруди	135501	37,5	-	0	0	0,0	-	-	135501	36,5	36,5	-
машини та обладнання	220486	61,1	-	66,33	66,33	65,8	-	-	227119	61,2	61,2	-
транспортні засоби	2513	0,7	-	33,24	33,24	33,0	-	-	5837	1,6	1,6	-
інше	2374	0,7	-	116	1,2	1,2	-	-	2490	0,7	0,7	-
2. Невиробнич. призначення:	13649	100,0	3,6	100,0	5	100,0	0,0	0,0	13654	100,0	100,0	3,6
Будівлі та споруди	10856	79,5	-	0	0	0,0	-	-	10856	79,5	79,5	-
машини та обладнання	1697	12,4	-	5	100,0	12,4	-	-	1702	12,5	12,5	-
транспортні засоби	190	1,4	-	0	0	0,0	-	-	190	1,4	1,4	-
інше	906	6,6	-	0	0	0,0	-	-	906	6,6	6,6	-
Усього	374523	-	100,0	10078	10078	-	100,0	100,0	384601	-	-	100,0

На рис. 1 відобразимо структуру основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс” до та

після впровадження запропонованих заходів.

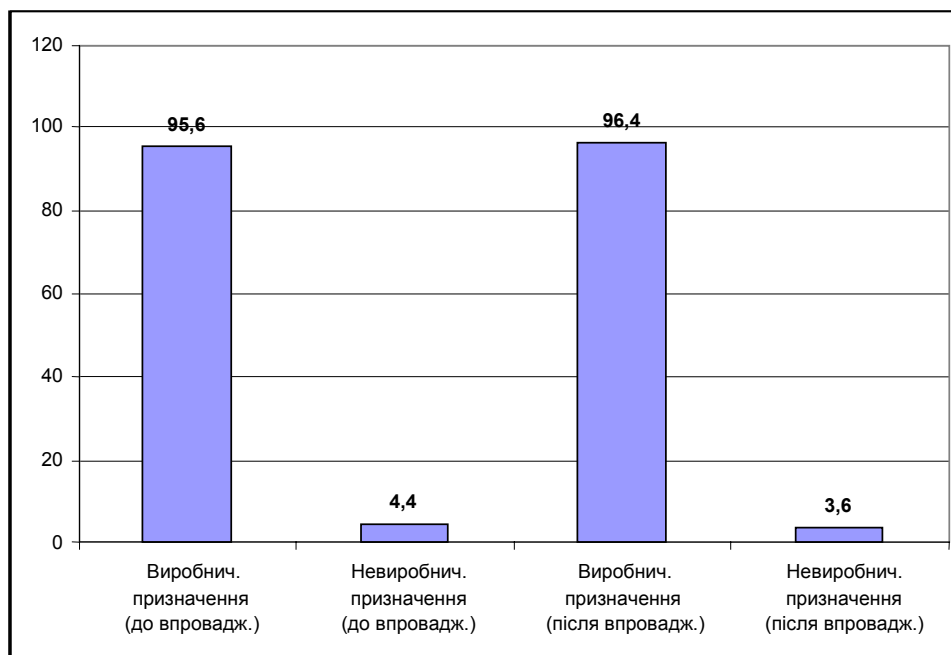


Рис. 1. Структура основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс” до та після впровадження запропонованих заходів

У групі власних виробничих основних фондів питома вага будівель та споруд зменшилася на 0,1%, тоді як частка машин та обладнання зросла на 0,1%.

У групі власних основних фондів невикористаного характеру зменшилася питома вага будівель і споруд на 3,7% після продажу будівель будинку культури та поліклініки.

У питомій вазі орендованих ПАТ “Запоріжсклофлюс” основних фондів змін не відбулося.

Загалом питома вага виробничих основних фондів зросла порівняно з 2014 р. на 0,8%, а основних фондів невикористаного характеру – відповідно зменшилася на 0,8%.

У структурі джерел фінансування основних фондів (власні та орендовані) змін не відбулося.

Таким чином, можна зробити висновок, що запропоновані заходи впливають на структуру основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс”, збільшуючи їх виробничу частку.

Розрахуємо значення показників ефективності використання основних фондів і проаналізуємо зміни, що відбулися.

Фондовіддача після впровадження проекту з підвищення ефективності використання основних фондів становила:

$$\text{Фвідд.} = \frac{1609670}{365260} = 4,4 \text{ грн/грн.}$$

Показник фондомісткості після впровадження проекту з підвищення ефективності використання основних фондів становив:

$$\text{Фмістк.} = 1/4,4 = 0,227 \text{ грн/грн.}$$

До показників, що характеризують ефективність використання основних фондів, зараховують також фондоозброєність праці, яку визначають як відношення середньорічної залишкової вартості основних фондів до середньооблікової чисельності працівників за період [1].

Розрахуємо показники фондоозброєності за досліджуваний період:

$$\text{Фоз.} = \frac{365260}{3175} = 115,04 \text{ грн/чол.}$$

Згідно з нормативами, показники фондовіддачі та фондоозброєності повинні зростати. Підприємство працює тим ефективніше, чим вищі ці показники. Показник фондомісткості зменшується із підвищенням ефективності роботи підприємства.

Розрахуємо також показник фондорентабельності:

$$\text{Роф} = \frac{11688 \times 100}{365260} = 3,2\%.$$

У табл. 6 зведемо показники ефективності використання основних фондів і проаналізуємо їх зміну порівняно з 2014 р. Також проаналізуємо показники стану основних фондів.

Таблиця 6

Порівняльні показники стану та ефективності використання основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс” до та після реалізації впроваджених заходів

Назва показника	Величина		Зміна	
	До	Після	Абс.	Відн.,%
Коефіцієнт вибуття, частка одиниці	0,0157	0,37	0,3543	2256,7
Коефіцієнт оновлення, частка одиниці	0,0545	0,1	0,0455	83,5
Коефіцієнт придатності, частка одиниці	0,4398	0,446	0,0062	1,4
Коефіцієнт зносу, частка одиниці	0,5602	0,554	-0,0062	-1,1
Фондовіддача, грн/грн	4,32	4,4	0,08	1,9
Фондомісткість, грн/грн	0,232	0,227	-0,005	-2,2
Фондоозброєність, тис. грн/чол	116,37	115,04	-1,33	-1,1
Фондорентабельність, %	2,3	3,2	0,9	–

Отже, після вибуття зі складу основних фондів підприємства будівель поліклініки та будинку культури, а також після придбання нового виробничого устаткування, коефіцієнт придатності основних фондів зріс на 0,0062, або на 1,4% від рівня 2014 р., а коефіцієнт зносу, відповідно, зменшився на 0,0062, або на 1,1%.

Показник фондовіддачі зріс на 0,08 грн/грн, або на 1,9% порівняно з 2014 р., показник фондомісткості зменшився на 0,005 грн/грн, або на 2,2%, а фондорентабельність зросла на 0,9%.

Запропоновані заходи з підвищення ефективності використання основних фондів вплинуть не тільки на стан основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс”, а й позитивно змінять його фінансові результати.

IV. Висновки

1. У результаті проведеного дослідження розглянуто шляхи підвищення ефективності використання основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс”. Застосування на практиці розроблених заходів загалом по підприємству дасть змогу збільшити обсяг випуску товарної продукції, підвищити показник фондовіддачі, а також збільшити прибуток від реалізації, а отже, і рентабельність виробничих фондів підприємства.

2. Після реалізації всіх запропонованих заходів щодо підвищення ефективності ви-

користання основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс” підприємство отримає додатковий чистий прибуток у сумі 2 996 тис. грн, позбавиться від невикористовуваних основних фондів невиробничого призначення, а також оновить наявні виробничі фонди.

3. Отже, запропоновані заходи з підвищення ефективності використання основних фондів вплинуть не тільки на стан основних фондів ПАТ “Запоріжсклофлюс”, а й позитивно змінять його фінансові результати.

Список використаної літератури

1. Економічний аналіз : навч. посіб. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
2. Економіка підприємства : підручник / Г. О. Швиданенко, В. Г. Васильков, Н. П. Гончарова / за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – Київ : КНЕУ, 2009. – 598 с.
3. Наконечний Б. В. Підвищення ефективності управління основними виробничими засобами на підприємстві / Б. В. Наконечний // Вісник Львівської політехніки. – 2010. – № 1. – С. 71–76.
4. Приварникова І. Ю. Система управління використанням та оновленням основних засобів промислових підприємств / І. Ю. Приварникова // Економічний простір. – 2011. – № 47. – С. 268–280.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2016.

Елькин А. В. Пути повышения эффективности использования основных фондов предприятия

В статье обоснованы пути повышения эффективности использования основных фондов ПАО “Запорожстеклофлюс”. Указано, что предприятию необходимо искать и использовать всевозможные пути повышения эффективности использования основных фондов. Важнейшим показателем повышения уровня эффективности использования основных фондов предприятия обозначен рост объемов производимой им продукции. Одним из главных факторов повышения эффективности использования основных фондов является их обновление и техническое совершенствование. Подчеркнуто, что внедрение достижений научно-технического прогресса позволяет повысить уровень механизации и автоматизации производства, производительности труда рабочих, способствует экономии материальных затрат, повышает культуру и безопасность производства.

Ключевые слова: анализ, производство, использование, эффективность, динамика, основные производственные фонды, предприятие, показатели, рентабельность.

Elkin A. Ways of Increase of Efficiency of Use of Fixed Assets

The article is devoted to substantiation of ways of increase of efficiency of fixed assets of PJSC “Zaporozhstefloflus”. The company needs to find and use all sorts of ways of increase of efficiency of

using fixed assets. The most important indicator of efficiency of use of fixed assets is an increase in the manufactured products. One of the main factors of increase of efficiency of use of fixed assets is their updating and technical improvement. Introduction of achievements of scientific and technical progress can increase the level of mechanization and automation of production, productivity of workers, helps to save material costs, increases culture and production safety.

Basic production assets are the tools with which the worker acts on the subject of labor or which were necessary for the implementation of the trading process, procurement, production, material conditions. They are directly involved in production (commercial banking) the process or in some way contribute to its implementation (buildings, constructions, transmission devices, machinery and equipment, working machines and equipment, measuring and control instruments, laboratory equipment, computers, other machinery and equipment, vehicles, tools, industrial equipment, household equipment, working and productive animals, perennial plantings, reclamation of land and watercourses, other fixed assets). Analysis of the availability and condition of fixed assets of the enterprise enables to produce indicators and ways of increase of efficiency of their use, to predict the need to raise funds to purchase new fixed assets in connection with physical deterioration of existing.

The study of efficiency of use of fixed assets is very important for the analysis and search of ways of increase of efficiency of production. As a result you can make an assumption about their dominant role in the total value of the assets and activities of the enterprise.

Key words: *analysis, production, usage, efficiency, dynamics, basic production assets, enterprise, performance, profitability.*

УДК 316.6

В. В. Остапенко

кандидат технічних наук, доцент

Р. Г. Бобровникова

кандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний технічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ І РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РОБОТИ З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

У статті розглянуто ефективність і результативність роботи з інтелектуальним капіталом на підприємствах Запорізького регіону та завдання, які стоять перед регіоном і державою в цій галузі. Надано рекомендації щодо використання інтелектуального капіталу як інструменту досягнення фінансових цілей та переходу економіки на інноваційний режим розвитку. Запропоновано регіональний механізм структурного впливу, здатного в короткий період (до одного місяця) зумовити з високим ступенем імовірності локальні інноваційні процеси на підприємствах Запорізького регіону.

Ключові слова: економічний уклад, інноваційна продукція, інноваційна культура суспільства, доброзичливий стратегічний інвестор, інтелектуальний капітал, інвестиція, повний фінансовий план, кон'юнктурно-економічні дослідження та об'єкти інтелектуальної власності.

I. Вступ

Людська свідомість стала потужною продуктивною силою, а економічний прогрес сучасної цивілізації більшою мірою залежить від впровадження нових технологій, що дають змогу вирішувати як соціально-економічні, так і інші проблеми суспільства.

Рівень використовуваних в економіці регіону технологій характеризується технологічним укладом, що є сукупністю базових технологій і галузей, домінуючої енергії та критеріїв організації виробництва. Досить специфічним і новим є критерій інтелектуального капіталу, чітко сформульований в кінці ХХ ст.

Значущості ідей інтелектуальної складової виробництва присвятили свої праці Г. Альтшуллер [1], Е. Брукінг [2], Х. Кауфман [10], Е. Старобінський [19], Т. Стюарт [20] та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути проблеми та результати роботи з інтелектуальним капіталом на підприємствах Запорізького регіону, надати рекомендації для поліпшення використання інтелектуального капіталу, позначити умови гармонізації управління з реаліями отримання прибутку на інноваціях, ефективної та результативної роботи цієї сфери економічного життя суспільства.

III. Результати

Технологічна структура економіки Запорізького регіону.

На думку дослідників останніх років, від економіки “залізного віку” ми переходимо до

економіки століття інформації. Технологічна структура економіки – основа для вироблення напрямів її реформування [12]: вчені виділяють третій, четвертий, п'ятий і шостий укладу, які певною мірою впливають на економіку регіонів. До третього укладу зараховують видобувну промисловість, металургію, виробництво електроенергії, газу та води. У Запорізькій області знаходиться найбільша в Європі АЕС, а також Запорізька ГЕС і комплекс вітряних електростанцій, великі металургійні заводи. До четвертого – харчову, легку, целюлозно-паперову, хімічну, нафтохімічну промисловість (без виробництва електричного та електронного устаткування). До п'ятого – виробництво комп'ютерів і програмного забезпечення, електрообладнання, роботобудування, біотехнології, космічну техніку, електронну та оптичну продукцію. Шостий уклад включає нанотехнології, клітинні та генно-інженерні технології (розробки проводять у запорізьких університетах).

Чим вище уклад, тим більша зазвичай інтелектуальна компонента та рентабельність виробництва, оскільки широкі можливості виробляти кожен, а справжню рентабельність дає інноваційна продукція з високою інтелектуальною складовою. У промисловості та науці Запорізької області представлені всі уклади, але основним кількісно залишається третій уклад. Тому особливо цікаво готувати передумови до структурних переходів на більш високі уклади, засновані на інноваціях.

Інноваційний режим розвитку економіки Запорізького регіону.

Інновації визначено відомими економістами та фахівцями в галузі управління К. Говардом, Е. Коротковим [3], М. Портером [16] як основний фактор конкурентної переваги сучасної економіки. На рівні вищих ешелонів центральної державної влади України, на рівні регіонів (зокрема Запорізького), а також наукового світу, задекларована в останні десять років необхідність переходу економіки від експлуатаційного режиму до інноваційного [4; 5; 6; 7; 8; 9, 14]. Верховною Радою України розвиток інноваційної культури суспільства визначено як стратегічно пріоритетний напрям інноваційної діяльності в Україні.

Дослідження активності інноваційного процесу, факторів, які чинять позитивний і негативний вплив на механізм розвитку економіки, та оцінка потенціалу інноваційних можливостей Запорізького регіону як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі, становлять основний інтерес. Проаналізовано статистичні дані, думки експертів, здійснено економічне оцінювання різних сценаріїв впливу на інноваційні чинники, які були також виділені під час цієї роботи. У результаті сформовано методичку, яку, враховуючи ситуацію, яка склалася в регіоні, можна покласти в основу початкового етапу інтенсифікації процесу інноваційного розвитку регіональної економіки.

З основних чотирьох факторів індустріального інноваційного процесу – основних фондів, оборотних коштів, кадрів і інтелектуального капіталу – за оцінкою експертів, перші три знаходяться в задовільному стані, а ключем є саме інтелектуальний капітал [14]. Мало хто звертає увагу, що Японія після розгрому в Другій світовій війні впроваджувала в діяльність промислових підприємств три принципи: 1) практику довічного найму; 2) спільні консультації з керівництвом компаній; 3) розподіл ефекту між усіма учасниками. Реалізація цих принципів через Японський центр продуктивності [17] – неурядову організацію, створену в 1955 р., вивела Японію на провідне місце у світовому виробництві. На сьогодні очевидно – це було впливом на інтелектуальний капітал, механізм роботи якого був розібраний і описаний в економічній літературі тільки через сорок років [2; 20]. Упор зробили не на інвестиції у придбання основного капіталу або на дешеву робочу силу, а на те, що дає їм життя. І дійсно – після впливу на інтелектуальний капітал – японська робоча сила стала однією з найдорожчих у світі, а рівень життя в Японії давно обігнав рівень життя у

Великобританії, яка ще сто років тому перевершувала за рівнем життя Японію.

Переешкоди на шляху інноваційного розвитку економіки та пропозиції щодо їх подолання.

Маючи приблизно однакові стартові позиції з Польщею, Україна показала на сьогодні істотне відставання від останньої в економічному розвитку. І головна причина не в тому, що в країну не йдуть інвестиції. Необхідно визнати, що це лише наслідок. Розглядаючи повні фінансові плани на довготривалу перспективу [11], доброзичливий стратегічний інвестор вкаже на недоцільність інвестицій у систему, в якій блокується рух інтелектуального капіталу. Економічно не має значення, свідомо, несвідомо чи за зовнішнім примусом відбувається таке блокування. Це вже справа народу й керуючим їм політиків, або, можливо, соціологів і фахівців у галузі психології. Можна помітити, що є спільні риси в НЕРПі та прориві сучасного Китаю, відродженні Японії та Південної Кореї, Культурної революції та Великої депресії, Перебудові й сучасному “Українському прориві” тощо. На жаль, люди можуть просто не усвідомлювати реальності, перебуваючи в ілюзії розуміння.

В Україні основний показник інноваційної діяльності – винахідницька й раціоналізаторська діяльність – на сьогодні погіршилася порівняно з 1990 р. у 15 разів (за даними державної статистичної звітності Ф-4НТ). Міністр освіти і науки України С. Квіт навів дані про те, що за останні 10 років з України “пішло” понад 20% винаходів [18]. При тому, що Україна за творчим потенціалом входить до 10 провідних країн світу – у країні 7 000 000 інженерів і техніків, за рівнем ВВП на душу населення країна займає дуже далеко від початку місце. Запорізький регіон випускає авіадвигуни, трансформатори, автомобілі, сталь, алюміній, титан, проектується системи управління для космічних супутників. У регіоні є традиції та напрацювання, але прориву немає.

Підставою для прориву “знизу” може стати реальний рух звиклої думати й працювати частини суспільства – “людського інтелектуального капіталу”, яка власне і створює своєю працею інновації – від фундаментальних наукових відкриттів і винаходів до прикладних організаційних і раціоналізаторських пропозицій з локальною новизною. Проаналізувавши стан справ з роботою промисловості, сільського господарства, непромислової сфери та активністю руху людей в інноваційному процесі Запорізького регіону, стає зрозуміло, що з трьох елементів, що становлять механізм інтелектуального капіталу – людського, структурного та

споживчого – найгірше становище зі структурним капіталом. Структурний інтелектуальний капітал не позитивний, хоча деякі його підструктури працюють добре, а загалом – негативний. Відповідно, від проблем зі структурним капіталом вже суттєво постраждали споживчий та людський капітал. І скільки не закликати споживачів купувати вітчизняні товари – це все одно більшою мірою виявиться просто маніпуляцією споживчим інтелектуальним капіталом, адже це були дійсно гарні товари – треба бути чесними з людьми, а не просто підтримати “своїх” та обдурити людей.

Не торкаючись очевидних великих проблем у структурному капіталі на державному рівні, пропонується механізм структурного впливу, здатний у короткий період (до одного місяця) зумовити з високим ступенем імовірності локальні інноваційні прориви на підприємствах Запорізького регіону.

Механізм заснований на: авторському “Положенні про організаційні пропозиції” [13]; навчальному курсі, що включає лекції, практичні та семінарські заняття, ділові ігри; спеціальному підході до виконання випускних робіт, їх захисту та подальшому впровадженні; деяких “ноу-хау”.

Комплексне використання “ноу-хау” і відомих підходів дає змогу активізувати інноваційно-підприємницьку та винахідницько-раціоналізаторську діяльність. На нетривалий час можна тимчасово й локально скасувати бар’єри структурного інтелектуального капіталу високого рівня. Впровадження механізму інноваційного розвитку регіональної економіки на підприємствах регіону сприятиме зміцненню корпоративного духу та розвитку інноваційної культури суспільства, а розширення території використання цього механізму забезпечить утворення синергетичного позитивного ефекту та сприятливих змін в інтелектуальному капіталі регіону. Сумарний підсумковий позитивний ефект дасть змогу зайняти Запорізькому інтелектуальному капіталу істотну позицію в структурі товарної продукції. Таким чином, стає можливим задіяти механізм розвитку регіональної економіки “знизу”.

Метод пройшов апробацію та показав високу результативність. Крім того, був створений Інноваційний портрет Запоріжжя [15].

Можна зазначити: у сфері промислової власності через недостатнє опрацювання всього пов’язаного з нею комплексу робіт, особливо кон’юнктурно-економічного та правового характеру, губляться головні фінансові можливості отримання віддачі від інновацій. Американський учений Х. Кауфман навіть проводить аналогію ситуації з інноваціями на пострадянському просторі з

розгромленим Півднем після громадянської війни в США, коли майно просто грабували або купували за безцінь. І це відбувається в той час, коли об’єкти інтелектуальної власності в усьому світі стають усе поширенішим об’єктом ринкових відносин і приносять власникам значний прибуток, істотно підвищують конкурентоспроможність вироблених товарів і послуг.

Отже, робота з інтелектуальним капіталом і управління його комерціалізацією дадуть змогу вирішити низку проблем підприємств Запорізького регіону та покращити показники їх виробничо-господарської діяльності.

IV. Висновки

Високу рентабельність дає інноваційна продукція з великою часткою інтелектуальної складової. У промисловості та науці Запорізької області представлено всі уклади, але основним кількісно залишається третій уклад. Тому особливо цікаво створювати передумови для структурних переходів на більш високі уклади, засновані на інноваціях.

Перехід з експлуатаційного режиму існуючої економіки на інноваційний режим розвитку повинен стати пріоритетом в управлінні та організації виробництва промислових підприємств Запорізького регіону.

Упор в інноваційному розвитку доцільно робити не на інвестиції в придбання основного капіталу або на дешеву робочу силу, а на те, що дає їм життя – на інтелектуальний капітал, і, як наслідок, робоча сила Запорізького регіону стане однією з найдорожчих у світі.

Основні перешкоди на шляху інноваційного розвитку економіки – це негативний структурний інтелектуальний капітал. Іншими словами, інвесторам недоцільно інвестувати в систему, в якій блокується рух інтелектуального капіталу.

Підставою для прориву “знизу” може стати реальний відчутний рух звиклої думати й працювати частини суспільства – людського інтелектуального капіталу, який і створює своєю працею інновації – від фундаментальних наукових відкриттів і винаходів до прикладних організаційних і раціоналізаторських пропозицій.

Поки хоча б одна зі складових інтелектуального капіталу (людський, структурний або споживчий) буде негативною, сукупний результат теж буде негативним.

Пропонується регіональний механізм структурного впливу, здатний у короткий період (до одного місяця) зумовити з високим ступенем імовірності локальні інноваційні прориви на підприємствах Запорізького регіону.

Список використаної літератури

1. Альтшуллер Г. С. Алгоритм изобретения / Г. С. Альтшуллер. – Москва : Московский рабочий, 1973. – 256 с.

2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 288 с.
3. Говард К. Принципы менеджмента: Управление в системе цивилизованного предпринимательства / К. Говард, Э. Коротков. – Москва : ИНФА-М, 1996. – 224 с.
4. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” та інших законів України” // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 22. – С. 182.
5. Закон України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 45. – С. 434.
6. Закон України “Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій” // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 32. – С. 384.
7. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 13. – С. 93.
8. Кравцова В. И. Инновационная модель развития: Теория и практика нововведений / В. И. Кравцова, А. Л. Карунин, Н. Т. Катанаев и др. – Москва : Информпечать ИТРК РСПП, 1998. – 192 с.
9. Інноваційна модель соціально-економічного розвитку Запорізького регіону : збірник наукових праць першої науково-практичної конференції. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2003. – 236 с.
10. Кауфман Х. Р. Тактика успеха в бизнесе и науке / Х. Р. Кауфман. – Москва : Интеллект, 1993. – 156 с.
11. Крушвиц Л. Инвестиционные расчёты : пер. с нем. / Л. Крушвиц. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 432 с.
12. Лысевич С. Человеческое сознание станет производительной силой / С. Лысевич // Бизнес. – 2014. – № 49. – С. 49.
13. Остапенко В. В. Положении об организационных предложениях (свидетельство о государственной регистрации авторских прав № 1996) / В. В. Остапенко. – Запорожье, 2007. – 12 с.
14. Остапенко В. В. Ресурсы-предприятия: четвертый элемент – интеллектуальный капитал / В. В. Остапенко // Держава та регіони. – Запоріжжя : ЗІДМУ, 2006. – № 4. – С. 257–259.
15. Остапенко В. В. Чи бути “Інноваційному портрету Запоріжжя”? / В. В. Остапенко, Є. М. Сердюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : КПУ, 2012. – № 4. – С. 201–203.
16. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – Москва : Вильямс, 2000. – 495 с.
17. Райберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – Москва : ИНФА–М, 1997. – 496 с.
18. Квіт С. Беззахисна інтелектуальна власність, або як подолати “долину смерті” [Електронний ресурс] / С. Квіт. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/technologies/bezzahisna-intelektualna-vlasnist-_html.
19. Старобинский Э. Е. Интеллектуальный капитал предпринимателя / Э. Е. Старобинский. – Москва : Тульская типография, 1996. – 301 с.
20. Стюарт Т. Богатство от ума / Т. Стюарт. – Москва : Парадокс, 1998. – 352 с.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2016.

Остапенко В. В., Бобровникова Р. Г. Эффективность и результативность работы с интеллектуальным капиталом на предприятиях запорожского региона

В статье рассмотрены эффективность и результативность работы с интеллектуальным капиталом на предприятиях Запорожского региона и задачи, стоящие перед регионом и державой в этой области. Даны рекомендации по использованию интеллектуального капитала как инструмента достижения финансовых целей и перехода экономики на инновационный режим развития. Предложен региональный механизм структурного воздействия, способный в короткий период (до одного месяца) привести с высокой степенью вероятности к локальным инновационным прорывам на предприятиях Запорожского региона.

Ключевые слова: *экономический уклад, инновационная продукция, инновационная культура общества, благожелательный стратегический инвестор, интеллектуальный капитал, инвестиция, полный финансовый план, конъюнктурно-экономические исследования и объекты интеллектуальной собственности.*

Ostapenko V., Bobrovnikova R. The Efficiency and Effectiveness of Creative Work with the Intellectual Capital in the Zaporozhye Region

The economic progress of modern civilization depends on the introduction of new technologies. New technologies solve the socio-economic and other problems of society. Examined the efficiency and effectiveness of the work with the intellectual capital of the enterprises of the Zaporozhye region. High profitability provides innovative products with high intellectual component shares. The Industry and Science of Zaporizhzhya region are represented way, but the main quantified remains a third way. It is therefore particularly interesting to prepare the prerequisites for the structural transition to a higher way of life based on innovation. Translation of operating conditions of the existing economy to an innovative

mode of development should be a priority in the management and organization of production of industrial enterprises of the Zaporozhye region. Recommendations for the use of intellectual capital as a tool for achieving financial goals. It is shown that the main obstacles to innovation development of economy – it is a negative structural intellectual capital. In other words, investors impractical to invest in the system, which locks the movement of intellectual capital. As long as at least one of the components of intellectual capital – human, structural and customer capital is negative, their product will also be negative. In the field of industrial property due to insufficient study of everything connected with it a set of works, particularly opportunistic, economic and legal nature, lost the main financial capacity to benefit from innovation. And it comes at a time when intellectual property throughout the world are becoming more common object of market relations. Innovations bring the owners a considerable profit, significantly enhance the competitiveness of goods produced and services rendered. Proposed mechanism of action at the regional structural intellectual capital. This will in the short term lead to a high degree of probability to local innovative breakthroughs in the enterprises of the Zaporozhye region.

Key words: *economic structure, innovative products, innovative company culture, friendly strategic investor, intellectual capital investment, a complete financial plan, market and economic research and intellectual property.*

Д. Д. Плинокоскандидат економічних наук
Запорізький національний технічний університет**ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ
В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

У статті зазначено, що впровадження системи моніторингу, що ґрунтується на сучасних методах і моделях, дасть змогу оптимізувати управління підприємством. У питаннях забезпечення економічної безпеки підприємства особливу увагу приділено своєчасному виявленню ризиків і зменшенню їх негативного впливу. Розглянуто зміст і послідовність здійснення основних етапів процесу моніторингу. Досліджено питання оцінювання ризику в системі моніторингу. Побудовано дворівневу систему діагностики життєздатності підприємства.

Ключові слова: моніторинг, система моніторингу, ризик, економічна безпека, життєздатність підприємства.

I. Вступ

Перехід України до ринкових умов призвів до зміни державної політики щодо управління галузевим розвитком. На сьогодні механізм вирішення проблеми розвитку галузей економіки не є ефективним, що пов'язано значною мірою з відсутністю системного підходу до реалізації галузевої політики та невизначеністю її стратегічних перспектив. Це, у свою чергу, потребує прийняття оптимальних прогнозованих рішень у процесі управління на всіх рівнях територіальної організації суспільства.

Розгляд функції моніторингу як однієї з основних функцій управління економічними об'єктами вимагає наявності критеріїв оцінювання якості функціонування загальної системи моніторингу.

Основний вклад у дослідження місця, ролі та етапів процесу моніторингу в забезпеченні економічної безпеки зробили такі науковці, як: М. Бедников [2], Н. Білошкурська [3], В. Бондаренко [4], С. Миснік [8], Л. Пашнюк [10] та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є вивчення питання використання системи моніторингу в забезпеченні економічної безпеки.

III. Результати

Аналіз призначення систем моніторингу, сфер їх застосування та конкретних реалізацій дає змогу визначити часткові критерії оцінки, що характеризують інформаційні аспекти функціонування системи моніторингу, а саме: точність, дискретність і форму подання інформації, функції системи моніторингу з обробки інформації, рівень ризику в комплексі "система моніторингу – об'єкт моніторингу", вартість реалізації та функціо-

нування системи моніторингу, чисельність обслуговуючого персоналу. Згортка цих критеріїв являє собою узагальнений критерій. Вона здійснюється шляхом приведення часткових критеріїв до спільної системи обчислення за допомогою вагових коефіцієнтів, що визначаються експертним шляхом у кожній системі моніторингу. Для оцінювання точності моніторингової інформації запропоновано використовувати теоретико-інформаційні та статистичні оцінки.

За умов динамічності сучасних ринкових перетворень моніторинг складових економічного захисту підприємства має дуже важливе значення [2, с. 28–29]. Точна ідентифікація загроз, правильний вибір вимірників їх прояву, з яких саме і формується система показників (індикаторів) моніторингу ключових складових економічного захисту підприємства, утворює платформу для адекватного оцінювання захищеності його виробничо-господарської діяльності в умовах жорсткої конкуренції сучасного ринку промислової продукції. Тут потрібен комплекс необхідних заходів щодо запобігання і відвертання небезпеки, що відповідають масштабу та характеру загроз [10, с. 93–96].

Головною метою моніторингу економічної захищеності сучасного підприємства є діагностика його фінансово-економічного стану щодо системи показників, які найбільш характерні для підприємства, враховують специфіку галузевої спрямованості та мають для цього підприємства важливе стратегічне значення.

Варто відзначити важливість того моменту, що сьогодні моніторинг підприємства – насамперед, система незалежної оцінки конкурентоспроможності економічного розвитку галузей України [9]. Тому на сучасному етапі економічного розвитку приділено

значну увагу промисловим підприємствам. У зв'язку з цим очевидно, що саме з промислового виробництва починається розвиток і підйом економіки, будь-який бізнес, заснований на застосуванні сили вільної людини.

Найбільш ефективною основою реалізації системи управління основними показниками економічного стану промислового підприємства є прогнозно-динамічний підхід до моніторингу складових економічного захисту промислових підприємств, визначення їх структури, а також експертний підхід із заданою надійністю прогнозу до визначення їх реально-практичної величини з урахуванням ризику [1, с. 10–11; 5]. Відповідно до цього може здійснюватися побудова комплексу моніторингу та управління, а також координація всіх підрозділів, які безпосередньо беруть участь у процесах управління підприємством.

Доцільно підвищувати ефективність системи економічного захисту промислових підприємств через своєчасне впровадження нової техніки, передових технологій, одним із ключових напрямів якої наразі вважається впровадження інформаційних технологій на базі інтегрованих інформаційних систем управління бізнесом [3, с. 101–103], які дають змогу гнучко вирішувати основні завдання моніторингу щодо прогнозування та оцінювання узагальнюючих складових економічного захисту підприємств, зокрема: фінансово-виробничої, ринково-інтерфейсної, інтелектуальної та інформаційної за умов стохастичної невизначеності.

Щодо сучасного бачення концепції системи моніторингу економічного стану промислового підприємства можна виділити низку позитивних досягнень у працях науковців-економістів, які, зокрема, М. Бендиків [2, с. 28–29] вдало узагальнив у змісті й послідовності здійснення основних етапів процесу "... моніторингу:

1. Ідентифікація підприємства (господарючого суб'єкта) – об'єкта моніторингу.
2. Формування системи техніко-економічних показників оцінки економічної захищеності підприємства з урахуванням специфіки його функціонування.
3. Збір та підготовка інформації, що характеризує стан об'єкта моніторингу.
4. Виявлення (визначення) факторів, що характеризують перспективні напрямки розвитку підприємства.
5. Моделювання та формування сценаріїв або стратегій розвитку підприємства.
6. Розрахунок техніко-економічних показників підприємства на всю глибину прогнозного періоду.
7. Проведення аналізу показників економічної захищеності підприємства.

8. Розробка пропозицій щодо попередження і нейтралізації загроз економічній безпеці підприємства".

У процесі забезпечення економічної безпеки вагоме місце належить визначенню ризиків.

Існує множина показників кількісної оцінки міри ризику, який оцінюється як в абсолютному, так і відносному вираженні (про це йдеться в [1; 5; 6; 7]).

Разом з тим, підхід до кількісної оцінки міри економічного ризику, за яку обирають варіацію (дисперсію), вважається класичним [5, с. 85]. За такого визначення ступеня економічного ризику як несприятливі, так і сприятливі відхилення випадкових величин, якими вважаються певні (розглянуті) виробничо-економічні показники (зокрема норма доходу, прибуток, чиста приведена вартість тощо), трактуються однаково. Вони характеризують розсіювання цих випадкових величин від їх сподіваних значень (математичного сподівання). Тобто приймається гіпотеза, що коливання (відхилення) в обидва боки однаково небажані [8, с. 62]. Отже, чим більшим буде таке відхилення, тим більшим буде і ступінь (міра) економічного ризику. Тобто приймається гіпотеза, що коливання випадкового показника X однаково небажані в обидва боки. У низці випадків, зокрема, при несиметричних законах розподілу ймовірностей випадкового показника, таке твердження є помилковим, і цю гіпотезу необхідно відхиляти.

В абсолютному виразі ризик може визначатися, зокрема, як сподівана величина певного випадкового виробничо-економічного показника, якщо його значення піддається такому виміру. Як міру ризику в абсолютних одиницях ризикологія також передбачає використання оцінок мінливості показників [8, с. 62–66].

Безсумнівний інтерес має така оцінка ризику в системі моніторингу підприємства, яка ґрунтується на широкому спектрі можливих результатів дослідження певного завдання чи проблеми (обсягів виробництва, цін, собівартості, збитків, платежів тощо). У тих випадках, коли відомі можливі наслідки окремих варіантів дій і ймовірності їх появи, то для оцінки міри ризику доцільно використовувати сподіване значення випадкового виробничо-економічного показника (математичне сподівання), тобто середньозважену величину.

Визначено процес формування індикаторів для моніторингу та діагностики життєздатності підприємства на галузевому рівні, що складається з шести взаємопов'язаних етапів (рис.).



Рис. Етапи відбору індикаторів діагностики та моніторингу життєздатності підприємства на галузевому рівні [4]

Як видно з рис., відбір індикаторів для побудови моделей діагностики та системи моніторингу здійснювався через такі послідовні дії:

– I етап: врахування рейтингу індикаторів за результатами структурного теоретичного аналізу;

– II етап: включення індикаторів окремих авторських моделей, визначених за результатами трьохкритеріальної оцінки адекватності цілям дослідження;

– III етап: включення додаткових індикаторів та критеріїв за результатами опитування підприємств;

– IV етап: включення додаткових індикаторів – чинників життєздатності, визначених

за результатами оцінки життєздатних засад на мезорівні;

– V етап: включення додаткових параметрів, які доповнюють сформовану концепцію життєздатності підприємства;

– VI етап: відбір ключових індикаторів за допомогою кореляційного аналізу для формування системи моніторингу та побудови моделей діагностики [4].

За результатами кореляційно-регресійного аналізу параметрів життєздатності за їх функціонально-змістовим характером побудуємо дворівневу систему діагностики життєздатності підприємства з виробництва одягу (табл.).

Таблиця

Рівні та моделі діагностики життєздатності підприємств на галузевому рівні

Назва моделі	Функція	Параметри функції
1	2	3
1 рівень: діагностика через моделі складових життєздатності		
1.1. Розрахунок узагальненої моделі діагностики життєздатності підприємства з урахуванням функціонального призначення параметрів життєздатності		
Узагальнена чотирьох факторна регресійна модель	$y=0,024+0,007X_1+0,013X_2+0,138X_3+0,207X_4$	де: y – частка обсягів реалізації підприємства в регіональних обсягах; X_1 – рентабельність операційної діяльності; X_2 – рентабельність власного капіталу; X_3 – витрати часу на одиницю реалізованої продукції; X_4 – частка довгострокових фінансових інвестицій, які обліковуються методом участі в капіталі інших підприємств у активах підприємства
1.2 Розрахунок моделей складових життєздатності		
Виробничо-технологічна	$y=-0,128+0,075X_1-0,003X_2$	де: y – рентабельність операційної діяльності; X_1 – коефіцієнт оборотності оборотних активів; X_2 – фондоозброєність праці
Маркетингово-збутова	$y=-0,30-1,25X_1+9,63X_2$	де: y – коефіцієнт віддачі активів за чистим прибутком; X_1 – частка приросту залишків готової продукції у виручці від реалізації продукції; X_2 – частка витрат на збут у виручці від реалізації продукції
Соціально-трудова	$y=0,226-0,01X_1-4,24X_2$	де: y – витрати часу на одиницю реалізованої продукції; X_1 – рівень середньої заробітної плати за годину; X_2 – частка витрат на навчальні відпустки у зв'язку з реорганізацією у витратах на оплату праці
Інноваційна	$y=0,044+7,52X_1$	де: y – темпи зростання обсягів реалізованої продукції; X_1 – частка витрат на технологічні інновації у активах підприємства
Фінансова	$y=0,062+0,988X_1+0,745X_2-0,225X_3$	де: y – рентабельність власного капіталу; X_1 – коефіцієнт абсолютної ліквідності; X_2 – рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності; X_3 – частка короткострокових зобов'язань у активах підприємства

Продовження табл.

1	2	3
2 рівень: спрощений процес діагностики життєздатності		
Модель продуктивності	$y=0,085-0,0002X_1-1,711X_2+11,516X_3+0,077X_4$	де: y – витрати часу на одиницю реалізованої продукції; X_1 – фондоозброєність праці; X_2 – частка витрат на навчальні відпустки у зв'язку з реорганізацією, у витратах на оплату праці; X_3 – прямі іноземні інвестиції на одну гривню активів підприємства; X_4 – частка поточних оборотних активів підприємства у зобов'язаннях

Для кожної із побудованих регресійних моделей було визначено дискримінанти для ідентифікації рівнів життєздатності підприємства. Як результат, за допомогою побудованих моделей підприємства можуть не тільки діагностувати свій поточний рівень життєздатності, а й моделювати (прогнозувати) його підвищення через регулювання відповідних параметрів на галузевому рівні.

IV. Висновки

Впровадження системи моніторингу як елемента економічної безпеки підприємства дасть змогу своєчасно виявити та оцінити загрози. Удосконалення процесу запобігання і нейтралізації загроз діяльності підприємства з урахуванням визначення необхідного рівня використання виробничих потужностей на підґрунті уточнення потреб ринку в продукції підприємства дасть можливість раціонально реконструювати або впровадити нове обладнання та забезпечувати зростання продуктивності праці й фондодідачі. Запропоновані моделі діагностики життєздатності підприємства дадуть змогу визначити поточний стан і прогнозувати підвищення конкурентоспроможності підприємства через регулювання визначених параметрів. Серед перспектив подальших досліджень можна визначити необхідність розробки та впровадження стратегій економічної безпеки промислових підприємств, подальше вдосконалення методів оцінювання та підвищення конкурентоспроможності підприємства та галузі.

Список використаної літератури

- Афанасьєв Є. В. Моделювання стратегії розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.11 / Євген Вікторович Афанасьєв. – Київ, 2008. – 32 с.
- Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17–29.
- Білошкурська Н. В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства / Н. В. Білошкурська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12 (114). – С. 101–104.
- Бондаренко В. М. Система моніторингу життєздатності підприємства та її інформаційне забезпечення [Електронний ресурс] / В. М. Бондаренко. – 2011. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2011_32/statti/3_3.htm.
- Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – Київ: Борисфен-М, 1996. – 336 с.
- Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – Київ: КНЕУ, 2004. – 480 с.
- Ермольєв Ю. М. Стохастические модели и методы в экономическом планировании / Ю. М. Ермольєв, А. И. Ястремский. – Москва: Наука, 1979. – 254 с.
- Миснік С. І. Моделювання економічного ризику в системі моніторингу підприємства / С. І. Миснік // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: наук. зб. – Кривий Ріг, 2010. – № 4 (24). – С. 61–68.
- Некоторые аспекты построения системы мониторинга экономического состояния промышленного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://globalteka.ru/order/9506.html>.
- Пашнюк Л. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нейтралізації / Л. Пашнюк // Економіка. – 2013. – № 10 (151). – С. 93–97.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2016.

Плинокос Д. Д. Использование системы мониторинга в обеспечении экономической безопасности

В статье обозначено, что внедрение системы мониторинга, основанной на современных методах и моделях позволит оптимизировать управление предприятием. В вопросах обеспечения экономической безопасности предприятия особое внимание уделяется своевременному выявлению рисков и уменьшению их негативного влияния. Рассматриваются содержание и последовательность осуществления основных этапов процесса мониторинга. Исследован вопрос оценки риска в системе мониторинга. Построена двухуровневая система диагностики жизнеспособности предприятия.

Ключевые слова: мониторинг, система мониторинга, риск, экономическая безопасность, жизнеспособность предприятия.

Plynokos D. Using Monitoring for the Ensure Economic Security

Implementation of monitoring system based on modern methods and approaches will optimize management. In ensuring economic security focuses on the early identification of risks and reduce their negative impact. Consideration monitoring function as one of the main functions of management requires real economic assessment criteria as overall operation of the monitoring system. Today monitoring of companies is primarily independent evaluation system of competitive economic sectors Ukraine. During the economic security an important place belongs definition of risk. Is it interesting such a risk assessment system monitoring company, which is based on a wide range of possible outcomes research a specific task or problem. In the article considered the content and sequencing of the main stages of the monitoring process. Determined the formation of indicators for monitoring and diagnosis of viability on a sectoral level. The issue of risk assessment in the monitoring system. Built two-level system diagnostics viability of the company. For each of the constructed regression models were identified discriminant to identify the levels of sustainability of the company. As a result, with the help of built models, companies can not only diagnose their current level of viability, but also predict it increasing by regulation of the options at the sectoral level.

Key words: *monitoring, monitoring system, risk, economic security, viability of the enterprise.*

УДК 338.3:621:005.591.6

А. В. Череп

доктор економічних наук, професор

Н. В. Соловійова

Запорізький національний університет

МОДЕРНІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто термін “модернізація економіки України”. З’ясовано типи модернізації. Зазначено підходи до визначення сутності перетворень в організації виробництва різних українських і зарубіжних науковців. Визначено ефективність організації виробництва як комплекс заходів для оптимального управління підприємствами машинобудування.

Ключові слова: інновації, машинобудування, модернізація, організація виробництва, перетворення, технологічні зміни.

I. Вступ

Питання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств у своїх працях розглядали І. Берзинь [1], Л. Вардомський [2], В. Геєць [3; 4], М. Карпунин [7], Є. Качан [18], Ю. Киндзерський [8], А. Ключев [9], В. Ковалевський [19], Б. Крижановський [10], В. Мазур [11], О. Михайлюк [19], В. Онищенко [13], М. Паламарчук [14], О. Паламарчук [14], В. Романенко [20], Е. Рустамов [21], В. Семенов [19], В. Семіноженко [4]. Модернізація основних фондів від їх загального зносу покращують конкурентоспроможність виробництва. Наведені автори розкривали особливості інноваційного розвитку машинобудівних підприємств, а також застосування системи контролю за результатами реалізації відповідних проектів, досліджували перспективні методи забезпечення відповідного інноваційного розвитку основних засобів підприємств машинобудування. Тема статті є основою для подальшого дослідження процесів модернізації на підприємствах машинобудування та системного підходу до інноваційного розвитку підприємств цієї галузі.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження теоретичних аспектів модернізації виробництва українських машинобудівних підприємств для подальшого визначення напрямів інноваційного розвитку підприємств галузі.

III. Результати

У 2010 р. в Україні офіційно проголошено курс на модернізацію економіки. Прагнення високотехнологічного розвитку визначається формуванням умов щодо радикального вдосконалення процесу виробництва, що визначає замкнений цикл на основі нанотехнологій.

Утім, світові процеси та критичний стан національної економіки ускладнюють пошук

джерел і механізмів мобілізації ресурсів. За таких умов набуває актуальності розробка й реалізація адекватної стратегії модернізації з урахуванням існуючих внутрішніх і зовнішніх обмежень.

Модернізація економіки означає структурні, технологічні, інституціональні зміни в національній економіці, спрямовані на підвищення її конкурентоспроможності та забезпечення розвитку в довгостроковій перспективі [1, с. 70; 3]. Модернізація – це завжди:

- 1) системний процес: означає зміни економічних, політичних, правових, культурних інститутів і відносин. Має вудбуватися одночасно на кількох рівнях [13, с. 88]: інституційних реформ (зміна, узгодження правил і процедур суспільно-економічного життя); економічної політики (застосування адекватних інструментів впливу на економічні процеси); соціальної політики (формування умов для реалізації інтересів окремих суспільних груп);
- 2) мобілізаційний процес, що запроваджують для скорочення відставання від країн-конкурентів [8, с. 5], тобто передбачає просторову й часову мобілізацію ресурсів, а цільові орієнтири процесу залежать від конкурентів.

Вирізняють два типи модернізації [1, с. 76]:

- 1) адаптивна (імітаційна) – здійснюють шляхом упровадження позичених нововведень, що пов’язано з витратами на придбання авторських прав, патентів, ліцензій, обладнання, з виплатою інноваційної ренти. Визначає наздоганяючий тип розвитку. Включає підтипи: а) регульована – в межах обраної стратегії розвитку країни; б) стихійно-корпоративна – в інтересах національних чи закордонних корпорацій (що далеко не завжди співпадають з інтересами національними), ускладнює координацію процесу;

2) креативна – здійснюють на основі власних інновацій: розроблені в країні технологічні та інституційні нововведення отримують визнання й починають розповсюджуватися по світу, забезпечуючи

країні рентний дохід. Визначає випереджальний тип розвитку.

Теоретичні засади визначення сутності модернізації економіки наведено в табл.

Таблиця

Підходи до визначення сутності модернізаційних перетворень в Україні

Автор або документ	Характеристики перетворень
В. Геєць та ін., "Новий курс реформ" [3; 4]	Активна роль держави. Орієнтування на інновації на власній основі, організація й фінансування фундаментальної науки, ризикових прикладних досліджень. Імпортозаміщення з використанням власних розробок; відмова від широкої підтримки традиційних експортних галузей, покращення інституціональних умов через зниження регуляторних функцій держави щодо бізнесу, детінізація. Система санкцій
Л. Федулова, І. Шовкун [22]	Підтримка індустріальної модернізації разом із стимулюванням високотехнологічного потенціалу; відбір пріоритетних напрямів розвитку; стимулювання корпоратизації у високотехнологічному секторі; інституціональні вдосконалення. Етапи: 1) відтворення технологічної бази галузей з потенціалом імпортозаміщення; 2) створення виробництв нового технострою, вихід на світові ринки з наукоємною продукцією; 3) кардинальне технологічне переозброєння всіх секторів економіки
С. Глазьев [5]	Відбувається зміна технологічних укладів, тому доречно використати "перевагу відсталості" – не наздоганяти, а орієнтуватися на те, що розвинуті країни матимуть у майбутньому – на 6-й технологічний уклад
А. Гриценко [6, с. 10]	Добровільно-примусова модернізація галузей, що технологічно застаріли, але забезпечують основну частину експорту; всебічна інституційна та фінансова підтримка інноваційних структур; на перших етапах – вирішення завдань домодернізаційного періоду (харчування, житла, транспортної інфраструктури)
В. Полтерович [15, с. 23; 16]	Запозичення, оскільки для масового впровадження технологій 6-го технострою немає бази, відторгнення інноваційною системою. "Перевага відсталості" – у можливості позичати технології, не витрачаючись на розробку. Вирішення проблем міжгалузевої координації. Підтримка проектів, а не фірм, взаємодія держави з асоціаціями бізнесу й суспільства. Реалізація програм переоснащення старих і створення нових галузей на основі індикативного плану

Поки що модернізація в Україні мала точковий характер, зводилася до технологічного оновлення галузей, орієнтованих на внутрішній ринок. Наразі під впливом глобальних і геополітичних викликів (зростання цін на енергоресурси, посилення конкуренції) це змушені робити експортоорієнтовані галузі виробництва, до яких належать підприємства машинобудування.

Організація виробництва – це комплекс заходів, спрямованих на раціональне поєднання процесів праці з речовинними елементами виробництва в просторі й часі з метою підвищення ефективності виробництва, тобто досягнення поставлених завдань у найкоротший строк за найкращого використання виробничих ресурсів.

Організація виробництва охоплює проектування, здійснення на практиці, вдосконалення виробничого процесу, тобто це діяльність, пов'язана з розробкою, використанням і вдосконаленням виробничих систем, на основі яких виробляють основну продукцію або послуги підприємства. Організацію виробництва можна також розглядати як сукупність дій із планування, координації та виконання виробничо-технологічного циклу для створення продуктів і сервісу.

Оптимальне управління є найважливішим чинником прискорення науково-технічного прогресу, який забезпечує найбільш повне й ефективне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів підприємства, зниження собівартості та підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці й

ефективності виробництва, істотне скорочення тривалості циклу "дослідження – проектування – виробництво – реалізація" і підвищення темпів відновлення продукції та технічного розвитку виробництва.

Для підприємств машинобудування характерні спеціалізація й кооперування підприємств. Це зумовлено тим, що на виробництво більшості сучасних машин (літаків, комп'ютерів, телевізорів) потрібно десятки тисяч різноманітних деталей. Налагодити їх випуск на одному підприємстві просто неможливо. Тому машинобудівні підприємства часто мають вузьку спеціалізацію (подетальну й предметну). Машинобудівні підприємства повинні мати десятки, а то й сотні зв'язків з іншими підприємствами, які поставляють деталі, комплектуючі, сировину. Тобто кооперування є необхідною формою організації виробництва в машинобудівному комплексі. Технологічні особливості підприємств машинобудівного комплексу, що випускають дуже різноманітну продукцію, мають подібну структуру.

Українські підприємства машинобудування досі частково залежать від постачання матеріалів, сировини, комплектуючих з інших країн. Майже 100 підприємств входять до списку залежних, а 70 із них перебувають у критичній залежності від Росії. В умовах браку внутрішнього попиту на продукцію вітчизняного ВПК (5–7%) експорт залишається єдиним джерелом існування та розвитку незначної частки оборонних підприємств. На сьогодні одним із головних

завдань підприємств комплексу є зменшення залежності від інших країн шляхом розвитку власного виробництва багатьох необхідних компонентів для всіх видів продукції.

Водночас понад 50% виробленої в країні машинобудівної продукції спрямовано на експорт. Частка імпортової продукції у внутрішньому споживанні досягла 57,8%, а власного виробництва – 42,2%. Темпи імпорту машинобудівної продукції значно випереджають темпи експорту, що негативно впливає на торговельний баланс і збільшує його від'ємне сальдо. Відповідно зростає й частка машинобудівної продукції в загальному імпорті товарів країни.

Ефективне функціонування промислових підприємств можливе за умови забезпечення системи управління якісним інформаційним забезпеченням.

IV. Висновки

Інноваційний розвиток є складною умовою конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Насамперед, це вплив інформаційного забезпечення, оновлення виробничої бази. Сучасний техніко-економічний стан машинобудівних підприємств дає змогу підвищити ефективність праці.

Застосування комплексу модернізаційних заходів, а саме новітніх технологій устаткування, оснащення та перебудови виробництва, на машинобудівному підприємстві дали змогу підприємству “Запорізький автомобілебудівний завод” значно покращити рівень якості випущеної продукції, а також збільшити інвестиційну привабливість машинобудівного підприємства.

Технічний стан основних фондів і високі показники їх загального зносу знижують конкурентоспроможність підприємств машинобудування.

Перспективними для подальших досліджень є пошук і розробка практичних напрямів інноваційного розвитку виробничих потужностей машинобудівних підприємств. Такими напрямками мають стати податкові, митні, інвестиційні рішення, які сприятимуть нарощуванню технічної потужності та економічної спроможності, що важливо для української промисловості підприємств машинобудування.

Список використаної літератури

- Берзинь Й. З. Економіка машинобудівного виробництва / Й. З. Берзинь, Н. П. Колинина. – Москва : Высшая школа, 1998. – 303 с.
- Вардомский Л. Б. Взаимные экономические связи в контексте модернизации экономики России и Украины / Л. Б. Вардомский // *Економіка і прогнозування*. – 2009. – № 1. – С. 77–89.
- Гэец В. М. Доверие как элемент социального капитала в экономическом развитии Украины / В. М. Гэец // *Економическая теория*. – 2010. – № 3. – С. 7–19.
- Геець В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геець, В. П. Семіноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
- Глазьев С. Мировой кризис как процесс смены технологических укладов / С. Глазьев // *Вопросы экономики*. – 2009. – № 3. – С. 26–38.
- Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // *Економіка України*. – 2011. – № 2. – С. 4–12.
- Карпунин М. Г. Перестройка и модернизация машиностроения: экономический аспект / М. Г. Карпунин. – Москва : Машиностроение, 2000. – 271 с.
- Киндзерский Ю. Экономическое развитие и трансформация промышленной политики в мире: уроки для Украины / Ю. Киндзерский // *Економіка України*. – 2010. – № 5. – С. 4–15.
- Клюев А. Формула украинской модернизации: взяться и сделать [Электронный ресурс] / А. Клюев // *Зеркало недели*. – 2011. – № 19. – Режим доступа: <http://zn.ua/articles/81765>.
- Крыжановский Б. Н. Потенциал машиностроения / Б. Н. Крыжановский. – Киев : Наукова думка, 2003. – 351 с.
- Мазур В. Металлургия Украины: состояние, конкурентоспособность, перспективы / В. Мазур // *Зеркало недели*. – 2010. – № 8 (788). – С. 9.
- Новий курс: реформи в Україні 2010–2015 рр. НАНУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2010/10nandop1.pdf>.
- Онищенко В. Модернізація як імператив розвитку України / В. Онищенко // *Економіка України*. – 2011. – № 7. – С. 4–14.
- Паламарчук М. М. Економічна і соціальна географія України з основами теорії : посібник / М. М. Паламарчук, О. М. Паламарчук. – Київ : Знання, 1998. – С. 376–392.
- Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В. Полтерович // *Вопросы экономики*. – 2009. – № 6. – С. 4–23.
- Полтерович В. Эволюционная теория экономической политики : часть 1 / В. Полтерович, В. Попов // *Вопросы экономики*. – 2006. – № 7. – С. 4–20.
- Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 р. № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.org.ua>.
- Розміщення продуктивних сил : підручник / за ред. Є. П. Качана. – Київ : Вища школа, 2000. – С. 139–149.
- Розміщення продуктивних сил : підручник / за ред. В. В. Ковалевського, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенова. – Київ : Знання, КОО, 1998. – С. 376–392.

20. Романенко В. Регіональні ринки продукції машинобудування в Україні / В. Романенко // Економіка України. – 2001. – № 6. – С. 90–92.
21. Рустамов Э. Принципы эволюционной модернизации переходных экономик / Э. Рустамов // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 85–96.
22. Федулова Л. І. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова, І. А. Шовкун // Наука та інновації. – 2009. – № 3. – С. 5–15.
23. Экономика машиностроительного производства / ред. Е. П. Колинина. – Москва : Высшая школа, 2003. – 303 с.
24. The Global Competitiveness Report 2010 – 2011 : World Economic Forum [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2016.

Череп А. В., Соловьева Н. В. Модернизация организации производства предприятий машиностроения на основах инновационного развития

В статье рассмотрен термин “модернизация экономики Украины”. Выяснены типы модернизации. Обозначены подходы к определению сущности преобразований в организации производства разных украинских и зарубежных ученых. Определена эффективность организации производства как комплекса мероприятий для оптимального управления предприятий машиностроения.

Ключевые слова: инновации, машиностроение, модернизация, организация производства, преобразование, технологические изменения.

Cherep A., Solovyova N. Modernization of Mechanical Engineering Manufacture Enterprises Organization on Bases of Innovative Development

The term modernization for economy of Ukraine is considered. Modernization types are found out. Approaches to definition of transformations essence to the manufacture organizations according to the authors or documents are established. Efficiency of manufacture organization as complex of actions for optimum control of the mechanical engineering enterprises is defined.

It is set that in 2010 in Ukraine officially proclaimed course on modernization of economy. Desire for highly technological development is determined forming of terms to radical perfection of production process production which determines the reserved cycle on the basis of nanotechnology.

However, global developments and critical state of the National Economy Search complicate sources and mechanisms for mobilizing resources. Under such conditions, acquires relevance of the development and implementation of an adequate strategy of modernization on the basis of existing Internal and external constraints

While Ukrainian modernization was in had point character, was to update the process industries oriented to the domestic market. Now under the influence of global and geopolitical challenges (rising energy prices, increased competition) is forced to do export-oriented industries, which include machine building.

For machine-building enterprises is typical engineering specialization and cooperation of enterprises. The reason for this is that the production of most modern vehicles (airplanes, computers, televisions) need tens of thousands different parts. Establish their production in one company impossible. Therefore, the machine-building enterprises often have a narrow specialization (by parts and objects). Machine-building enterprises need to have dozens or even hundreds of relationships with other companies that supply parts, components, raw materials. That cooperation is a necessary form of production in machine-building complex. Technological features machine-building enterprises, which produce a variety of products, have a similar structure.

Key words: innovations, mechanical engineering, modernization, the manufacture organization, transformation, technological changes.

УДК 657.222

Н. М. Шмигольдоктор економічних наук, професор
Запорізький національний університет**А. А. Антонюк**кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**О. Ю. Косимська**

Запорізький національний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано світовий досвід розвитку теорії прибутку в історичному аспекті. Наголошено, що категорія прибутку є дуже дискусійною. Суперечки між різними дослідниками про її природу тривають уже більше трьох сторіч, але теорія прибутку й досі є суперечливою та незавершеною, що не може не відобразитися на керуванні економікою. Зазначено, що в сучасних умовах сформувалися принципи податкової орієнтації та економічної витратності обліку, які негативно впливають на якість обліково-аналітичної роботи. Запропоновано алгоритм підготовки інформації про результати діяльності та сценарії розвитку на основі аналізу бізнес-процесів.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, дохід, витрати, бізнес-процеси, витрати майбутніх періодів.

I. Вступ

Основним показником фінансово-господарської діяльності підприємства є фінансовий результат, тобто приріст або зменшення вартості власного капіталу підприємства за звітний період. Тому на сучасному етапі розвитку господарюючого суб'єкта досить актуальним завданням є оволодіння керівниками та фінансовими менеджерами сучасними методами ефективного управління формуванням доходів, витрат і прибутку в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Ефективне та грамотне управління формуванням прибутку передбачає знання основних механізмів формування прибутку, побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем інформаційного забезпечення процесу управління, використання сучасних методів його аналізу та контролю.

Сутність категорії прибутку розглядають учені всього світу. Питання про економічну природу фінансових результатів досліджували І. Бланк [1], С. Нікітін [2], Е. Хендріксен і М. Ван Бреда [3], М. Чумаченко [4] та ін. Ці вчені акцентують увагу на дослідженні сутності фінансових результатів з погляду різних наукових шкіл. Л. Бернстайн [5], В. Богатирьова [6], М. Полулех [8], О. Понеділко [9], Л. Самохін [7] та ін. приділяють більшу увагу аналізу прибутку у взаємозв'язку з активами та капіталом. Систематизація поглядів учених-економістів на визначення сутності фінансових результатів дасть змогу чітко визначити їх місце та роль у економіці, а також основні напрями подальших досліджень.

нансових результатів дасть змогу чітко визначити їх місце та роль у економіці, а також основні напрями подальших досліджень.

II. Постановка завдання

Мета статті – теоретично дослідити та розробити науково-методичні положення й практичні рекомендації, спрямовані на вдосконалення обліку доходів, витрат і фінансових результатів в умовах адаптації до МСФЗ.

III. Результати

До ХХ ст. у західній економічній думці термін “прибуток” використовували в широкому розумінні (власно прибуток і відсоток) та у вузькому (без процента). В економічній літературі, особливо німецькій, для визначення прибутку без відсотка використовували також термін “підприємницький дохід”. У ХХ ст. термін “прибуток” у вузькому його розумінні загалом витіснив ідентичний йому термін “підприємницький дохід” [7].

Теорія прибутку має специфічні риси, які відрізняють її від тих розділів західної економічної думки, які трактують інші основні доходи капіталістичного суспільства – заробітну плату, процент і ренту. Походження цих доходів у відомих теоріях “факторів виробництва” XVII–XIX ст. пояснювали або виробничими затратами, або певними “жертвами”, які приносять власники факторів виробництва. При такому підході прибуток трактували частіше за все як плату за кваліфіковану працю керування (просто як різновид зарплати).

Тобто до ХХ ст. у західній економічній думці була відсутня самостійна теорія прибутку.

ку. І тільки в ХХ ст. починає формуватися самостійна теорія прибутку. Цьому сприяли й певні об'єктивні фактори. Незадоволення трактуванням прибутку (підприємницького доходу) лише як оплати управлінської праці, що з'явилося ще в ХІХ ст., у ХХ ст. підкріплювалося відокремленням плати за працю керування від власно прибутку, яке мало місце в акціонерних компаніях, які зайняли па-

нуюче місце серед інших форм підприємницької діяльності. І це розмежування продемонструвало порівняно невисоке відношення плати за працю керування до іншого прибутку. Тому в економічній теорії починають виділяти самостійні функції підприємництва, які змогли б пояснити походження прибутку [7].

Найбільш розповсюджені концепції економічної природи прибутку подано в табл. 1 [7].

Таблиця 1

Розвиток теорії прибутку в історичному аспекті

Назва теорії та її представники	Сутність теорії
Концепція прибутку меркантилістів (Т. Манн, Д. Юм, Ж. Кольберг та ін.)	Початковий етап формування основних принципів теорії прибутку, який звичайно пов'язують із парадигмою економічного аналізу меркантилістів. Наукові погляди на прибуток визначали джерела його формування. Основним із цих джерел вважали зовнішньоторговельну діяльність. Меркантилісти виводили прибуток з обміну як різницю між продажною та купотною ціною товару
Концепція прибутку фізіократів (Ф. Кене, Ж. Тюрго, М. Рів'єра та ін.)	Підхід до джерел формування прибутку орієнтувався на землеробське виробництво. Воно, на їх думку, було єдиним джерелом формування позитивного значення суми прибутку
Концепція продуктивності капіталу (А. Сміт, Д. Рікардо та ін.)	Прибуток є результатом заміни людської праці капіталом і здійснення ним такої роботи, яку не можна виконати людською працею
Трудова теорія вартості (К. Маркс, Ф. Енгельс)	При капіталізмі в якості перетвореної форми доданої вартості виступає прибуток, тобто надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власниками засобів виробництва. К. Маркс вважав, що при соціалізмі додатковий продукт не буде приймати форму прибутку
Концепція прибутку маржиналістів (С. Девонс, К. Менгер, Дж. Кларк та ін.)	Використовуючи граничний метод економічного аналізу, маржиналісти виявили систему важливих факторів, які максимізують прибуток підприємства. Особлива роль у дослідженнях маржиналістів відведена проблемам ринкового ціноутворення та умов формування монопольного прибутку
Теорія прибутку (Й. Шумпетера)	Прибуток становить залишок понад витрат виробництва або, з погляду підприємця, різницю між виручкою та затратами. Й. Шумпетер пов'язував підприємницький прибуток із роллю лідерства в економічній системі, тобто своєчасного освоєння інновацій
Теорія прибутку (Ф. Найта)	Прибуток є винагородою за успішну підприємницьку діяльність і забезпечується вмілою оцінкою не тільки передбачуваного, а й непередбачуваного ризику
Теорія монополістичного прибутку (Е. Чемберлін та ін.)	Джерелом появи монополістичного прибутку є введення монопольних цін. Прибуток є доходом, породженим існуванням монополій

Якщо проаналізувати таблицю, то можна побачити, що категорія прибутку є дуже дискусійною. Суперечки між різними дослідниками про її природу тривають вже більше трьох сторіч, але теорія прибутку й досі залишається суперечливою та незавершеною, що не може не відображатися на керуванні економікою.

Отже, сформована в західній економічній думці ХХ ст. самостійна теорія прибутку включає три головних джерела його походження:

- винагорода за ризик (Ф. Найт);
- винагорода за своєчасне впровадження інновацій (Й. Шумпетер);
- винагорода за монополію на ринку (Е. Чемберлін) [7].

Варто зазначити, що в сучасних умовах сформувалися принципи податкової орієнтації та економічної витратності обліку, які негативно впливають на якість обліково-аналітичної роботи. Отже, необхідно є розробка методичних рекомендацій щодо формування інформації про бізнес-процеси та встановлення ступеня відповідальності через її невідповідність.

Розглянемо наступний підхід до підготовки інформації по бізнес-процесах, який дасть змогу знизити трудові та матеріальні витрати на організацію облікової системи на підприємствах, заснований на алгоритмі, який представлено на рис. 1.

Інформаційні запити користувачів про результати діяльності підприємств		
Підготовка інформації про результати діяльності	Етап 1 Розробка системи показників результатів діяльності	Встановлення складу користувачів і змісту їх інформаційних запитів
	Етап 2 Формування інформації про результати діяльності в інтегрованої системі обліку	Моделювання діяльності у вигляді циклів і бізнес-процесів
		Виділення характеристик стану бізнес-процесів для цілей їх управління
		Інтерпретація кінцевих і проміжних результатів бізнес-процесів
		Забезпечення джерелами відомостей про стан бізнес-процесів і способів їх передачі
		Створення робочого плану рахунків
		Розробка форм звітності, створення регламенту їх складання та подання користувачам
		Автоматизація облікових процесів
		Фіксування первинних даних
		Перетворення в показники та складання звітності
Розкриття у звітності змісту інформаційних запитів користувачів		

Рис. 1. Алгоритм підготовки інформації про результати діяльності

За допомогою застосування цього алгоритму ми можемо вийти на більш високий рівень інформаційної підтримки завдяки синергетичному ефекту. Але для того, щоб утримати цей рівень, необхідно проводити опитування зовнішніх користувачів, встановлюючи тим самим зворотний зв'язок із ними, а також збирати відомості за результатами зборів від власників і виконавців бізнес-процесів і завдяки цьому встановлювати взаємозв'язок із внутрішніми користувачами.

Доцільно було б використовувати індикатори для оцінки кінцевих результатів бізнес-процесів для того, щоб інтерпретувати параметри стану бізнес-процесів і визначити тенденції розвитку підприємства. А для діагностики проміжних результатів бізнес-процесів можна використовувати так звані сигналізатори з метою виявлення на оперативному рівні проблем, що виникають при досягненні поставлених цілей управління. Регламентований склад фінансових показників разом з індикаторами та сигналізаторами і є системою показників результатів діяльності підприємства. Треба зауважити, що індикатори можна згрупувати за трьома напрямками: економічним, екологічним і соціальним, також їх бажано розкривати у складі фінансової звітності.

Організацію облікових процесів зі збору, акумулювання, фіксування даних на рахунках обліку, обчислення показників і формування їх у звітності пропонують здійснювати за допомогою визначення значень індикаторів і сигналізаторів, які включені до інтегрованої системи обліку, організація якої дасть змогу генерувати інформацію про стан бізнес-процесів. Зауважимо, що застосування традиційної методики оперативного аналізу часто призводить до упущання моменту, коли можна в режимі реального часу регулювати проблемну ситуацію, через те, що його підсумки не одразу використовують для швидкої, але не досить оперативної розробки та здійснення заходів, спрямованих на усунення негативних факторів і встановлення винуватців. Тому на сучасному етапі розвитку організаційно-методичні положення оперативного аналізу повинні бути спрямовані на забезпечення перспективності його підсумків [6]. Для проведення оперативного аналізу бізнес-процесів пропонуємо такі покрокові дії (табл. 2), що дадуть можливість сформулювати сигналізатори в облікових регістрах і використати сценарії розвитку, підвищуючи якість оперативного аналізу, що включає банк орієнтованих рішень з управління бізнес-процесами.

Таблиця 2

Побудова сценаріїв розвитку на основі аналізу бізнес-процесів

Стадія	Дії
1. Прогноз розвитку бізнес-процесів	Побудова загальної моделі діяльності підприємства
	Визначення цілей
	Прогнозування станів бізнес-процесів
	Визначення шляхів взаємодії власника й виконавця бізнес-процесу в разі виявлення проблеми
2. Оперативна інформація про стан бізнес-процесів	Визначення фактичного стану бізнес-процесу
	Виявлення проблем у стані бізнес-процесу
	Аналіз сигналізаторів у облікових регістрах
	Передача сигналу про необхідність впливати на бізнес-процес
3. Освоєння підсумків оперативного аналізу	Дії з регулювання бізнес-процесу
	Підсумковий аналіз ситуації

На етапі оперативного управління бізнес-процесом сценарії розвитку й сигналізатори дають змогу виявляти та усувати можливі відхилення від заданого ходу подій, виконуючи при цьому функцію інформаційної панелі. Вибір конкретного сценарію розвитку бізнес-процесу запропоновано здійснювати на основі групування значень сигналізаторів за встановленою шкалою. А під сценарієм розвитку пропонують розуміти дії відповідальної особи щодо використання певного обсягу ресурсів і проведення в режимі реального часу заходів для врегулювання бізнес-процесу з метою балансування процесу діяльності при виявленні наявних проблем [6].

Також варто зазначити, що у формуванні прибутку беруть участь факти господарської діяльності, що кваліфікують в бухгалтерському обліку як доходи й витрати підприємс-

тва. Розподіл облікової інформації про доходи та витрати між поточним і майбутніми звітними періодами часто заснований на професійному судженні бухгалтера (коли немає чіткого зв'язку між доходами й витратами), що викликає певну невизначеність в обліку фінансових результатів. Також зазначимо, що далеко не всі надходження й витрати коштів можна визначити як доходи й витрати, пов'язані з тим звітним періодом, у якому вони мали місце. Завдання співвіднесення фактів господарської діяльності підприємства із звітними періодами, фінансовий результат яких вони формують, зумовлює методологію бухгалтерського обліку доходів і витрат. Побудуємо схему реалізації принципу співвідношення доходів і витрат підприємства (рис. 2).



Рис. 2. Реалізація принципу відповідності в обліку доходів і витрат

Капіталізації підлягають витрати, якщо вони понесені в цьому звітному періоді, а принесуть доходи в наступних звітних періодах, тобто виключення з витрат цього звітного періоду та зарахування до складу активів підприємства. Капіталізація витрат у цінності відбувається в тому випадку, коли витрати не вважають такими, а розглядають тільки як збільшення активу, як складову тих чи інших цінностей. Витрати можуть бути капіталізовані у вартості запасів, необоротних активів, у вигляді дебіторської заборгованості або витрат майбутніх періодів. Терміни списання витрат майбутніх періодів і спосіб їх списання треба встановити в обліковій політиці організації.

Наявність витрат майбутніх періодів призводить до збільшення поточного прибутку та скорочення дебіторської заборгованості. Але виникає питання про те, чи варто це вважати спотворенням бухгалтерської звітності. МСФЗ розглядають такі витрати виключно як витрати звітного періоду. На нашу думку, в цьому випадку треба виходити з того, що звітність є достовірною, якщо вона сформована за встановленими в системі нормативного регулювання правилами. Отже, сама наявність витрат майбутніх періодів не спотворює звітність, їх тільки треба очистити від "авансованих" витрат (передоплат та авансів) і в пояснювальній записці розкрити інформацію про склад таких витрат і порядок їх списання, що забезпечить реальність і, відповідно, корисність інформації для зацікавлених користувачів. Разом з тим, відмову від ви-

трат майбутніх періодів, від розподілу управлінських і комерційних витрат для дотримання принципу обачності необхідно розглядати як один із напрямів удосконалення обліку та звітності, оскільки МСФЗ визнано як основний напрям реформування української системи бухгалтерського обліку та звітності.

IV. Висновки

На сучасному етапі розвитку господарюючого суб'єкта завдання оволодіння керівниками та фінансовими менеджерами сучасними методами ефективного управління фінансовими результатами підприємства є досить актуальним. Саме тому статтю присвячено певним напрямкам розробки науково-методичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення обліку доходів, витрат і фінансових результатів в умовах адаптації українського обліку до МСФЗ. Для цього розглянуто методичний інструментарій та практичні рекомендації, що забезпечують розширення облікової інформації про бізнес-процеси на підприємстві для проведення оперативного аналізу та моніторингу зовнішньої звітності, що сприяє вирішенню проблеми недостатності та низької якості інформаційної підтримки осіб, які приймають рішення.

Також запропоновано схему відображення в обліку доходів і витрат у їх взаємозв'язку та наголошено, що системне формування фінансового результату підприємства значно спрощує складання звіту про фінансові результати, даючи змогу більш детально розкрити складові прибутків і збитків.

Список використаної літератури

1. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2е изд., расш. и доп. – Киев : НикаЦентр, 2002. – 752 с.
2. Никитин С. Прибыль: теоретические и практические подходы / С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 5. – С. 20–27.
3. Хендриксен З. С. Теория бухгалтерского учета : пер. с англ. / под ред. проф. Я. В. Соколова. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
4. Болюх М. А. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. Горбатов та ін. ; за ред. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченко. – 2-ге вид. – Київ : КНЕУ, 2003. – 556 с.
5. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернштейн ; пер. с англ. ; научн. ред. перевод чл. корр. РАН И. И. Елисеева ; гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов. – Москва : Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
6. Богатырева В. И. Классификация доходов и расходов в системе бухгалтерского учета организации / В. И. Богатырева // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – № 4.
7. Самохін Л. В. Фінансовий результат, як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Л. В. Самохін. – Режим доступу: <http://donntu.edu.ua/>.
8. Полулех М. В. Сущность и этапы развития оперативного анализа / М. В. Полулех // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 1 (352). – 2014. – С. 29–34.
9. Понеділко О. В. Фінансовий результат як узагальнюючий показник фінансово-господарської діяльності [Електронний ресурс] / О. В. Понеділко. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2011/17.pdf.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2016.

Шмыголь Н. Н., Антониук А. А., Косымскова А. Ю. Современные подходы к учету финансовых результатов деятельности предприятий

В статье проанализирован мировой опыт развития теории прибыли в историческом аспекте. Отмечено, что категория прибыли является очень дискуссионной. Споры между различными исследователями о ее природе длятся уже более трех столетий, но теория прибыли до сих пор остается противоречивой и незавершенной, что не может не отражаться на управлении экономикой. Отмечено, что в современных условиях сформировались принципы налоговой ориентации и экономной затратности учета, которые отрицательно влияют на качество учетно-аналитической работы. Предложен алгоритм подготовки информации о результатах деятельности и сценариев развития на основе анализа бизнес-процессов. Усовершенствована схема реализации принципа соответствия в учете доходов и расходов

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, доход, затраты, бизнес-процессы, расходы будущих периодов.

Shmyhol N., Antoniuk A., Kosymskova A. Modern Approaches to the Financial Results of Enterprises Activity Accounting

The article analyzes the development of the theory of international experience profits in the historical aspect. It is noted that the category of profit is very debatable. And it is noted that in the modern stage of economic entity development rather actual task is to master by the financial managers in modern methods of effective management of income, expenditure and profit from operating, investing and financing activities of the enterprise.

Disputes between the various researchers about its nature have been going on for more than three centuries, but profits theory is still controversial and incomplete that it cannot affect the economic management.

It is noted that in modern conditions the principles of fiscal targeting and economical costs on account were formed, which have a negative impact on the quality of accounting and analytical work. Therefore, it is necessary to develop methodological recommendations for the formation data about business processes and establishing responsibility measures unless it is have prepared.

We propose the algorithm of performance information preparation and scenarios on the basis of analysis of business processes. The scheme of compliance with the income and expense principles was improved.

It is noted that the rejection of deferred expenses and the allocation of administrative and selling expenses to comply with the precautionary principle should be regarded as one of the directions of improving accounting and reporting, as in IFRS, which are recognized as the main directions of reforming the Ukrainian system of accounting and reporting.

Key words: financial results, profit, revenue, costs, business processes, prepaid expenses.

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПАТ “ЗАПОРІЖСТАЛЬ”

Статтю присвячено підвищенню продуктивності праці завдяки її стимулюванню на ПАТ “Запоріжсталь”.

Важливою складовою економічної стратегії ПАТ “Запоріжсталь” є стратегія стимулювання праці робітників. Головною метою цієї стратегії є заохочення всіх робітників підприємства на досягнення не проміжних, а кінцевих результатів діяльності за визначений строк. Ця стратегія призначена поєднати заходи, спрямовані на підвищення продуктивності праці, якості продукції, ефективності використання всіх видів ресурсів тощо.

Ключові слова: *аналіз, виробництво, грейдингова система оплати праці, фонд оплати праці, підприємство, продуктивність праці, стимулювання.*

I. Вступ

На всіх етапах розвитку економічної думки вчені-економісти різних шкіл і напрямів важливу роль у процесі економічного зростання відводили праці як основному фактору підвищення добробуту населення, а також найзагальнішому та універсальному показнику, що відображає ефективність використання людських ресурсів.

Визначення сутності категорії “продуктивність праці”, застосування різноманітних методів для її визначення, а також впливу факторів на продуктивність праці широко висвітлено в працях Г. Емерсона, К. Маркса, А. Сміта, Ф. Тейлора, а також сучасних дослідників: Б. Генкіна, А. Гретченко, О. Грішної, К. Маневич, А. Нікіфорова, А. Семенова.

В умовах формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку, перед підприємствами постає необхідність працювати по-новому, враховуючи закони й вимоги ринку, опановуючи новим типом економічної поведінки, пристосовуючи всі сторони виробничої діяльності до ситуації. У зв'язку з цим зростає внесок кожного працівника в кінцеві результати діяльності підприємства. Одне з головних завдань для підприємств різних форм власності – пошук ефективних способів управління працею, що забезпечують активізацію людського фактора [3].

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження системи стимулювання підвищення продуктивності праці на ПАТ “Запоріжсталь”.

III. Результати

В умовах ринкової економіки основними принципами господарювання ПАТ “Запоріжсталь” стає самоокупність, самофінансування, прибутковість. Діяльність підприємства розраховується на майбутнє за принципами

ринкової економіки та під впливом різних чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Для цього розробляється економічна стратегія розвитку, яка складається з різних стратегій за різними напрямками економічного розвитку підприємства.

Важливою складовою економічної стратегії ПАТ “Запоріжсталь” є стратегія стимулювання праці робітників. Головною метою цієї стратегії є заохочення всіх робітників підприємства на досягнення не проміжних, а кінцевих результатів діяльності за визначений строк. Ця стратегія призначена поєднати заходи, спрямовані на підвищення продуктивності праці, якості продукції, ефективності використання всіх видів ресурсів тощо.

Загалом стратегія стимулювання праці працівників включає два напрями: матеріальне й моральне заохочення.

Основний акцент у системі стимулювання персоналу зроблений на матеріальні методи стимулювання. Відповідно до законодавства, ПАТ “Запоріжсталь” самостійно установлює вид, системи оплати праці, розміри тарифних ставок і посадових окладів, а також форми матеріального заохочення. Основні правила оплати праці й преміювання закріплені Положенням про систему оплати праці та матеріального стимулювання працівників. Усі прийняті на роботу співробітники в обов'язковому порядку знайомляться з цим Положенням.

Підприємство використовує оплату праці як найважливіший засіб стимулювання сумлінної роботи. Індивідуальні заробітки працівників підприємства визначаються їх особистим трудовим внеском, якістю праці.

Застосування грейдингової системи оплати праці доцільно на великих підприємствах з метою посилення кар'єрної мотивації працівників, а також визначення відносної ціннос-

ті посади для організації порівняно із зовнішньою цінністю посади на ринку праці [1].

Грейдинг (від англ. grading) – класифікація, сортування, упорядкування. Отже, процедура грейдування пов'язана із позиціонуванням посад, тобто ранжуванням їх в ієра-

рхічній структурі підприємства відповідно до цінності цієї позиції для підприємства [2].

Саме цю систему оплати праці ввели на початку 2014 р. і на ПАТ “Запоріжсталь”.

Наочно відмінності між тарифною системою та грейдами можна побачити у табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності між тарифною системою та грейдами

Тарифна система	Система грейдів
<ol style="list-style-type: none"> 1. Побудована на основі оцінки професійних знань, навичок та стажу роботи. 2. Посади розміщують за принципом наростання. 3. Ієрархічна структура тарифної сітки заснована на мінімальній зарплаті, помноженій на коефіцієнти (міжрозрядні, міжгалузеві, міжпосадові та міжкваліфікаційні). 4. Всі посади вишиковують за суворим принципом зростання по вертикалі (від робітника до управлінця) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Передбачає ширшу лінійку критеріїв, які включають такі показники оцінки посади, як: управління, комунікації, відповідальність, складність роботи, самостійність, ціна помилки та ін. 2. Грейдинг допускає пересічення частин двох грейдів, які знаходяться поряд. У результаті цього робітник або майстер нижчого грейда завдяки своєму професіоналізму може мати більш високий посадовий оклад, ніж, наприклад, спеціаліст з охорони праці, який знаходиться у грейді поряд з грейдом вищого порядку. 3. Структура грейдів побудована тільки на значенні посади, яка прораховується в балах. 4. Посади розміщують тільки за принципом значущості для підприємства. 5. Допомогає управляти фондом оплати праці та робить систему нарахування заробітної плати гнучкою. 6. Упорядковує дисбаланс заробітної плати на підприємстві

Варто зауважити, що головною перевагою системи грейдування є переклад нематеріального показника “цінність роботи співробітника” в грошовий еквівалент. Отже, розглянемо переваги й можливості системи грейдування, подані в табл. 2.

Проаналізуємо зміни фонду оплати праці ПАТ “Запоріжсталь” за 2012–2014 рр.

Можна зробити такі висновки: на ПАТ “Запоріжсталь” простежується позитивна

тенденція до збільшення заробітної плати, у звітному році середньорічна заробітна плата одного працівника становила 73 488 грн, вона більша на 7 644 грн ніж у минулому році та на 14 268 грн більша ніж у 2012 р. Середньомісячна заробітна плата, відповідно, теж зростає, у звітному році вона становила 6 124 грн, що на 637 грн більше ніж у минулому році та на 1 189 грн більше ніж у 2012 р.

Таблиця 2

Переваги та можливості системи грейдування

Для співробітника компанії	Для компанії загалом
<ul style="list-style-type: none"> – усвідомлення місця, яке займає його посада в існуючій ієрархії посад, і оцінка її ролі для компанії; – отримання справедливої винагороди за працю – залежно від рівня складності, відповідальності тощо виконуваної роботи; – оцінювання перспективи свого професійного і кар'єрного зростання; – отримання можливості “горизонтального” кар'єрного розвитку (просування шаблями майстерності в межах однієї посади через ускладнення завдань, розширення кола відповідальності та повноважень) – зміна грейду та пов'язаного з ним рівня оплати праці; – послідовне набуття нових знань, необхідних для ефективної роботи на вищих посадах 	<ul style="list-style-type: none"> – оптимізація витрат на персонал (переважно не через формальне скорочення форм оплати праці); – вдосконалення організаційної структури і штатного розкладу; – більш ефективне планування витрат на персонал; – спрощення адміністрування корпоративної системи матеріального стимулювання; – визначення допустимого розміру винагороди для нововведених посад

Причиною зменшення фонду оплати праці є зменшення чисельності працівників у звітному році на 1968 осіб порівняно з минулим роком та на 3676 осіб порівняно з 2012 р. Фонд оплати праці в звітному році зменшився на 19 606,8 тис. грн порівняно з минулим роком та на 12 419 тис. грн порівняно з 2012 р.

Виходячи з даних, можна стверджувати, що матеріальне стимулювання продуктивності праці на ПАТ “Запоріжсталь” добре розвинене.

Федерація профспілок України в межах Всеукраїнського конкурсу визнала колективний договір комбінату “Запоріжсталь” пере-

можцем у номінації “Кращий колективний договір у сфері металургійної та гірничодобувної промисловості”.

“Незважаючи на всі складнощі в економіці, ми змогли повністю зберегти всю соціальну сферу, всі соціальні гарантії наших працівників і ветеранів. Успіх будь-якої справи залежить від людей, від їх професіоналізму та ставлення до роботи. Це тісно пов'язано з умовами праці, рівнем заробітної плати, можливостями для повноцінного відпочинку, тому ми робитимемо все для подальшого підвищення якості життя металургів, допомагаючи нашим співробітникам і підтримуючи

їх”, – наголосив Генеральний директор МК “Запоріжсталь” Ростислав Шурма.

Окрім оплати праці як основного інструменту стимулювання підвищення продуктивності праці, на ПАТ “Запоріжсталь” використовують й інші інструменти стимулювання:

- завод виплачує працівникам виплати з тимчасової непрацездатності, вагітним, при народженні дитини;
- сім’ї працівника ПАТ “Запоріжсталь” надає необхідну матеріальну допомогу на поховання;
- грошова винагорода у зв’язку з ювілейними датами: 50, 55, 60 років;
- одноразова премія у зв’язку з присудженням звання “Ветеран ПАТ “Запоріжсталь”;
- працівникам, які входять до “Списку виробництв, цехів, професій і посад із шкідливими умовами праці”, надається додаткова оплачувана відпустка;
- проводиться реалізація заходів, створених для поліпшення умов праці;
- своєчасна видача робочим спеціального одягу, спеціального взуття, прання, сушіння, ремонт, заміна спецодягу та спеціального взуття;
- видача 0,5 літра молока в дні фактичної зайнятості працівників безпосередньо на роботах із шкідливими умовами праці;
- обладнання санітарно-побутових приміщень, кімнат гігієни, приміщень надання медичної допомоги, приміщень приймання їжі;
- забезпечення періодичних медичних обстежень працівників;
- роботодавець виділяє потрібні кошти для закупівлі медикаментів і аптечок на санітарні пости, у підрозділи заводу, в організацію першої медичної допомоги;
- кожен працівник, якому через умови праці необхідний робочий одяг, забезпечений шафами для зберігання одягу, взуття, головних уборів;
- працюють їдальні, буфети, в яких низькі ціни для працівників;
- на заводі з метою зміцнення здоров’я ведеться пропаганда здорового життя, проводяться фізкультурно-оздоровчі заходи, літні й зимові спартакіади, туристичні зльоти, турніри, інші форми змагань.

Змагання серед колективів цехів і відділів, навіть змагання з професій, за результатами яких виплачують одноразові премії та навіть виділяють гроші на придбання пільгових путівок в організацію відпочинку і санітарно-курортного лікування для переможців. Переможцям присвоюють звання “Кращий за фахом” і “Кращий наставник”. Вручення нагород переможцям змагань відбувається в урочистій обстановці представниками дирекції та профспілкового комітету на зборах представників колективу заводу.

Комбінат проводить низку заходів соціальної спрямованості за допомогою Палацу культури Металургів, дитячого оздоровчого центру “Супутник”, спортивного комплексу, яхт-клубу, пансіонату “Металург”, бази відпочинку “Надія”, санаторію-профілакторію на о. Хортиця та молодіжного табору “Бригантина”. Працівникам заводу надають путівки для відпочинку за пільговими цінами. Діти працівників заводу можуть займатися у спортивному комплексі та кружках, які є у Палаці культури Металургів, теж за пільговими цінами. Крім того, для дітей працівників заводу є дитячі садки та школи.

Дітям працівників заводу до 1 вересня дарують рюкзаки із набором шкільних принадлежностей, на Новий рік роблять подарунки та організують свята в Палаці культури Металургів.

З метою підвищення конкурентоспроможності заводу та забезпечення якості своєї продукції, підготовки висококваліфікованих кадрів проводять конкурси професійної майстерності.

Організація конкурсів з раціоналізації та винахідництва для залучення робочих, службовців до участі в розробці й упровадженні у виробництві раціоналізаторських пропозицій і винаходів, що підвищують ефективність виробництва, продуктивність праці, якість своєї продукції і знижують ресурсомісткість. Переможцям конкурсів присвоюють чергові кваліфікаційні розряди або надають грошову винагороду;

- фінансування Ради Ветеранів підприємства в межах коштів, передбачених бюджетом;
- проведення конкурсів краси, творчості й талантів, КВК;
- на заводі є свій транспорт, який доставляє працівників до роботи зі всіх мікрорайонів міста;
- здійснення контролю рівня цін у закладах громадського харчування, які обслуговують підприємство, і в аптеках, що реалізують медикаменти за договором зі страховою компанією;
- фотографії найуспішніших працівників вивішують на дошку пошани, розташовану надворі перед входом у завод;
- щороку завод святкує своє професійне свято – День металургів, де генеральний директор оголошує подяку всім співробітникам, вручають дипломи, грамоти, нагороди;
- щорічно деяких працівників відправляють на підвищення кваліфікації, тренінги та додаткове навчання. Для підтримки рівня кваліфікації працівників проводять щорічну атестацію кадрів. За результатами атестації розробляється план організації підвищення кваліфікації та перепідготов-

ки персоналу, відбуваються кадрові пестановки.

Отже, можна дійти висновку, що нинішня система стимулювання праці ПАТ “Запоріжсталь” спрямована на вирішення таких завдань:

- підвищення ефективності виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності та якості своєї продукції;
- підготовку висококваліфікованих кадрів;
- підвищення рівня використання новаторського потенціалу творчих здібностей персоналу;
- підвищення продуктивності праці;
- скорочення плінності кадрів.

Тестування – метод дослідження, що дає змогу охопити велику кількість людей, не витрачаючи при цьому багато часу й не відволікаючи їх від робочого процесу.

За допомогою тестування отримано такі дані:

- середній вік працівників на підприємстві – 40 років;
- середній стаж роботи на цьому підприємстві – 10 років. Це говорить про те, що люди, які пройшли тест, дуже добре знають порядки і правила, принципи організації роботи і відповіли на запитання усвідомлено, ґрунтуючись на реальних фактах;
- розмір заробітної плати влаштовує 80% робітників, не влаштовує – 10%, решта вагалися з відповіддю;
- сам процес виконуваної роботи оцінили за п’ятибальною шкалою на 4 та 5 відповідно 75% і 25%;
- перспективи професійного та службового зростання бачать 38% робітників, не бачать 20%, 42% опитуваних співробітників не цікавляться перспективами зростання. Це пояснюється середнім віком робітників;
- відносини з безпосереднім керівником цілком задовольняють 75% робітників. Швидше задовольняють, ніж ні – 20%, не змогли відповісти 5% опитуваних;
- значущість і відповідальність виконуваної роботи задовольняє 60% робітників, швидше задовольняють, ніж ні – 23%, не змогли відповісти 17% опитуваних;
- умови праці оцінили на 1 бал 8% робітників, на 2 бали – 10%, на 3 бали – 20%, на 4 бали – 25%, на 5 – 37%;
- надійною і такою, що дає впевненість у завтрашньому дні, роботу вважають 65% робітників – цілком, 25% вважають її швидше надійною, ніж ні. Абсолютно не задовольняє надійність роботи 6%, не змогли визначитися 4%;
- свою роботу вважають шанованою широким колом людей 42% робітників і 21% теж у цьому майже впевнені. 4% скоріше не задовольняє можливість виконувати шановану роботу, і 33% не змогли сказати;

- про те, наскільки ефективна робота загалом, думки розійшлися: 2, 3 і 4 бали поставили однакова кількість людей – по 15%. Інші 55% цілком задоволені ефективністю;
- абсолютну більшість людей задовольняють взаємини, які склалися з товаришами по роботі – 79%. 21% вважають, що взаємини швидше задовольняють, ніж ні;
- 38% учасників опитування цілком задоволені можливістю прояву самостійності та ініціативи в роботі, 33% оцінили її на 4 бали з 5. 25% важко відповісти, і 4% вважають, що можливості прояву самостійності скоріше не вистачає;
- режим роботи задовольняє 71% робочих цілком, 17% теж швидше задовольняє, ніж ні, 4% не визначилися, і 8% віддали перевагу б іншому режиму;
- відповідність роботи здібностям співробітника: 46% – 5 балів, 33% – 4 бали і 21% – 3 бали;
- роботу як засіб досягнення успіху в житті сприймають 33%. Ще 29% теж близькі до цього, 17% не можуть сказати, чи задовольняє їх робота як засіб досягнення успіху в житті, а 21% опитуваних зовсім не задовольняє.

За результатами тестування можна зроби ти висновок, що більшість працівників усім задоволені й зацікавлені в розвитку і процвітанні підприємства, розуміючи його значення для суспільства.

IV. Висновки

1. Таким чином, у статті було проведено аналіз системи стимулювання підвищення продуктивності праці ПАТ “Запоріжсталь”, згідно з яким важливою складовою його економічної стратегії є стратегія стимулювання праці робітників. Головною метою цієї стратегії є заохочення всіх робітників підприємства на досягнення не проміжних, а кінцевих результатів діяльності за визначений строк. Ця стратегія призначена поєднати заходи, спрямовані на підвищення продуктивності праці, якості продукції, ефективності використання всіх видів ресурсів тощо.
2. Загалом, стратегія стимулювання праці працівників включає два напрями: матеріальне та моральне заохочення. Підприємство використовує оплату праці як найважливіший засіб стимулювання сумлінної роботи. Індивідуальні заробітки працівників підприємства визначаються їх особистим трудовим внеском, якістю праці. На початку 2014 р. на ПАТ “Запоріжсталь” ввели грейдингову систему оплати праці.
3. Щодо аналізу зміни фонду оплати праці, на ПАТ “Запоріжсталь” простежується позитивна тенденція до збільшення заробіт-

ної плати, у звітному році середньорічна заробітна плата одного працівника становила 73 488 грн, вона більша на 7 644 грн ніж у минулому році та на 14 268 грн більша ніж у 2012 р. Середньомісячна заробітна плата, відповідно, теж зростає, у звітному році вона становила 6 124 грн, що на 637 грн більше ніж у минулому році, та на 1 189 грн більше ніж у 2012 р. Виходячи з даних, можна стверджувати, що матеріальне стимулювання продуктивності праці на ПАТ “Запоріжсталь” добре розвинене.

4. Проаналізувавши нематеріальне стимулювання, можна зробити висновок, що більшість працівників усім задоволені й зацікавлені в розвитку і процвітанні під-

приємства, розуміючи його значення для суспільства.

Список використаної літератури

1. Цимбалюк С. Грейдингова система оцінювання посад і оплати праці: методологія, методика і практика / С. Цимбалюк // Довідник кадровика. – 2009. – № 2 (80). – С. 86–98.
2. Завіновська Г. Грейдова система оплати праці в організації / Г. Завіновська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Київ: КНЕУ, 2010. – С. 290–297.
3. Прасол В. М. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч. посіб. / В. М. Прасол. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 264 с.

Стаття надійшла до редакції 29.02.2016.

Юсипчук Л. А. Исследование системы стимулирования повышения производительности труда на ПАО “Запорожсталь”

Статья посвящена повышению производительности труда за счет его стимулирования на ОАО “Запорожсталь”.

Важной составной частью экономической стратегии ПАО “Запорожсталь” является стратегия стимулирования труда рабочих. Главной целью этой стратегии являетсяощрение всех работников предприятия на достижение не промежуточных, а конечных результатов деятельности за определенный срок. Эта стратегия предназначена совместить мероприятия, направленные на повышение производительности труда, качества продукции, эффективности использования всех видов ресурсов и тому подобно.

Ключевые слова: анализ, производство, грейдинговая система оплаты труда, фонд оплаты труда, предприятие, производительность труда, стимулирование.

Yusipchuk L. Study of the Incentive Schemes to Increase Productivity at PJSC “Zaporizhstal”

The article is devoted to productivity enhancement due to stimulation of increase of labor productivity in PJSC “Zaporizhstal”.

An important part of economic strategy of PJSC “Zaporizhstal” is the strategy of stimulation of work of workers. The main purpose of this strategy is to encourage all employees to not achieving the intermediate and final results of activity over a certain period of time. This strategy is intended to combine the activities aimed at improving productivity, product quality, efficiency of use of all resources and the like. In General, the strategy of stimulation of work of workers includes two elements: the material and moral encouragement.

The main emphasis in the system of stimulation of personnel is made on material incentives. In accordance with the legislation of the PJSC “Zaporizhstal” sets the appearance of the wage system, wage rates and salaries, as well as forms of material incentives. The basic rules of remuneration of labour and bonus payments is fixed by the regulations of the system of remuneration and material incentives for workers. All hired employees compulsorily get acquainted with the Situation. The company uses labor as the major means of stimulating good work. Earnings of individual employees are determined by their personal labour contribution and quality of work.

Gradinarovo application of the remuneration system suitable for large enterprises to enhance the career motivation of employees, as well as the determination of relative values of positions for the organization in comparison with the external value of the position on the labour market.

Grading (eng. grading) – classification, sorting, ordering. So, the procedure of grading associated with the positioning posts that is ranking them in a hierarchical structure of enterprise in accordance with the value of this position to the company. It is this system of remuneration introduced at the beginning of 2014 PJSC “Zaporizhstal”.

Key words: analysis, production, gradegov the remuneration system, payroll, enterprise, productivity, promotion.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.717

О. М. Гуцалюк

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО, РЕСУРСНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті розглянуто підходи до розкриття сутності економічного, ресурсного та фінансового потенціалів банку. Досліджено чинники впливу зовнішнього, національного, регіонального та внутрішньобанківського середовища. Проаналізовано стан ресурсної політики банку в контексті вивчення структури ресурсного потенціалу. Визначено особливості формування ресурсної політики комерційного банку. Виокремлено основні завдання, які делегуються системі управління економічним, ресурсним і фінансовим потенціалами банку.

Ключові слова: економічний потенціал, ресурсний потенціал, фінансовий потенціал, грошово-кредитна політика, управління діяльністю, фінансова стратегія, комерційний банк.

I. Вступ

Банківська система України розвивається в умовах посилення конкуренції та інтеграції у світовий фінансовий простір, що зумовлює необхідність зміцнення конкурентних позицій українських банків, підвищення їх стійкості до кризових процесів. Від методів і підходів, що використовують у процесі аналізу ефективності їх функціонування, залежать прибутковість і стабільність банківської системи, тому використання адекватних сучасним умовам підходів до визначення достатності фінансових ресурсів для забезпечення діяльності банків відповідає потребам сучасної науки та практики організації банківської справи.

Комерційні банки є одними із складових банківської системи, найбільш потужним учасником грошового ринку, найважливішим елементом відтворювальної структури економіки. Через банки здійснюється фінансування різних галузей економіки, купівля-продаж цінних паперів, посередницькі угоди, управління майном. При цьому комерційний банк самостійно визначає напрями своєї діяльності та спеціалізацію за окремими видами операцій. Тому ефективно використання економічного, ресурсного та фінансового потенціалів банку багато в чому визначає стабільність і динамічність розвитку всієї національної економіки.

Економічний, ресурсний, фінансовий потенціали та розвиток банку визначають управлінські можливості та здібності персоналу, який становить суб'єктну складову

потенціалу. Об'єктною складовою є всі види ресурсів банку, напрями діяльності, а також організаційна структура банку.

Вагомий внесок у вирішення теоретичних та практичних питань управління банківськими ресурсами зробили видатні науковці, зокрема: Г. М. Азаренкова, М. Д. Алексеєнко [2], І. І. Біломістна [1], А. П. Вожжов [3], С. Л. Коваль [4], М. П. Могильницька [5], В. В. Рісін [6], В. Г. Сословський [1] та ін. Віддаючи належне їх напрацюванням, зазначимо, що чимало питань управління ресурсним потенціалом банків України потребують подальшого дослідження, зокрема використання сучасних підходів до розкриття сутності економічного, ресурсного та фінансового потенціалів банку та особливостей їх формування в умовах нестабільності середовища функціонування бізнес-єдиниць.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз економічного, ресурсного та фінансового потенціалів банку, оцінка стану ресурсної політики банку в контексті вивчення структури ресурсного потенціалу та визначення особливостей формування ресурсної політики комерційного банку.

III. Результати

В умовах гострої конкурентної боротьби за зміцнення ресурсних позицій дослідження економічного, ресурсного та фінансового потенціалів банку є вимогою, яка дасть змогу забезпечити прибутковість і підвищити його конкурентоспроможність порівняно з іншими учасниками фінансового ринку. Саме тому підхід до визначення місця та сутності ресурсного потенціалу банку повинен ураховувати динамічність банківського біз-

несу та забезпечувати банкам конкурентні переваги у довгостроковому періоді. У процесі реалізації цього підходу до розкриття сутності ресурсного потенціалу встановлено, що:

- особливу роль відіграють знання та досвід суб'єктів управління, які аналізують зовнішнє середовище й адаптують до його ймовірних змін ресурсну політику банку;
- обсяг і структура ресурсного потенціалу банку перебудовують під істотним впливом політичних, економічних, соціальних і правових чинників українського та міжнародного рівнів;
- межі формування та реалізації ресурсного потенціалу визначають найважливіший елемент базового рівня – фінансовий потенціал, обсяг якого формує структуру інших компонентів ресурсного потенціалу, а також рівень професіоналізму управлінського персоналу.

Розкриття економічної сутності ресурсного потенціалу банку (банківського ресурсного потенціалу) передбачає визначення міри можливості своєчасного, достатньо ефективного та надійного забезпечення банків необхідними для їх функціонування та розвитку ресурсами.

На основі аналізу підходів до розуміння сутності ресурсного потенціалу банків з'ясовано, що українські та зарубіжні науковці запропонували ототожнювати банківський ресурсний потенціал із сукупністю власних, залучених і позичкових коштів, що акумульовані, і коштів, які може потенційно залучити банк; потенційними можливостями установи формувати свої ресурси; максимальним обсягом ресурсів, які банк може залучити на фінансовому ринку [3].

Елементи ресурсного потенціалу формують дворівневу структуру, що складається з потенціалу ресурсів базового (основа – фінансові ресурси) та управлінського рівнів (основа – здібності управлінського персоналу) [2].

Усі елементи ресурсного потенціалу банку функціонують узгоджено, однак це не перешкоджає дослідженню кожної складової окремо з метою з'ясування її питомої ваги та ролі у структурі ресурсного потенціалу банку. Домінуюче місце серед базових елементів ресурсного потенціалу банків відводять фінансовому потенціалу, під яким розуміють потенціал власних, позичених і залучених фінансових ресурсів, що використовуються чи використовуватимуться в банківській діяльності, істотно впливаючи на обсяг і структуру всіх інших елементів ресурсного потенціалу.

На обсяг і структуру ресурсного потенціалу банку впливають фактори (потенціал) ринкового середовища (регіонального, національного та міжнародного), представлені економічними, політичними, правовими, со-

ціальними, технологічними можливостями та загрозами для розвитку банку.

Структура ресурсного потенціалу банку дасть змогу:

- аналізувати та оцінювати стан кожного елемента ресурсного потенціалу, оскільки загальний рівень потенціалу визначають найслабшим елементом, тому очевидним стає напрям зосередження сил менеджерів;
 - визначити послідовність стратегічного формування ресурсного потенціалу з метою забезпечення конкурентних переваг банку в майбутньому;
 - сформувати систему показників, які дадуть можливість аналізувати, здійснювати моніторинг і коригувати забезпеченість банку ресурсами в певний момент часу та визначити його ресурсний потенціал у майбутньому;
 - розвивати ресурсні можливості банків, удосконалювати структуру ресурсного потенціалу банківської системи, що забезпечить підвищення конкурентних позицій українських банків на міжнародному ринку.
- Економічне значення ресурсного потенціалу банку виявляється в:
- забезпеченні банків необхідними для функціонування обсягом і структурою ресурсів;
 - стимулюванні економічного зростання країни шляхом кредитування потреб суб'єктів економіки завдяки акумульованим ресурсам;
 - збереженні довгострокових конкурентних переваг банків шляхом виявлення перспективних методів формування ресурсів і напрямів їх ефективного використання, а також зростанні конкурентоспроможності банківської системи шляхом адаптації кращого зарубіжного досвіду організації банківської справи;
 - інтеграції у світову фінансову систему шляхом виходу українських банків на міжнародні ринки капіталу та залучення іноземних інвестицій в українську банківську систему;
 - інформаційно-аналітичному обґрунтуванні розроблення та реалізації стратегії формування ресурсного потенціалу;
 - забезпеченні адаптації діяльності українських банків до змін ринкового середовища функціонування;
 - визначенні напряму стратегічного розвитку банківської системи України шляхом реалізації банками відповідного виду ресурсної політики.

Для розкриття сутності ресурсного потенціалу банків необхідно комплексно оцінити вплив усіх можливих факторів його формування. Знання цих чинників, уміння визначити силу та напрям їх впливу на потенціал банку дадуть змогу створити ефективний механізм формування ресурсного потенціалу банків України.

Під час розкриття сутності ресурсного потенціалу банку доцільно виділити чинники зовнішнього, національного, регіонального та внутрішньобанківського середовища, що дасть можливість використовувати поняття внутрішнього, національного, регіонального та зовнішнього ресурсного потенціалу. Такий підхід до класифікації ресурсного потенціалу банків дає змогу аналізувати його стан і динаміку з різних позицій.

У процесі формування ресурсного потенціалу конкретного банку (мікрорівень) досягають загального позитивного ефекту нарощення ресурсного потенціалу банківської системи світу (світовий рівень), країни (макрорівень) і окремих регіонів країни (мезорівень).

Взаємодія економічного, ресурсного та фінансового потенціалів банку з принципами ресурсної політики є малодослідженою. Більшість авторів зауважують на принципах кредитування: цільового призначення, поверненості, строкості, платності та забезпеченості.

Проте вони стосуються лише одного виду банківських операцій, і їх використовують при формуванні кредитної політики банку. Ресурсна політика є ширшим поняттям, оскільки, поряд із кредитною, охоплює й діяльність, пов'язану із залученням ресурсів, формуванням капіталу банку, трансформацією банківських ресурсів, протидією відмиванню грошей через банки тощо. А це зумовлює необхідність комплексного дослідження специфічних принципів ресурсної політики банку.

Особливістю формування ресурсної політики банку є те, що її розробляють у межах грошово-кредитної політики, яку проводить центральний банк на макроекономічному рівні. Грошово-кредитній політиці властиві комплексність, варіативність регулятивних заходів, спрямованість їх на досягнення заздалегідь визначених цілей. Об'єктами, на які скеровані регулятивні заходи грошово-кредитної політики, є пропозиція грошей, процентна ставка, валютний курс, швидкість обігу грошей тощо. Діяльність комерційних банків впливає на перелічені економічні змінні, тому закономірно, що ресурсну політику банків треба формувати з урахуванням загальних принципів або принципів першого рівня.

Під принципами першого рівня розуміють принципи, єдині для державної макроекономічної політики в грошовій і банківській сферах, і для ресурсної політики конкретного комерційного банку. Так, до принципів ресурсної політики першого рівня ми зараховуємо наукову обґрунтованість, оптимальність, ефективність, комплексність [4].

Суть принципу наукової обґрунтованості полягає в тому, що ресурсна політика, сформована з урахуванням об'єктивних реалій і суб'єктивних факторів функціонування економіки, дає змогу найповніше врахувати ін-

тереси держави, банку, його персоналу та клієнтів.

Принципи оптимальності та ефективності тісно пов'язані між собою. Загалом, оптимальну ресурсну політику банку можна визначити як таку, що забезпечує покриття витрат банку та приносить певний прибуток. Разом з тим, і відсутність прибутку не можна розглядати як результат неефективної ресурсної політики, оскільки, розробляючи її, банк виходить із стратегічних і тактичних міркувань. Стратегічні цілі мають відображати пріоритети розвитку банку в таких напрямках: ринкова позиція, інновація, продуктивність, ресурси, прибутковість, система управління, персонал, соціальна відповідальність.

Ресурсна теорія базується на типових базових допущеннях про неоднорідність банку та відносну стабільність таких відмінностей. Однак ці допущення доповнюють дві передумови: по-перше, відмінності ресурсного потенціалу банку призводять до відмінностей у їхніх господарських результатах; по-друге, банки намагаються максимізувати ці результати.

Головна теза ресурсної теорії полягає в тому, що неоднорідність банку може бути стабільною з огляду на володіння ним унікальними ресурсами та організаційними здібностями, які, становлячи джерело економічних рент, визначають конкурентні переваги фірми. Ресурсна теорія вимагає від банку випереджального створення унікальних ресурсів і здібностей.

Кінцевою метою стратегії комерційного банку є оптимальне використання ресурсів, що додатково підтверджує доцільність виділення принципу оптимальності ресурсної політики банку. Ефективність, оптимальність політики банку потрібно розглядати з урахуванням адекватності ризик-менеджменту для забезпечення оптимального для комерційного банку співвідношення доходності та ліквідності на певному етапі його розвитку.

Тому пріоритети діяльності банку загалом і його ресурсної політики зокрема передбачають надійність і прибутковість банківських операцій. Перелічені принципи можна вважати принципами другого рівня, і саме їх дотримання є запорукою ефективної, оптимальної ресурсної політики банку.

Принцип комплексності передбачає забезпечення дієвості, узгодженості та чіткої взаємодії всіх елементів ресурсної політики банку. Цей принцип дає змогу визначити місце ресурсної політики в банківській діяльності та її адекватність ринковій ситуації.

До принципів ресурсної політики другого рівня ми зараховуємо низку принципів економічного характеру: доходність, надійність, взаємовигідність, а також принципи соціа-

льно-організаційного характеру – безпека, прозорість, відповідальність.

Одним із ключових принципів ресурсної політики банку другого рівня є принцип доходності, суть якого полягає в максимізації доходів (чи прибутку) та зведенні до мінімуму витрат і ризиків. При зростанні попиту на кредити змінюється співвідношення попиту та пропозиції на позичковий капітал, і зростає позичковий процент. Це зумовлює інтенсивне використання (тобто скорочення) вільних ліквідних резервів у формі розширення кредитування, створення додаткових кредитних грошей комерційними банками.

Принцип взаємовигідності означає, що цілями ресурсної політики банку мають бути не лише максимізація прибутку, а й взаємовигідні відносини з клієнтами. Щоб збільшити кількість клієнтів, банки повинні ретельно вивчати їхні інтереси та вимоги.

Принцип надійності означає забезпечення гарантованості збереження як залучених, так і розміщених банківських ресурсів. Надійність ресурсної політики банку можна розглядати в двох аспектах – надійність збереження та примноження коштів вкладників, кредиторів і акціонерів; надійність повернення позичальниками вкладених у кредити та інвестиції коштів.

Принцип прозорості ресурсної політики можна розглядати як сукупність кількох складових. Насамперед, ідеться про відкритість банку для своїх клієнтів – можливість безперешкодного отримання інформації про банк, його операції, фінансовий стан тощо. Для клієнтів банку має бути зрозумілою його діяльність – у такому разі клієнти можуть оцінити ризик втрати вкладених грошей.

Принцип відповідальності за своєю природою є соціальним. Для його вияву необхідне бажання клієнтів банку мати з ним фінансові відносини. Банк як розпорядник грошових ресурсів повинен передавати їх лише тим, хто їх потребує.

У банківській практиці здавна існує правило: “Не давай гроші в позику тим, хто їх не потребує”. Тобто банківські ресурси необхідно використовувати для фінансування тих проєктів, реалізація яких дасть не лише максимальний економічний, а й соціальний ефект [1].

Ефективна система управління ресурсним потенціалом банку є однією з основних умов його стабільного функціонування та забезпечення конкурентних переваг на ринку банківських послуг.

Система управління ресурсним потенціалом банку має виконувати такі завдання:

- моніторинг рівня ресурсного потенціалу та визначення його достатності;
- визначення зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на ресурсний потенціал банку;

- забезпечення ефективної структури управління ресурсним потенціалом банку, яка передбачатиме оптимальний процес його формування, розподілу та використання;
- визначення способів підвищення достатності ресурсного потенціалу, враховуючи оперативні, тактичні та стратегічні цілі банку;
- підвищення ефективності діяльності банку.

Систему управління ресурсним потенціалом банку треба розглядати як процес взаємодії та виконання певних завдань функціональними підрозділами банку, під час якої забезпечується необхідний рівень ресурсного потенціалу та ефективно його використання.

IV. Висновки

За результатами проведеного дослідження ресурсного потенціалу банку встановлено, що рівень фінансової стійкості є високим, але водночас виявлено проблеми з неефективним використанням ресурсів і надлишковою ліквідністю, що може бути наслідками кризи. Тому банк потребує перегляду ресурсної політики та пошуку способів стимуляції попиту на кредитні ресурси з боку фізичних і юридичних осіб.

На нашу думку, створення та функціонування системи управління ресурсним потенціалом має базуватися на стратегії управління ресурсним потенціалом. Ця стратегія повинна бути представлена як окремий внутрішній документ, який визначатиме основні положення менеджменту банку щодо управління ресурсним потенціалом і забезпечення його оптимального рівня.

Наразі тривають численні дискусії щодо єдиного комплексного методу оцінювання ресурсного потенціалу банку, оскільки це питання потребує подальшого дослідження. Досить ефективним залишається метод оцінювання ресурсного потенціалу банку на основі розрахунку інтегрального показника, який є агрегованою величиною та допомагає визначити наявність проблем у ресурсному забезпеченні банку, його фінансову стійкість і ефективність ресурсної політики.

Список використаної літератури

1. Азаренкова Г. М. Управління фінансовими ресурсами банку: монографія / Г. М. Азаренкова, І. І. Біломістна, В. Г. Сословський. – Київ : УБС НБУ, 2012 – 179 с.
2. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: монографія / М. Д. Алексеєнко. – Київ : КНЕУ, 2011. – 276 с.
3. Вожжов А. П. Процессы трансформации банковских ресурсов: монографія / А. П. Вожжов. – Севастополь : Изд-во СевНТУ, 2013. – 339 с.
4. Коваль С. Л. Формування фінансових ресурсів комерційних банків / С. Л. Коваль // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 110–115.

5. Могильницька М. П. Ефективність діяльності банківської системи (регіональний аспект дослідження): монографія. – Київ : УБС НБУ, 2012. – 205 с.

6. Рисін В. В. Реалізація ресурсної політики банків в умовах фінансової нестабільності: монографія. – Київ : УБС НБУ, 2012. – 390 с.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2016.

Гуцалюк А. Н. Особенности формирования экономического, ресурсного и финансового потенциалов коммерческого банка

В статье рассмотрены подходы к раскрытию сущности экономического, ресурсного и финансового потенциалов банка. Исследованы факторы влияния внешней, национальной, региональной и внутрибанковской среды. Проанализировано состояние ресурсной политики банка в контексте изучения структуры ресурсного потенциала. Определены особенности формирования ресурсной политики коммерческого банка. Выделены основные задачи, которые делегируются системе управления экономическим, ресурсным и финансовым потенциалом банка.

Ключевые слова: экономический потенциал, ресурсный потенциал, финансовый потенциал, денежно-кредитная политика, управление деятельностью, финансовая стратегия, коммерческий банк.

Gutsalyuk A. Features by Formation Economic, Resource and Financial potential of the Commercial Bank

In the article the approaches to the disclosure of economic, resource and financial potential of the bank. Investigated factors influence foreign, national, regional and internal environment. It analyses the state of the resource policy of the bank in the context of studying the structure of the resource potential. The features of formation of the resource policy of a commercial bank. The basic tasks that are delegated to the management system of economic, resource and financial potential of the bank.

According to the results of the study of the resource potential of the bank established that financial stability is high, but at the same time identified issues with the inefficient use of resources and excess liquidity that could be the consequences of the crisis. Therefore, the bank requires a review of resource policy and finding ways of stimulating demand for credit resources on the part of individuals and legal entities.

In our opinion, the establishment and operation of management system and resource capacity should be based on management strategies and resource potential. This strategy should be presented in a separate internal document, which will define the basic concepts of management of the bank resource potential management and ensuring its optimal level.

In the present day there is much discussion regarding single comprehensive method to assess the resource potential of the bank, as this question requires further research. Remains quite effective method to assess the resource potential of the bank on the basis of the calculation of an integral indicator that represents the aggregated value and helps to determine whether problems exist in the resource security of the bank, its financial sustainability and resource efficiency policies.

Key words: economic potential, resource potential, financial potential, monetary policy, governance, financial strategy, commercial bank.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

У статті проаналізовано роль державного регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств і визначено напрями вдосконалення державного управління з метою підвищення ефективності діяльності підприємств аграрного сектора.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, державне регулювання, державна підтримка, управління підприємством, валова продукція.

I. Вступ

В умовах становлення України як самостійної правової європейської держави актуальним є вирішення питань державного управління суспільними процесами.

Однією з проблем розвитку аграрного виробництва в Україні є недостатня його державна підтримка. У переважній більшості розвинутих країн світу процеси державного регулювання економіки стосовно аграрного сектора тісно пов'язані з державною підтримкою сільськогосподарських товаровиробників усіх форм власності. Підтримка держави здійснюється в різноманітних напрямках, але завжди вона має загальнонаціональний характер.

Значний внесок у розвиток теорії та практики державного управління зробили Г. Атаманчук, Б. Гурне, М. Кашуба, А. Колодій, І. Комарницький, О. Крайник, О. Крупчан, В. Куйбіда, О. Лазор, Я. Малик, В. Малиновський, А. Мерзляк, О. Оболенський, Г. Одінцова, В. Олуйко, Г. Райт, І. Розпутенко, В. Скура-тівський, О. Сушинський, В. Тертичка, Ю. Тихомиров, В. Тронь та ін.

Питання державного управління аграрним сектором досліджують: В. Бодров, П. Гайдучий, В. Галанець, М. Гладій, Ю. Губені, М. Дем'яненко, М. Корецький, О. Крисальний, О. Лебединська, І. Лукінов, В. Малес, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Мордвінов, П. Саблук, О. Стратілат, В. Ткаченко, М. Федоров, Г. Черевко, В. Шибанін, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. Разом з тим, недостатньо висвітлено окремі питання, пов'язані з розробкою стратегій державної підтримки аграрних товаровиробників.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення ролі державного регулювання в діяльності сільськогос-

подарських підприємств різних форм власності та напрямів удосконалення державного управління з метою підвищення ефективності діяльності підприємств аграрного сектора.

III. Результати

Державне управління в сільському господарстві спрямовано на організаційно-управлінське забезпечення раціонального використання земель сільськогосподарського призначення підприємствами всіх форм власності, сталий розвиток сільських територій, підвищення зайнятості та рівня життя сільського населення; підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції на основі фінансової стійкості та модернізації сільського господарства й прискореного розвитку пріоритетних галузей сільського господарства.

Це такі правові норми, які мають загальний (уніфікований та спеціальний) або диференційований характер.

До загальних правових норм зараховують: Конституцію України, Земельний кодекс України, Закони "Про власність", "Про підприємництво", "Про підприємства в Україні", "Про господарські товариства", "Про банкрутство", "Про оподаткування прибутку підприємств". Ці законодавчі акти одночасно адресовано цілій низці суб'єктів або групі суб'єктів суспільних відносин, вони проголошують і юридично закріплюють принципи, які лежать в основі правового стану й правового регулювання їхньої діяльності.

Спеціальні аграрні закони: Постанова Верховної Ради України "Про земельну реформу", Закон України "Про селянське (фермерське) господарство", "Про колективне сільськогосподарське підприємство", "Про особливості приватизації майна державних сільськогосподарських підприємств", "Про сільськогосподарські кооперативи" та ін [1]. Ці законодавчі акти мають спеціальне призначення, характе-

ризуються повною конкретністю, визначенням правового статусу й правового регулювання діяльності аграрних товаровиробників, прав та обов'язків працівників підприємств, яким адресовано спеціальні закони.

Вагоме значення мають підзаконні нормативно-правові акти: Укази Президента, постанови й розпорядження Кабінету Міністрів України, накази-інструкції, що приймає Міністерство Аграрної політики та продовольства України.

Укази Президента видають на розвиток чинного законодавства для термінового правового врегулювання питань, що мають загальнодержавне значення, вони направлені на прискорення земельної реформи.

Державна підтримка є невід'ємною частиною державного регулювання й сукупністю різних важелів та інструментів, пільгового та безоплатного фінансування підприємств. Її доцільність визнана на законодавчому рівні. Спочатку було прийнято Закон України "Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві" (від 17.10.1990 р.), пізніше Закони України "Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 рр." (18.01.2001 р.), "Про державну підтримку сільського господарства України" (від 24.06.2004 р.), "Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року" (18.10.2005 р.), які встановлювали певні нормативи й механізми фінансування сільського господарства з державного бюджету. Із розвитком вищезазначених законів Кабінет Міністрів України постановою від 19.09.2007 р. затвердив Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2025 р.

З огляду на розвиток і зміни у сільському господарстві України, що відбувалися протягом останнього десятиріччя, важко було дати чітке визначення та класифікувати сільгоспвиробників. В Україні прийнято виділяти такі три категорії сільгоспвиробників:

1. Сільськогосподарські підприємства, що належать до великих сільгоспвиробників: державні господарства, акціонерні компанії та товариства всіх типів, сільськогосподарські кооперативи, сільськогосподарські підрозділи промислових, транспортних та інших підприємств, організацій і науково-дослідних інститутів.
2. Особисті господарства населення, або особисті селянські господарства (у тому числі дачні ділянки) або дрібні сільгоспвиробники: індивідуальні або сімейні господарства, які мають земельні ділянки, такі форми сільгоспвиробництва, коли окрема особа або сім'я виробляє сільгосппродукцію для задоволення потреб сім'ї в продуктах харчування або з іншою метою.
3. Фермери, яких також, як правило, розглядають як дрібних виробників: форма

вільного підприємства, у якому використовують власну або орендовану землю та інше майно. Приватний фермер займається на своєму підприємстві виробництвом, іноді переробкою та збутом сільгосппродукції, держава реєструє його як фермера.

Таким чином, категорія сільськогосподарських підприємств включає великі сільськогосподарські землеволодіння – колишні радгоспи та колгоспи, які все ще намагаються функціонувати в пострадянських реаліях, та сучасні ефективні землеволодіння корпоративного типу. До приватних господарств зараховують індивідуальні та сімейні сільські господарства, які виробляють продукти харчування здебільшого для особистого споживання, однак вони також реалізують певну частину своєї продукції, щоб поповнити доходи сім'ї.

Державне регулювання економічного та соціального розвитку сільського господарства здійснюють шляхом розробки та затвердження загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального розвитку, охорони навколишнього середовища.

Мета державного регулювання полягає в досягненні сільськогосподарськими підприємствами максимальної ефективності для задоволення попиту населення в сировині, продуктах харчування. Завданнями державного регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств є регулювання попиту та пропозицій на товари, стимулювання виробництва нової продукції, бюджетне фінансування, охорона навколишнього середовища. Вирішують їх за допомогою економічних важелів, інтеграції та кооперації виробничих процесів.

Управління всіма сільськогосподарськими підприємствами, заснованими на недержавній формі власності, здійснюють на заходах самоврядування.

Метою державного регулювання сільськогосподарського виробництва є досягнення найбільш ефективного, стабільно-поступального економічного й соціального розвитку сільського господарства. У процесі такого регулювання здійснюють економічну підтримку аграрних підприємств для того, щоб вони, по-перше, за нормального господарювання мали необхідний рівень дохідності в умовах несприятливої ринкової кон'юнктури та, по-друге, були зацікавлені вести виробництво в такому обсязі й асортименті продукції та її якості, які вигідні споживачам і забезпечують соціальну стабільність суспільства [2; 3].

Статистичні дані, наведені в табл. 1, свідчать, що обсяги виробництва валової продукції в останні роки мають стійку тенденцію до зростання.

**Валова продукція сільського господарства за категоріями господарств
(у постійних цінах 2010 р., млн грн) [4]**

Види продукції	Роки				
	1990	2000	2010	2012	2014
Усі категорії господарств					
Валова продукція – всього	282774,2	151022,2	194886,5	223254,8	251438,6
у тому числі продукція рослинництва	145502,0	92838,9	124554,1	149233,4	177707,9
продукція тваринництва	137272,2	58183,3	70332,4	74021,4	73730,7
Сільськогосподарські підприємства					
Валова продукція – всього	199161,3	57997,7	94089,0	113082,3	139058,4
у тому числі продукція рослинництва	117938,0	45791,0	66812,7	82130,2	105529,5
продукція тваринництва	81223,3	12206,7	27276,3	30952,1	33528,9
Господарства населення					
Валова продукція – всього	83612,9	93024,5	100797,5	110172,5	112380,2
у тому числі продукція рослинництва	27564,0	47047,9	57741,4	67103,2	72178,4
продукція тваринництва	56048,9	45976,6	43056,1	43069,3	40201,8
Вироблено сільгосппродукції всіма категоріями господарств на одну особу, грн	5449	3071	4249	4897	5847
на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	671,2	370,7	523,7	601,5	708,3

Із загальної кількості сільськогосподарських підприємств в Україні на сьогодні 74% – це фермерські господарства, 14% – господарські товариства. Приватні підприємства становлять усього 7,4% загальної їх кількості, а кооперативи – всього 1,6% [5].

Переважну більшість продукції сільського господарства сьогодні виробляють на не-

державних сільськогосподарських підприємствах. Це, насамперед, стосується продукції рослинництва, продукцію тваринництва переважно виробляють господарства населення. Тому сьогодні існує потреба в державній підтримці сільськогосподарських підприємств, що виробляють продукцію тваринництва (табл. 2).

Таблиця 2

**Валова продукція сільського господарства за основними групами виробників
у 2014 р., у постійних цінах 2010 р. [4]**

Види підприємств	Валова продукція		У тому числі			
			Продукція рослинництва		Продукція тваринництва	
	Млн грн	У відсотках до підсумку	Млн грн	У відсотках до підсумку	Млн грн	У відсотках до підсумку
Усі категорії господарств	251438,6	100,0	177707,9	100,0	73730,7	100,0
Сільськогосподарські підприємства	139058,4	55,3	105529,5	59,4	33528,9	45,5
у тому числі державні сільськогосподарські підприємства	2268,2	0,9	1833,2	1,0	435,0	0,6
недержавні сільськогосподарські підприємства	136790,2	54,4	103696,3	58,4	33093,9	44,9
з них фермерські господарства	19188,8	7,6	17847,0	10,0	1341,8	1,8
господарства населення	112380,2	44,7	72178,4	40,6	40201,8	54,5

Найменша питома вага виробництва валової продукції належить державним підприємствам.

Напрями вдосконалення державного управління діяльності сільськогосподарських підприємств полягають у:

- потреби на законодавчому рівні переглянути державні та галузеві програми розвитку сільського господарства й привести їх у відповідність до вимог СОТ;
- демонополізації в промисловості, що сприяє розвитку конкуренції та зниженню цін на сільськогосподарську продукцію, приватизації державного майна в АПК;
- удосконаленні механізму отримання податкових пільг, субсидій, пільгового кредитування;

- сприянні розвитку сільськогосподарських підприємств різних форм власності.

IV. Висновки

Проблема підвищення ефективності державного регулювання діяльності аграрних підприємств заходами державної підтримки набуває дедалі більшої актуальності в період світової фінансової кризи, коли навіть підприємства найуспішніших галузей перебувають у стані занепаду.

Сьогодні існує потреба на законодавчому рівні переглянути державні та галузеві програми розвитку сільського господарства й привести їх у відповідність до вимог СОТ. Програми підтримки повинні стимулювати розвиток ринкових механізмів і конкуренцію аграрних підприємств,

бути спрямовані на досягнення конкретних цілей та мають бути розраховані на відповідну цільову групу отримувачів бюджетних ресурсів.

У сучасних умовах тільки держава зможе забезпечити найбільш раціональне використання земель, рівність усіх форм власності, гарантувати розвиток підприємництва, виробництво необхідної продукції. Важливими механізмами правового регулювання є демонаполізація в промисловості, що сприяє розвитку конкуренції та зниженню цін на сільськогосподарську продукцію, приватизація державного майна в АПК. Тільки держава може застосувати такі економічні важелі, як податкові пільги, субсидії, пільгове кредитування.

Список використаної літератури

1. Законы Украины: информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uazakon.com>.
2. Діброва А. Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва / А. Д. Діброва. – Київ : Фермен, 2008. – 488 с.
3. Збарський В. К. Державна підтримка сільського господарства / В. К. Збарський, В. П. Горьовий // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 74–80.
4. Сільське господарство України 2014 рік : статист. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Статистичний щорічник України за 2014 рік. – Київ : Август Трейд. – 2012. – 558 с.

Стаття надійшла до редакції 19.02.2016.

Пругула Н. М. Государственное регулирование деятельности сельскохозяйственных предприятий разных форм собственности

В статье проанализирована роль государственного регулирования деятельности сельскохозяйственных предприятий и определены направления усовершенствования государственного управления с целью повышения эффективности деятельности предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: *сельскохозяйственные предприятия, государственное регулирование, государственная поддержка, управление предприятием, валовая продукция.*

Pritula N. State Regulation of Agricultural Enterprises Different Forms of Ownership

The role of state regulation of activity of the agricultural enterprises and defined directions of improvement of public administration in order to increase the efficiency of the enterprises of the agricultural sector.

State Department of Agriculture aimed at organizational and managerial rational use of agricultural land enterprises of all forms of ownership, sustainable rural development, increasing employment and living standards of the rural population; increasing the competitiveness of Ukrainian agricultural products on the basis of financial stability and modernization of agriculture, and accelerate the development of priority sectors of agriculture.

Areas of improvement of state management of agricultural enterprises are – the need for legislative review and public sector programs for agricultural development and bring them into compliance with WTO; monopolization in the industry that promotes competition and lower prices for agricultural products, privatization of state property in agriculture; improving the mechanism for obtaining tax incentives, subsidies, preferential loans; promotion of agricultural enterprises of different ownership.

Today there is a need to review the legislation and public sector programs for agricultural development and bring them into line with WTO requirements. Support Programme should encourage the development of market mechanisms and competitive agricultural enterprises, be designed to achieve specific objectives and designed for appropriate target group of beneficiaries of budgetary resources.

In modern conditions only the state can provide the most efficient use of land, equality of all forms of ownership, ensure business development, the production of necessary goods. Important mechanisms of legal regulation are the de-monopolization of the industry that promotes competition and lower prices for agricultural products, privatization of state property in agriculture. Only the state can be applied such economic instruments as tax breaks, subsidies, preferential loans.

Key words: *agricultural companies, government regulation, government support, enterprise management, the gross agricultural production.*

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”
(фахове видання з економічних наук
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)**

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

– Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.

– Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.

– Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.

– Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

– Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

– Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файлу статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.

– Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (30 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / АТ “УкрСиббанк”

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.