

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 48 (1–2016)

Політичні науки

Юридичні науки

Економічні науки

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2016

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)29-2я43
М58

Редакційна колегія

Курко М. Н., д-р юрид. наук, проф. — головний редактор
Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора
Ігнатченко А. А., канд. техн. наук — відповідальний редактор

Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф.,
Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф.,
Бідзюра І. П., д-р політ. наук, Варзар І. М.,
д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф.,
д-р політ. наук, проф., Гончаренко О. М.,
д-р іст. наук, Мелков Ю. О., д-р філос.
наук, доц., Піляєв І. С., д-р політ. наук,
Попов В. Ж., д-р іст. наук, проф., Сур-
мін Ю. П., д-р соціол. наук, проф., Хиж-
няк І. А., д-р іст. наук, проф., Шуба О. В.,
д-р політ. наук, проф.

Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф.,
Ануфрієв М. І., д-р юрид. наук, проф., Бан-
дурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Бо-
родін І. Л., д-р юрид. наук, проф., Гарку-
ша В. С., канд. юрид. наук, доцент, Дем-
ченко С. Ф., д-р юрид. наук, Джунь В. В.,
д-р юрид. наук, проф., Ковальська В. В.,
д-р юрид. наук, ст. наук. співр., Корнієн-

ко М. І., канд. юрид. наук, проф., Курко М. Н., д-р
юрид. наук, проф., Мартиненко О. А., д-р юрид.
наук, проф., Муравйов К. В., канд. юрид. наук,
доц., Недюха М. П., д-р філос. наук, проф.,
Подоляка А. М., д-р юрид. наук, проф.,
Романенко Є. О., д-р наук з держ. упр., доц.,
Темченко В. І., канд. юрид. наук, доц., Христин-
ченко Н. П., канд. юрид. наук, Юлдашев О. Х.,
д-р юрид. наук, проф., Ярмиш О. Н., д-р юрид.
наук, проф.

Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Дахно І. І.,
д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон.
наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф.,
Пила В. І., д-р екон. наук, проф., Радзівський О. І.,
д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук,
проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф.,
Швець В. Я., д-р екон. наук, проф., Баєва О. В., д-р
біол. наук, проф., Сафонова В. Є., д-р екон. наук,
Хачатрян Г. Е., д-р екон. наук.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом
(протокол № 1 від 27.01.2016 р.)*

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: М. Н. Курко (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001 —
Вип. 48 (1–2016). Політичні, юридичні, економічні науки. — К. : ДП “Вид. дім “Персонал”,
2016. — 200 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами роз-
витку політології, права і економіки.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

*Збірник “Наукові праці МАУП” за наказом Міністерства освіти і науки України від 09.03.16 № 241 визнано
як фахове видання з політичних наук (дата включення 26.05.10), юридичних наук (дата включення 31.05.11)
і економічних наук (дата включення 21.11.13).*

ББК 65.9(4УКР)29-2я43+67.9(4УКР)я43

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	5	ЮРИДИЧНІ НАУКИ	61
Гула Р. В. К. В. Родзаєвський. Метаморфози “руського фашизма”	5	Литвиненко В. І. Об’єкт правових відносин контролю у сфері господарювання фізичних осіб-підприємців в Україні	61
Дахно І. І. Гуантанамо і Крим: проекція кубинського досвіду	12	Янчук А. О., Карпова К. В., Пригунов П. Я. Концептуальні підходи до формування сучасного нормативно-правового забезпечення діяльності підрозділів безпеки суб’єктів господарської діяльності	67
Недюха М. П. Державотворчий потенціал української національної ідеї “Україна — демократична країна рівних можливостей”	19	Александров Ю. В. Щодо доцільності введення інституту евтаназії в сучасних умовах	78
Бондар Ю. В. Аристотель і Олександр Великий: трансформація владою	26	Ковальчук А. Ю. Місце Ради національної безпеки і оборони України у механізмі забезпечення національної безпеки	84
Гольцов А. Г. Геополітичний проект нового союзу в Балто-Чорноморському регіоні, перспективи для України	35	Вечурко С. О. Колізійні питання співвідношення прав та обов’язків працівника і роботодавця за новим трудовим законодавством: досвід ЄС	89
Гримська М. І. Крайні праві політичні партії в сучасній Німеччині: стан та перспективи розвитку (на прикладі партії “Республіканці”)	43	Шашкова-Журавель І. О. Деякі аспекти міжнародно-правової системи захисту трудових відносин сільськогосподарських працівників	95
Лебеденко С. Б. Зовнішня політика як соціальний феномен	50	Живицький В. А. Правова інституціоналізація Державної фіскальної служби України: пріоритети реформування.....	101
Тетерук А. А. Історичні аспекти виникнення добровольчих військових формувань в Україні та сучасні добровольчі військові формування.....	54	Ничипоренко О. В. Теоретико-правові концепти захисту прав і законних інтересів.....	108
Демченко Д. А. Теоретико-методологічні засади дослідження інформаційних війн як найпоширенішого засобу ідеологічного протиборства у ХХІ столітті	58	Терещенков А. М. Трудова міграція в країнах – членах ЄС: міжнародно-правові аспекти.....	116

Федченко О. С.

Зміна системи роботи у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху Національною поліцією України у порівнянні з діяльністю Державної автомобільної інспекції 122

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ 126

Захожай В. Б., Бурсов Р. В.

Методичні положення щодо оцінювання ефективності діяльності промислових підприємств як передумов економічного стимулювання їх технологічного оновлення 126

Захожай В. Б., Бурсов Р. В., Захожай К. В.

Оцінювання структурної трансформації діяльності підприємств машинобудування як передумови обґрунтування пропозицій щодо економічного стимулювання їх технологічного оновлення 135

Захожай В. Б., Казак О. О.

Моделювання управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств на базі виробничих функцій 143

Сафонова В. Є.

Концепція ефективного державного фінансування вищої освіти 154

Бовш Л. А.

Маркетинговий потенціал розвитку туристичного бізнесу в умовах європейської інтеграції 172

Мариніна С. В.

Становлення інституціональних засад регуляторної політики зовнішньоекономічної діяльності України 178

Пророченко Є. В.

Проблеми конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у контексті зони вільної торгівлі між Україною та ЄС 184

Башилаєв А. П.

Державна інвестиційна політика як невід’ємна складова економічної політики 188

Чжан Лу

История экономических отношений между Синьцзяном и внутренним районом Китая 191

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ 196

В. Б. ЗАХОЖАЙ

Р. В. БУРСОВ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРЕДУМОВ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЇХ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 48(1), с. 126–134

Досліджено теоретико-прикладні аспекти оцінювання ефективності економічного стимулювання технологічного оновлення машинобудівних підприємств. Розроблено методичні рекомендації та проведено відповідний аналіз реальних даних їхньої діяльності.

Науково визначене ІАЗ має ґрунтуватися на комплексному використанні аналітичних методів для з'ясування управлінських рішень. На рівні промислового підприємства це передусім стосується економічної ефективності як характеристики технологічного рівня його розвитку.

Мотивування управлінських рішень щодо підвищення ефективності базується практично на повному комплексі складових ІАЗ від побудови сучасної системи показників до факторного аналізу динаміки, взаємозв'язків, ефективності структурної трансформації тощо.

Ефективність діяльності промислових підприємств — це відношення результату виробництва до витрат на його одержання, а збільшення цього відношення пояснюють як підвищення ефективності виробництва.

Досягнення високоефективної діяльності промислового підприємства — важлива передумова для забезпечення високих темпів економічного зростання національного господарства, збільшення податкових надходжень та підвищення матеріального і культурного рівня життя населення. Система показників ефективності застосовується для постійного порівняння результатів праці з витратами. Ефективність необхідно підвищувати на всіх фазах процесу відтворення — у виробництві, розподілі, обігу та споживанні.

Розвиток національного господарства відбувається двома шляхами: екстенсивним — за рахунок залучення додаткових ресурсів та інтенсивним — дедалі раціональніше використання ресурсів завдяки технічному прогресу, організаційно-економічним та іншим складовим.

У розвитку промислових підприємств України найбільш невідкладне завдання — інтенсифікація виробництва та підвищення його ефективності.

Поняття “ефект” походить від лат. *effectus*, що означає дію, результат, наслідок чогось. Ефект буває двох видів: виробничий — продукція (у натуральному або вартісному вираженні), що є величиною абсолютною (додатною); господарський — прибуток (величина абсолютна, додатна або від’ємна) [1].

Показниками ефекту при оцінюванні технологічного рівня промислового підприємства є виручка від реалізації високотехнологічної продукції (ВРВП), виручка від реалізації експортованої високотехнологічної продукції (ВРЕВП), валова додана вартість (ВДВ), прибуток від операційної діяльності (ПОД), залишкова вартість основних засобів (ОЗЗВ).

У категорії “витрат” виокремлюють поняття “ресурси” та “поточні витрати”. У процесі виробництва споживаються ресурси, і в результаті утворюються поточні витрати.

Показниками ресурсів (витрат) при оцінюванні технологічного рівня промислового підприємства є виручка від реалізації продукції (ВР), чисельність працівників (ЧП), первісна вартість основних засобів (ОЗПВ), операційні витрати (ВО) і власний капітал (ВК).

Зіставлення ефекту та витрат розраховують ефективність — відносну величину. Показниками ефективності при оцінюванні технологічного рівня промислового підприємства є коефіцієнти високотехнологічності промислового підприємства, експорту високотехнологічної продукції, продуктивності праці, придатності основних засобів і рентабельності власного капіталу.

Для вдосконалення ІАЗ нами пропонується алгоритм проведення багатофакторного аналізу з метою виявлення впливу якісних і кількісних чинників на ефективність діяльності промислового підприємства.

Першим етапом цього процесу є оцінювання впливу ефективності господарської діяльності та ресурсів (витрат) на отриманий ефект, який схематично наведено на рис. 1.

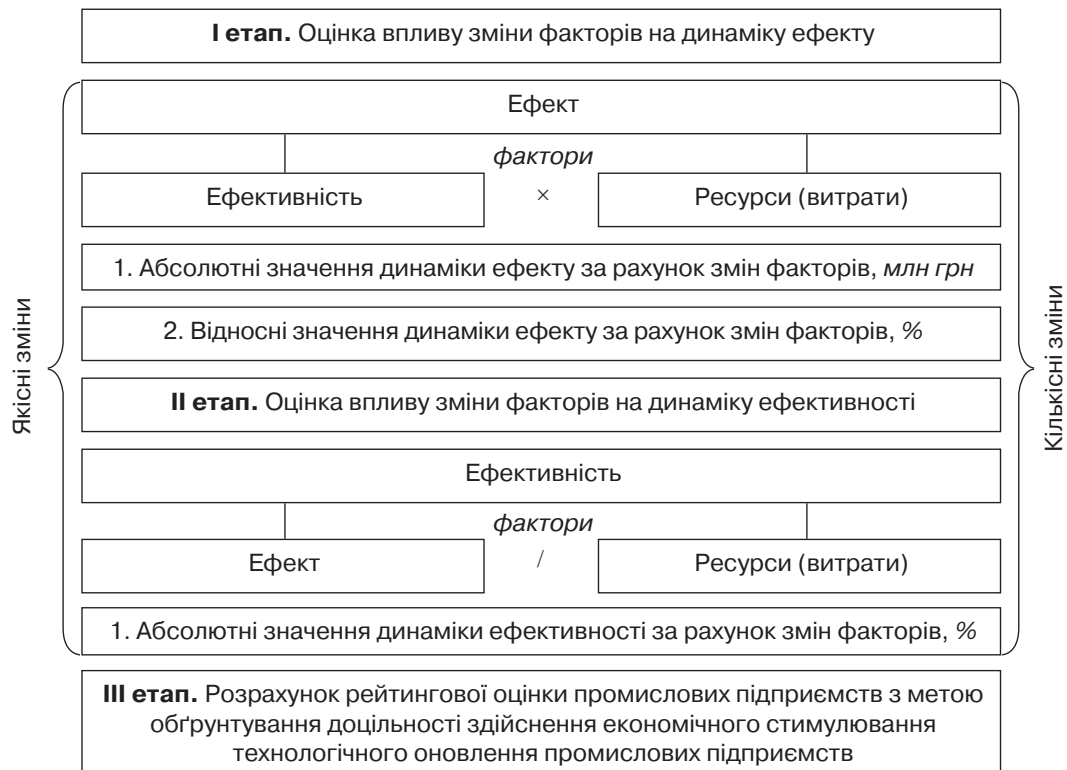


Рис. 1. Алгоритм проведення багатофакторного аналізу оцінювання ефекту й ефективності діяльності промислових підприємств

На отриманий ефект впливають якісні зміни, які можна оцінити в абсолютному та відносному значенні. Кількісні зміни також оцінюються у вартісному та відсотковому вимірі.

У системі ІАЗ управління технологічним оновленням промислових підприємств якісні зміни відбуваються за рахунок динаміки ефективності, а кількісні — ресурсів (витрат).

Другим етапом проведення багатофакторного аналізу є оцінювання впливу ефекту та ресурсів (витрат) на ефективність діяльності промислових підприємств. Вплив зміни ефекту відповідає за якісні зміни показника ефективності, а фактори ресурсів (витрат) — за кількісні.

На цьому етапі нами пропонується оцінювати лише абсолютні значення змін ефективності діяльності промислових підприємств за факторами у відсотковому вимірі.

На третьому етапі розраховується оцінка доцільності здійснення економічного стимулювання технологічного оновлення промислових підприємств за рейтинговим методом.

Для апробації розробленого алгоритму проведення багатофакторного аналізу оцінки ефекту й ефективності діяльності промислових підприємств обрано коефіцієнт високотехнологічності промислового підприємства. При факторному аналізі динаміки обсягу виручки від реалізації високотехнологічної продукції (BP_{BP}) враховуються зміни обсягу виручки від реалізації продукції (BP) та коефіцієнта високотехнологічності (K_{BT}).

Зміна обсягу виручки від реалізації високотехнологічної продукції визначається як:

$$\Delta BP_{BP} = BP_{BP1} - BP_{BP0} \quad (1)$$

Зміна обсягу виручки від реалізації високотехнологічної продукції за рахунок зміни обсягу виручки від реалізації продукції обчислюється за формулою:

$$\Delta BP_{BP}^{BP} = (BP_1 - BP_0) \times K_{BT0} \quad (2)$$

Зміна обсягу виручки від реалізації високотехнологічної продукції за рахунок зміни коефіцієнта високотехнологічності визначається як:

$$\Delta BP_{BP}^{K_{BT}} = (K_{BT1} - K_{BT0}) \times BP_1 \quad (3)$$

Приріст або зменшення обсягу виручки від реалізації високотехнологічної продукції визначається як сума змін за рахунок обох факторів:

$$\Delta BP_{BP} = \Delta BP_{BP}^{BP} + \Delta BP_{BP}^{K_{BT}} \quad (4)$$

Також необхідно здійснювати факторний аналіз динаміки коефіцієнта високотехнологічності (K_{BT}), при якому враховуються зміни обсягу виручки від реалізації високотехнологічної продукції (BP_{BP}) та обсягу виручки від реалізації продукції (BP):

$$\Delta K_{BT} = K_{BT1} - K_{BT0} \quad (5)$$

Зміна коефіцієнта високотехнологічності за рахунок зміни обсягу виручки від реалізації високотехнологічної продукції обчислюється за формулою:

$$\Delta K_{BT}^{BP_{BP}} = \frac{BP_{BP1} - BP_{BP0}}{BP_1} \quad (6)$$

Зміна коефіцієнта високотехнологічності за рахунок зміни обсягу виручки від реалізації продукції визначається як:

$$\Delta K_{BT}^{BP} = \frac{BP_{BP0}}{BP_1} - \frac{BP_{BP0}}{BP_0} \quad (7)$$

Приріст або зменшення коефіцієнта високотехнологічності визначається як сума змін за рахунок обох факторів:

$$\Delta K_{BT} = \Delta K_{BT}^{BP_{BP}} + \Delta K_{BT}^{BP} \quad (8)$$

Здійсимо багатофакторний аналіз ефекту й ефективності коефіцієнта високотехнологічності у 2010–2013 рр., який збільшився з 0,59 до 0,63.

Три з п'яти досліджуваних господарюючих суб'єктів показали негативну динаміку: одне підприємство практично не зазнало змін, і лише ПАТ “ЗТР” збільшило значення показника ефективності з 0,59 до 0,68.

Проте перший етап багатофакторного аналізу передбачає виявлення абсолютного розміру змін ефекту (Ф. 1 — табл. 1 колонка 2), у тому числі за рахунок ресурсів (Ф. 2 — табл. 1 колонка 3) та ефективності (Ф. 3 — табл. 1 колонка 4). Відносні значення динаміки ефекту за рахунок ресурсів наведено у колонці 6, а ефективності — колонці 7 (табл. 1).

Таблиця 1

**Факторний аналіз виручки від реалізації високотехнологічної продукції (ВРВП)
у розрізі машинобудівних підприємств за 2010–2013 роки**

Промисло- ве підпри- ємство	Зміна ВР _{вп} , тис. грн			У % до загального приросту ВРВП		
	Всього	у т. ч. за рахунок		Всього	у т. ч. за рахунок	
		ВР	КВТ		ВР	КВТ
1	2	3	4	5	6	7
СНВО	108 089	98 068	10 021	100	91	9
ЗТР	509 694	254 333	255 361	100	50	50
МС	2 249 146	2 336 648	-87 502	100	104	-4
НКМЗ	-236 926	-209 150	-27 777	100	88	12
ТА	640 507	683 046	-42 539	100	107	-7
Разом	3 270 510	2 504 319	766 191	100	77	23

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3; 4; 5; 6].

Отже, у 2013 р. обсяг виручки від реалізації високотехнологічної продукції машинобудівних підприємств збільшився на 3 млн 271 тис. грн, у тому числі за рахунок зростання виручки від реалізації продукції на 2 млн 504 тис. грн і коефіцієнта високотехнологічності промислового підприємства на 766 млн грн.

Обсяг виручки від реалізації високотехнологічної продукції ПАТ “Запоріжтрансформатор” збільшився на 510 млн грн, у тому числі на 254 млн грн за рахунок зростання виручки від реалізації продукції і 255 млн грн за рахунок коефіцієнта високотехнологічності промислового підприємства (табл. 1).

Зростання ефекту відбувалося за рахунок зростання ресурсів — виручки від реалізації

продукції, що чітко виражено за даними ПАТ “Мотор Січ” і ПАТ “Турбоатом”.

Другим етапом проведення багатофакторного аналізу оцінки ефективності діяльності промислових підприємств є визначення впливу зміни факторів ефекту і ресурсів.

Коефіцієнт високотехнологічності (КВТ) є відносним показником, тому абсолютні значення динаміки ефективності за рахунок якісних і кількісних змін вимірюються у відсотках (Ф. 5 — колонка 2 табл. 2). За якісні зміни відповідає виручка від реалізації високотехнологічної продукції (ВРВП), вплив цього фактора на ефективність наведено у колонці 3 (Ф. 6 табл. 2), а за кількісні — виручка від реалізації (ВР), її вплив розраховується за Ф. 6 (колонка 4 табл. 2).

Таблиця 2

**Факторний аналіз коефіцієнта високотехнологічності (КВТ)
у розрізі машинобудівних підприємств за 2010–2013 роки**

Промислове підприємство	Зміна ефективності КВТ		
	Всього	у т. ч. за рахунок	
		ВР _{вп}	ВР
1	2	3	4
СНВО	0,01	0,05	-0,04
ЗТР	0,10	0,19	-0,09
МС	-0,01	0,26	-0,27
НКМЗ	-0,01	-0,09	0,08
ТА	-0,02	0,37	-0,39
Разом	0,04	0,18	-0,14

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3; 4; 5; 6].

Отже, коефіцієнт високотехнологічності промислового підприємства у 2013 р. підвищився на 0,04, у тому числі за рахунок зростання виручки від реалізації високотехнологічної продукції він зріс на 0,18, а за рахунок зростання виручки від реалізації продукції він знизився на 0,14.

Це пояснюється більш стрімкими темпами зростання ефекту — виручки від реалізації високотехнологічної продукції, порівняно з ресурсами — виручкою від реалізації продукції (див. табл. 2).

Використовуючи наведені методичні підходи щодо проведення багатофакторного аналізу оцінки ефекту й ефективності діяльності промислових підприємств, що відображено на рис. 1, у табл. 1 і 2, а також у формулах 1–8, нами розроблено узагальнюючу таблицю, що відображає взаємозв'язок за всіма показниками динаміки ефекту за рахунок зміни показників ресурсів і витрат у розрізі машинобудівних підприємств у 2010–2013 рр.

Серед показників ефекту були досліджені виручка від реалізації високотехнологічної продукції ($ВР_{ВП}$), виручка від реалізації експортованої високотехнологічної продукції ($ВР_{ЕВП}$), залишкова вартість основних засобів ($ОЗ_{ЗВ}$) і прибуток від операційної діяльності (табл. 3).

Отже, у табл. 3 наведено частки приросту ефекту загалом по підприємствах машинобудування, а також по кожному господарю-

ючому суб'єкту окремо, вплив зміни ресурсних показників виражається у відсотках.

Необхідно зазначити, що за рахунок ресурсів серед проаналізованих показників ефекту істотного зростання зазнав прибуток від операційної діяльності, на який вплинула зміна власного капіталу промислових підприємств, частка приросту разом по підприємствах становила 321 %, серед яких основні зміни відбулися по ПАТ “Мотор Січ” і ПАТ “ЗТР”.

У 2013 р. обсяг виручки від реалізації експортованої високотехнологічної продукції машинобудівних підприємств збільшився на 2 млн 396 тис. грн, у тому числі за рахунок зростання виручки від реалізації високотехнологічної продукції на 2 млн 768 тис. грн.

Високе значення частки приросту експортної виручки за рахунок виручки від реалізації високотехнологічної продукції свідчить про екстенсивний шлях розвитку промислових підприємств, що пояснюється більш швидкими темпами зростання витрат порівняно з отриманим ефектом від їх здійснення. За переважною більшістю підприємств, крім ПАТ “Сумське НВО ім. Фрунзе”, ресурси зростали більш швидкими темпами, ніж їх ефект.

Систему показників динаміки ефекту за рахунок зміни показників ефективності у 2010–2013 рр. наведено у табл. 4. Переважання частки приросту ефекту за рахунок ефективності порівняно з впливом ресурсів свідчить про інтенсивний напрям розвитку підприємства.

Таблиця 3

Частка приросту ефекту за рахунок ресурсів у загальному його прирості у розрізі машинобудівних підприємств за 2010–2013 роки, %

Промислове підприємство	Частка приросту ефекту у загальному його прирості			
	$ВР_{ВП}$	$ВР_{ЕВП}$	$ОЗ_{ЗВ}$	ПОД
	за рахунок ресурсів (витрат)			
	$ВР$	$ВР_{ВП}$	$ОЗ_{ПВ}$	ВК
СНВО	91	-273	-9	14
ЗТР	50	130	42	-204
МС	104	117	53	380
НКМЗ	88	137	159	-6
ТА	107	117	50	51
Разом	77	116	54	321

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3; 4; 5; 6].

Таблиця 4

Частка приросту ефекту за рахунок ефективності у загальному його прирості у розрізі машинобудівних підприємств за 2010–2013 роки

Промислове підприємство	Частка приросту ефекту у загальному його прирості			
	$BP_{ВП}$	$BP_{ЕВП}$	$OZ_{ЗВ}$	ПОД
	за рахунок ефективності			
	$K_{ВТ}$	$KE_{ВП}$	$K_{ПОЗ}$	$K_{ВК}$
СНВО	9	373	109	86
ЗТР	50	-30	58	304
МС	-4	-17	47	-280
НКМЗ	12	-37	-59	106
ТА	-7	-17	50	49
Разом	23	-16	46	-221

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3; 4; 5; 6].

Чітко виражений інтенсивний шлях розвитку обрано ПАТ “ЗТР”, що прослідковується практично за всіма його показниками у табл. 4. Винятком є його коефіцієнт експорту високотехнологічної продукції.

Ресурси ПАТ “Мотор Січ” зростали швидше, ніж підвищувалась ефективність діяльності промислових підприємств. Загалом по машинобудівним підприємствам якісні зміни відбулися за виручкою від реалізації високотехнологічної продукції та основними засобами.

Важливішим етапом при розробленні напрямів оцінювання діяльності промислових підприємств як передумови економічного стимулювання їх технологічного оновлення є факторний аналіз ефективності.

У табл. 5 і 6 наведено результати факторного аналізу показників ефективності системи ІАЗ управління технологічним оновленням промислових підприємств. Вони відображають абсолютні зміни рівнів ефективності показників за рахунок динаміки обсягу ефекту й обсягу ресурсів.

За більшістю відносних показників системи ІАЗ відбулися позитивні зміни у 2010–2013 рр. Система показників динаміки ефективності за рахунок зміни показників ефекту вказує на їх зростання як загалом, так і за окремими підприємствами, особливо прослідковується вплив ПАТ “Мотор Січ” (табл. 5).

У табл. 6 наведено систему показників динаміки ефективності за рахунок зміни показ-

Таблиця 5

Абсолютна зміна рівня ефективності за рахунок динаміки ефекту у розрізі машинобудівних підприємств за 2010–2013 роки

Промислове підприємство	Абсолютна зміна рівня ефективності			
	$K_{ВТ}$	$K_{ЕВП}$	$K_{ПОЗ}$	$K_{РВК}$
	за рахунок ефекту			
	$BP_{ВП}$	$BP_{ЕВП}$	$OZ_{ЗВ}$	ПОД
СНВО	0,05	-0,02	0,47	-0,13
ЗТР	0,19	0,16	0,45	0,21
МС	0,26	0,33	0,54	0,07
НКМЗ	-0,09	-0,16	0,07	-0,10
ТА	0,37	0,31	0,10	0,20
Разом	0,18	0,21	0,37	0,04

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3; 4; 5; 6]

Таблиця 6

**Абсолютна зміна рівня ефективності за рахунок динаміки обсягу ресурсів (витрат)
у розрізі машинобудівних підприємств за 2010–2013 роки**

Промислове підприємство	Приріст ефективності у загальному її прирості			
	ВР _{вп}	ВР _{евп}	ОЗ _{зв}	ПОД
	за рахунок ресурсів (витрат)			
	ВР	ВР _{вп}	ОЗ _{пв}	ВК
СНВО	–0,04	–0,05	0,04	0,02
ЗТР	–0,09	–0,21	–0,19	0,44
МС	–0,27	–0,38	–0,28	–0,25
НКМЗ	0,08	0,22	–0,11	–0,01
ТА	–0,39	–0,36	–0,05	–0,10
Разом	–0,14	–0,24	–0,20	–0,12

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3; 4; 5; 6]

ників ресурсів (витрат) у розрізі машинобудівних підприємств за 2010–2013 рр.

Через недостатній рівень зростання обсягів ресурсів і витрат виникає необхідність переорієнтації машинобудівних підприємств на більш якісний, інтенсивний шлях розвитку, який важливо супроводжувати економічним стимулюванням їх технологічного оновлення.

Проте нетиповими у вибірці є значення показників ПАТ “НКМЗ”, ефективність його діяльності за переважною більшістю показників знизилась насамперед за рахунок зменшення обсягів отриманих ефектів його діяльності: виручки від реалізації високотехнологічної продукції, прибутку та інноваційних витрат.

Розрахунок рейтингової оцінки промислових підприємств на основі проведеного багатofакторного аналізу проводиться з метою обґрунтування доцільності здійснення економічного стимулювання технологічного оновлення промислових підприємств.

Щоб оцінити доцільність здійснення економічного стимулювання технологічного оновлення підприємств, використовують різні системи показників. За їх допомогою здійснюють комплексну оцінку та визначають відповідний рейтинг. Нами пропонується використовувати метод багатовимірної середньої.

Відібрано сукупність об'єктів спостереження (п'ять машинобудівних підприємств)

для встановлення рейтингу доцільності здійснення економічного стимулювання.

Сформовано відповідну систему показників оцінки технологічного рівня промислових підприємств, на основі яких здійснюють комплексну оцінку технологічного рівня. Значення цих показників обчислюють за кожним машинобудівним підприємством (об'єктом) і в середньому за їх сукупністю.

$$\bar{x}_j = \frac{\sum x_{ij}}{n}. \quad (9)$$

Щоб елімінувати масштаб цих показників, обчислюють узагальнюючі показники (p_{ij}) у вигляді відношення показників окремих об'єктів до їхнього середнього значення за сукупністю об'єктів:

$$p_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}_j}. \quad (10)$$

Розраховують середнє значення ($\bar{p}_i$):

$$\bar{p}_i = \frac{\sum p_{ij}}{k}, \quad (11)$$

де k — кількість показників, які застосовують у розрахунках.

Ранжируваний ряд $\bar{p}_i$ і є, по суті, відповідним рейтингом машинобудівних підприємств (об'єктів) за доцільністю здійснення економічного стимулювання.

Для здійснення рейтингової оцінки наведено десять показників технологічного рівня промислових підприємств у розрізі машинобудівних підприємств та їх середнє значення (Ф. 9) за 2013 рік (див. табл. 7).

Таблиця 7

Показники оцінки технологічного рівня промислових підприємств у розрізі машинобудівних підприємств за 2013 рік

Промислове підприємство	Показник									
	К _{ВТ}	К _{ЕВП}	К _{ВОП}	К _{ВСЗ}	К _А	К _П	К _{ПОЗ}	К _{ІД}	К _{ІВ}	К _{РВК}
СНВО	0,74	0,75	43,76	16,24	3,17	0,54	0,85	0,13	0,11	0,01
ЗТР	0,68	0,71	48,36	17,92	12,58	142,63	0,88	0,23	0,3	1,83
МС	0,64	0,88	89,9	32,35	34,69	80,98	0,73	0,32	0,18	0,24
НКМЗ	0,3	0,79	58,24	21,18	14,02	18,67	0,55	0,13	0,15	0,06
ТА	0,83	0,76	49,65	19,19	7,64	120,08	0,33	0,26	0,33	0,32
Середнє значення	0,64	0,78	57,98	21,38	14,42	72,58	0,67	0,21	0,21	0,49

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3; 4; 5; 6].

На основі цих даних здійснено зведену порівняльну оцінку машинобудівних підприємств методом багатовимірної середньої, тобто показник оцінки технологічного рівня за кожним промисловим підприємством прирівнюється до середнього значення (Ф. 10) (табл. 8).

У табл. 9 наведено суми цих показників, середнє значення за кожним підприємством, що дає можливість на основі рангів показни-

ків здійснити рейтингову оцінку машинобудівних підприємств у 2013 р.

Найвищий рейтинг у доцільності здійснення економічного стимулювання технологічного оновлення має ПАТ “ЗТР”, і практично на тому самому рівні знаходиться ПАТ “Мотор Січ”. Це підтверджується за всіма показниками системи ІАЗ управління технологічним оновленням промислових підприємств. Перше місце забезпечене за рахунок

Таблиця 8

Відхилення показників ефективності від їх середнього значення у розрізі машинобудівних підприємств за 2013 рік

Промислове підприємство	Відхилення значень показників ефективності від середнього									
	К _{ВТ}	К _{ЕВП}	К _{ВОП}	К _{ВСЗ}	К _А	К _П	К _{ПОЗ}	К _{ІД}	К _{ІВ}	К _{РВК}
СНВО	1,16	0,96	0,75	0,76	0,22	0,01	1,27	0,61	0,51	0,02
ЗТР	1,07	0,91	0,83	0,84	0,87	1,97	1,32	1,07	1,40	3,72
МС	1,00	1,13	1,55	1,51	2,41	1,12	1,09	1,50	0,84	0,49
НКМЗ	0,47	1,02	1,00	0,99	0,97	0,26	0,82	0,61	0,70	0,12
ТА	1,30	0,98	0,86	0,90	0,53	1,65	0,49	1,21	1,54	0,65

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3; 4; 5; 6].

Таблиця 9

Рейтингова оцінка технологічного рівня промислових підприємств у розрізі машинобудівних підприємств за 2013 рік

Промислове підприємство	Сума відхилень від середнього	Середнє значення	Рейтинг (ранг)
СНВО	6,28	0,63	5
ЗТР	14,00	1,40	1
Мотор Січ	12,64	1,26	2
НКМЗ	6,96	0,70	4
Турбоатом	10,12	1,01	3

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3; 4; 5; 6].

значного обсягу прибутку від операційної діяльності та, відповідно, високої рентабельності власного капіталу ПАТ “ЗТР”.

Технологічний рівень реалізованої продукції та компоненти валової доданої вартості, які впливають на продуктивність праці ПАТ “Мотор Січ”, забезпечують стабільно високий рейтинг доцільності здійснення економічного стимулювання його технологічного оновлення.

Також високий рейтинг має ПАТ “Турбоатом”, що забезпечено високим технологічним рівнем продукції, а також наявністю державних замовлень на вироблену підприємством продукцію. Його дещо нижчий рейтинг можна пояснити тим, що підприємство знаходиться у державній власності, а це певною мірою впливає на рівень оплати праці та рівень придатності основних засобів.

Отже, оцінювання ефективності діяльності цих підприємств підтверджує необхідність економічного стимулювання їх технологічного оновлення. Проведений аналіз забезпечує основу для подальшого вдосконалення системи ІАЗ управління технологічним оновленням промислових підприємств.



Література

1. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2005. — 333 с.
2. Информация для акционеров ПАО “Новокраматорский машиностроительный завод” [Электронный ресурс] / Сайт ПАО “НКМЗ”. — Режим доступа: <http://www.nkmz.com/index.php?id=232>
3. Отчетность ПАО “Запорожтрансформатор” [Электронный ресурс] / Сайт ПАО “Запорожтрансформатор”. — Режим доступа: http://www.ztr.com.ua/ru/financial_statements
4. Отчетность (годовая информация) ПАО “Турбоатом” [Электронный ресурс] / Сайт ПАТ “Турбоатом”. — Режим доступа: <http://www.turboatom.com.ua/ru/investors/reports/70//index.html>
5. Регулярная информация эмитента ПАО “Сумское научно-производственное объединение им. М. В. Фрунзе” [Электронный ресурс] / Сайт ПАО “Сумское НПО им. М. В. Фрунзе”. — Режим доступа: http://www.frunze.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=492
6. Фінансова звітність ПАТ “Мотор Січ” [Електронний ресурс] / Сайт ПАТ “Мотор Січ”. — Режим доступу: <http://www.motorsich.ua/rus/investors/othetnost/bux/>

Запропоновано методичні підходи щодо оцінювання ефективності економічного стимулювання технологічного оновлення, які апробовані на прикладі машинобудівних підприємств країни. Наведено рекомендації стосовно підвищення ефективності управління підприємством.

The Methodological approaches to evaluation of the efficiency of economic stimulation of technological renewal which have been tested on the example of the country's machine-building enterprises are offered. These recommendations for improving the efficiency of management of the enterprises are given.

Предложены методические подходы относительно оценивания эффективности экономического стимулирования технологического обновления, которые апробированы на примере машиностроительных предприятий страны. Представлены рекомендации относительно повышения эффективности управления предприятием.

Надійшла 1 березня 2016 р.

В. Б. ЗАХОЖАЙ

Р. В. БУРСОВ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

К. В. ЗАХОЖАЙ

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЇХ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 48(1), с. 135–142

Досліджено теоретико-прикладні аспекти впливу структурної трансформації на технологічне оновлення промислових підприємств. Запропоновано методичні рекомендації та зроблено відповідний аналіз на базі реальних даних промислових підприємств.

Розвиток економіки загалом дедалі більше пов'язується зі структурною трансформацією, що відображається на всіх рівнях управління — від міжнародного і національного до рівня окремих підприємств [2, 28].

На кожному рівні управління структурна трансформація здійснюється відповідно до певних критеріїв. Так, критерієм ефективності структурної трансформації на рівні держави є забезпечення національних інтересів, які визначаються сукупністю головних інтересів особистості, суспільства й держави в галузі економіки, у внутрішньополітичній, міжнародній, оборонній, інформаційній і соціальній сферах, духовному житті та культурі, з огляду на концепцію національної безпеки [3, 27].

Кожна з країн має свою специфіку здійснення процесів структурної перебудови. Однак всі вони мають дещо спільне, зумовлене однотипністю процесів функціонування і розвитку економіки. Ця єдність визначає характер, етапи, умови й механізм структурної трансформації.

На рівні окремих промислових підприємств структурна трансформація має за мету

підвищення ефективності управління їх технологічним оновленням на основі використання податкового стимулювання, що передбачає розвиток таких складових діяльності підприємства:

- зростання частки виручки від реалізації високотехнологічної продукції щодо загального обсягу реалізації промислового підприємства;
- зростання обсягів експорту високотехнологічної продукції промислового підприємства;
- підвищення продуктивності праці промислового підприємства, що виражається у зростанні оплати праці та соціальних відрахувань працівникам підприємства, зростанні обсягів нарахованої амортизації основних засобів та отриманого операційного прибутку, що є головними компонентами створеної доданої вартості промисловим підприємством, яка відповідно до чисельності працівників відображає продуктивність праці;
- підвищення рівня придатності основних засобів промислового підприємства;
- підвищення рівня інноваційної активності промислового підприємства;

- підвищення рентабельності власного капіталу промислового підприємства.

Під час аналізу динаміки середнього рівня необхідно визначити зміну середнього рівня під впливом кожного з перелічених чинників. Відповідь на це дає система таких взаємозв'язаних індексів.

Індекс структурних зрушень (I^{C3}) є основним при визначенні впливу структурної трансформації на технологічне оновлення промислових підприємств. Цей індекс розкладається на два індекси:

$$I^{C3} = \frac{I^{3C}}{I^{FC}}.$$

Індекс змінного складу (I^{3C}), що відображає зміну середніх рівнів під впливом їх зміни в окремих групах і часток (структури) сукупності, також називається індексом середнього рівня. Індекс фіксованого складу (I^{FC}) показує як змінюється середній рівень під впливом саме якісного показника у розрізі окремих промислових підприємств.

Одним із найважливіших напрямів діяльності промислових підприємств є забезпечення підвищення ефективності управління їх технологічним оновленням на основі зростання обсягів виручки від реалізації високо-

технологічної продукції стосовно загального обсягу виручки від реалізації промислового підприємства.

Логічну схему проведення індексного аналізу динаміки коефіцієнта високотехнологічності промислового підприємства у розрізі машинобудівних підприємств за індексами структурних зрушень, змінного складу та фіксованого складу наведено на рис. 1.

У табл. 1 відображено такі значення: виручка від реалізації високотехнологічної продукції (колонка 2 — 2010 рік; колонка 5 — 2013 рік); виручка від реалізації продукції (колонка 3 — 2010 рік; колонка 6 — 2013 рік); коефіцієнт високотехнологічності (колонка 4 — 2010 рік; колонка 7 — 2013 рік). Колонка 8 представлена індексом коефіцієнта високотехнологічності, який розраховується як відношення колонки 7 (K_{BT1}) до колонки 4 (K_{BT0}).

Отже, оцінка динаміки коефіцієнта високотехнологічності є першим етапом оцінювання ефективності впливу структурної трансформації на технологічне оновлення промислових підприємств.

Зазначимо, що коефіцієнт високотехнологічності промислового підприємства в середньому підвищився на 7 %, на що позитивно вплинуло зростання технологічного рівня ПАТ “ЗТР”, яке становило 15 %.

Таблиця 1

Коефіцієнт високотехнологічності промислового підприємства у розрізі машинобудівних підприємств у 2010–2013 роках, тис. грн

Промислове підприємство	Рік						Індекс КВТ
	2010			2013			
	Виручка від реалізації високотехнологічної продукції	Виручка від реалізації продукції	Коефіцієнт високотехнологічності	Виручка від реалізації високотехнологічної продукції	Виручка від реалізації продукції	Коефіцієнт високотехнологічності	
	BP _{BT0}	BP ₀	K _{BT0}	BP _{BT1}	BP ₁	K _{BT1}	
1	2	3	4	5	6	7	8
СНВО	1 578 315	2 135 846	0,74	1 686 404	2 268 556	0,74	1,00
ЗТР	1 346 579	2 285 786	0,59	1 856 273	2 717 510	0,68	1,15
МС	3 262 719	5 001 803	0,65	5 511 865	8 583 924	0,64	0,98
НКМЗ	1 042 190	3 347 188	0,31	805 264	2 675 465	0,30	0,97
ТА	805 643	942 329	0,85	1 446 150	1 741 261	0,83	0,98
Разом	8 035 446	13 712 952	0,59	11 305 956	17 986 716	0,63	1,07

Джерело: розроблено автором на основі даних [4; 5; 6; 7; 8].

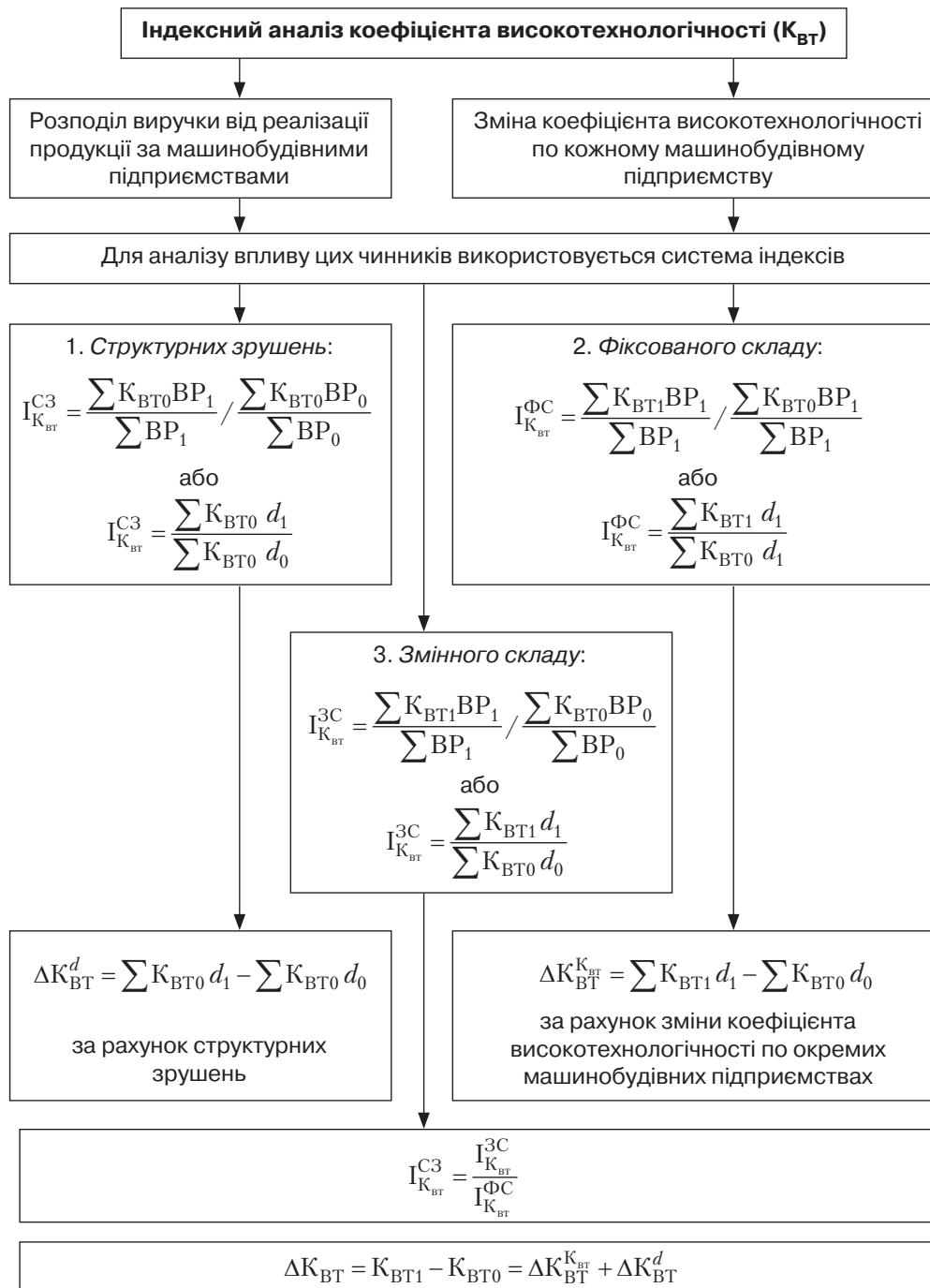


Рис. 1. Індексний аналіз динаміки коефіцієнта високотехнологічності промислового підприємства у розрізі машинобудівних підприємств

Проте інші підприємства зменшили питому вагу виручки високотехнологічної продукції до її загального обсягу, а це негативно вплинуло на їх коефіцієнт високотехнологічності.

Для детальнішого аналізу ефективності структурних зрушень у розрізі машинобудів-

них підприємств використано систему індексів, які розраховуються на основі даних табл. 2, в якій колонка 2 відображає питому вагу підприємства у загальному обсязі виручки від реалізації продукції у 2010 році (d_0), а колонка 3 — його питому вагу у 2013 році (d_1). Колонка 4 є добутком K_{BT1} і d_1 , колонка 5 —

Таблиця 2

**Розрахунок індексів середнього рівня коефіцієнта високотехнологічності у розрізі
машинобудівних підприємств у 2010–2013 роках**

Промислове підприємство	Частка виручки від реалізації продукції, %		Розрахункові величини		
	d_0	d_1	$K_{BT1} d_1$	$K_{BT0} d_0$	$K_{BT0} d_1$
1	2	3	4	5	6
СНВО	15,6	12,6	9,33	11,53	9,33
ЗТР	16,7	15,1	10,27	9,83	8,91
МС	36,5	47,7	30,54	23,71	31,02
НКМЗ	24,4	14,9	4,46	7,57	4,61
ТА	6,9	9,7	8,04	5,84	8,23
Разом	100	100	62,65	58,48	62,11

Джерело: розроблено автором на основі даних [4; 5; 6; 7; 8]

добуток K_{BT0} і d_0 , а колонка 6 — добуток K_{BT0} і d_1 .

Індекс структурних зрушень:

$$I_{K_{BT}}^{CЗ} = \frac{\sum K_{BT0} d_1}{\sum K_{BT0} d_0} = \frac{62,11}{58,48} = 1,0621.$$

Абсолютна зміна середнього рівня коефіцієнта високотехнологічності промислового підприємства: $\Delta_1 = 62,11 - 58,48 = 3,63$ (в. п.).

Індекс змінного складу:

$$I_{K_{BT}}^{ЗС} = \frac{\sum K_{BT1} d_1}{\sum K_{BT0} d_0} = \frac{62,65}{58,48} = 1,0713.$$

Абсолютна зміна середнього рівня коефіцієнта високотехнологічності промислового підприємства: $\Delta_2 = 62,65 - 58,48 = 4,17$ (в. п.).

Індекс фіксованого складу:

$$I_{K_{BT}}^{ФС} = \frac{\sum K_{BT1} d_1}{\sum K_{BT0} d_1} = \frac{62,65}{62,11} = 1,0087.$$

Абсолютна зміна середнього рівня коефіцієнта високотехнологічності промислового підприємства: $\Delta_3 = 62,65 - 62,11 = 0,54$ (в. п.).

Між отриманими показниками існує такий зв'язок:

$$I^{CЗ} = \frac{I^{ЗС}}{I^{ФС}},$$

$$1,0621 = \frac{1,0713}{1,0087}.$$

Між абсолютними змінами також існує певний зв'язок:

$$\Delta_1 = \Delta_2 - \Delta_3,$$

$$3,63 = 4,17 - 0,54.$$

Отже, результати індексного аналізу вказують на структурні зрушення за коефіцієнтом високотехнологічності: за рахунок зміни розподілу виручки від реалізації між підприємствами він збільшився на 6,2 %, або на 3,63 в. п.

У середньому за сукупністю машинобудівних підприємств коефіцієнт збільшився на 7,1 %, або на 4,17 в. п., зокрема, за рахунок зміни коефіцієнта за окремими підприємствами він збільшився на 0,87 %, або на 0,54 в. п.

Аналогічно розраховано індекси структурних зрушень, змінного складу та фіксованого складу за системою показників оцінки технологічного рівня промислових підприємств у 2010–2013 рр.

Кожному індексу присвоєно ранг, який розпочинає відлік від нижчого значення до вищого. Також обчислено значення абсолютних змін показників оцінки технологічного рівня промислових підприємств, що узагальнено та наведено в табл. 3.

Проведений аналіз свідчить, що по всіх коефіцієнтах системи відбулись структурні зрушення, тобто розподіл підприємств за абсолютними та відносними показниками з 2010 по 2013 рік зазнав певних змін.

Таблиця 3

**Індекси, їх ранги та абсолютні зміни показників оцінки технологічного рівня
машинобудівних підприємств у 2010–2013 роках**

№ пор.	Показник	Індекс структурних зрушень		Індекс змінно-го складу		Індекс фіксованого складу		Абсолютна зміна Δ_1	Абсолютна зміна Δ_2	Абсолютна зміна Δ_3
		Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг			
1	Коефіцієнт високотехнологічності промислового підприємства	1,062	8	1,071	4	1,009	4	3,63	4,17	0,54
2	Коефіцієнт експорту високотехнологічної продукції	1,018	4	0,959	3	0,942	3	1,5	-3,5	-5
3	Коефіцієнт витрат на оплату праці	0,990	1	1,875	9	1,894	9	-36,9	3156,5	3193,4
4	Коефіцієнт відрахувань на соціальні заходи	0,990	2	1,849	8	1,868	8	-13,1	1131,7	1144,8
5	Коефіцієнта відрахувань на амортизацію	1,030	5	3,671	10	3,565	10	16,3	1468,8	1452,5
6	Коефіцієнт прибутковості промислового підприємства	1,059	6	1,146	5	1,082	5	314,25	779,65	465,4
7	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,995	3	1,347	7	1,354	7	-0,24	17,11	17,35
8	Коефіцієнт інноваційної діяльності	1,061	7	1,239	6	1,168	6	1,23	4,8	3,57
9	Коефіцієнт інноваційних витрат	1,188	10	0,808	2	0,680	1	4,39	-4,47	-8,86
10	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	1,081	9	0,749	1	0,693	2	2,50	-7,75	-10,25

Джерело: розроблено автором на основі даних [4; 5; 6; 7; 8]

Отже, при збільшенні середнього рівня коефіцієнта високотехнологічності на 7 % його індекс структурних зрушень становив 1,062, що свідчить про зростання питомої ваги підприємств, де рівень ефективності їх діяльності вищий від зального рівня машинобудівних підприємств. У такому випадку структурні зрушення забезпечені зростанням технологічного рівня реалізованої продукції ПАТ “Запоріжтрансформатор”.

Загалом підвищилися середні рівні коефіцієнтів високотехнологічності (7 %), прибутковості (15 %), інноваційної діяльності (24 %), придатності основних засобів (35 %), відра-

хувань на соціальні заходи (85 %) і витрат на оплату праці (88 %). Про це свідчать результати розрахунку індексу змінного складу. Найбільш позитивних змін зазнав коефіцієнт відрахувань на амортизацію, який зріс у 2,7 разу.

Проте знизилися коефіцієнти рентабельності власного капіталу (25 %), інноваційних витрат (19 %) і експорту високотехнологічної продукції (4 %) (див. рис. 2). Це можна пояснити практичною відсутністю державних заходів, спрямованих на стимулювання та підтримку високотехнологічних підприємств, які розвивалися за рахунок власних ресурсів,

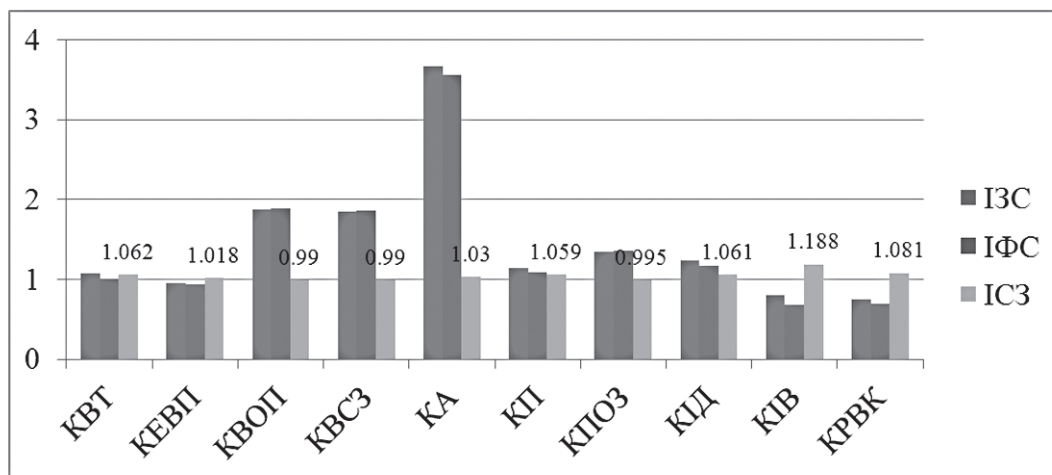


Рис. 2. Індекси структурних зрушень, змінного складу та фіксованого складу у розрізі машинобудівних підприємств у 2010–2013 роках

що певною мірою вплинуло на скорочення обсягів отриманого прибутку. Відповідно скоротились інноваційні витрати.

Коефіцієнт експорту високотехнологічної продукції в середньому за сукупністю машинобудівних підприємств знизився на 4,1 %, або на 3,5 в. п., зокрема, за рахунок зміни коефіцієнта за окремими підприємствами — зменшився на 5,8 %, або на 5 в. п., і за рахунок зміни розподілу виручки від реалізації високотехнологічної продукції між підприємствами підвищився на 1,8 %, або на 1,5 в. п.

Якщо за попередніми показниками індекс структурних зрушень перевищував одиницю, то за коефіцієнтом витрат на оплату праці він є дещо нижчим (0,99). Це пояснюється відсутністю змін за чисельністю працівників у структурі машинобудівних підприємств. Аналіз показав, що в середньому за сукупністю підприємств машинобудування коефіцієнт витрат на оплату праці збільшився на 87,5 %, проте слід враховувати фактор знецінення грошей за чотири роки, що є досить істотним.

При розрахунку попередніх відносних показників інфляційний вплив був врахований через зіставлення вартісних показників між собою. При розрахунку коефіцієнтів витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи, амортизаційних відрахувань і прибутковості вартісні показники порівнюються з натуральними (чисельність робітників), що дещо завищує їх результативність при високій інфляції.

Отже, в середньому за сукупністю машинобудівних підприємств коефіцієнт відрахувань на соціальні заходи також мав суттєве підвищення на 85 %, що було підтверджено структурними зрушеннями, які становили 1 %.

Коефіцієнт відрахувань на амортизацію збільшився у 2,7 разу, зокрема, за рахунок його зміни за окремими підприємствами він підвищився у 2,57 разу, а за рахунок зміни розподілу чисельності працівників між підприємствами його зростання становило 3 %. Це свідчить про вплив якісних змін на динаміку показника. За цей період істотних позитивних змін зазнало ПАТ “Мотор Січ”, що знайшло своє відображення в амортизаційній політиці підприємства.

Загалом відбулося істотне підвищення продуктивності праці машинобудівних підприємств переважно за рахунок зростання його амортизаційних відрахувань. Слід зазначити, що ПАТ “Мотор Січ” за даним показником є позитивним підтвердженням ефективності економічного стимулювання технологічного оновлення високотехнологічних підприємств.

Коефіцієнт прибутковості за сукупністю машинобудівних підприємств підвищився на 14,6 %, зокрема, за рахунок зміни коефіцієнта за окремими підприємствами — на 8,2 %, а також зміни розподілу чисельності працівників між підприємствами — на 5,9 %. Це було досягнуто зростанням операційного прибутку ПАТ “Мотор Січ”, ПАТ “Турбоатом” і ПАТ

“ЗТР”, високу продуктивність праці яких можна пояснити підвищенням технологічного рівня реалізованої ними продукції.

Індекс структурних зрушень становив 1,059, що свідчить про зростання питомої ваги підприємств, де рівень ефективності їх діяльності вищий від загального рівня машинобудівних підприємств. У цьому випадку структурні зрушення забезпечені зростанням операційного прибутку ПАТ “Мотор Січ”, ПАТ “Турбоатом” і ПАТ “ЗТР”, що також вказує на високу продуктивність їхньої праці.

За сукупністю машинобудівних підприємств коефіцієнт придатності основних засобів збільшився на 34,7 %, проте змін у структурі підприємств за цим показником не відбулось.

Коефіцієнт інноваційної діяльності машинобудівних підприємств підвищився на 24 %, зокрема, за рахунок зміни коефіцієнта за окремими підприємствами він збільшився на 16,8 %, зміна розподілу виручки від реалізації між підприємствами забезпечила 6,1 %.

Отже, при підвищенні коефіцієнта інноваційної діяльності на 24 % його індекс структурних зрушень становив 1,061, що свідчить про зростання питомої ваги підприємств, де рівень ефективності інноваційної діяльності вищий від загального рівня машинобудівних підприємств.

У цьому разі структурні зрушення забезпечені зростанням інноваційних витрат ПАТ “Мотор Січ”, яке збільшило їх питому вагу у виручці від реалізації, а також частку в загальному обсязі витрат на інновації підприємств машинобудування.

Найвище значення індексу структурних зрушень має коефіцієнт інноваційних витрат — 1,188. У середньому за сукупністю машинобудівних підприємств коефіцієнт інноваційних витрат зменшився на 19 %. Проте за рахунок зміни коефіцієнта за окремими підприємствами він зменшився на 32 %, водночас за рахунок зміни розподілу операційних витрат між підприємствами відбулось його збільшення на 18,8 %.

Рентабельність власного капіталу зменшилася на 25,1 %, зокрема, за рахунок зміни коефіцієнта на певних підприємствах — змен-

шилася на 30,7 % і за рахунок зміни розподілу власного капіталу між підприємствами збільшився на 8,1 %, що свідчить про наявність суттєвих структурних зрушень серед машинобудівних підприємств.

За коефіцієнтами рентабельності власного капіталу, інноваційних витрат і експорту високотехнологічної продукції падіння відбулося за рахунок впливу якісних факторів. Доречно зазначити, що за цими показниками ресурсні фактори дещо скоротили їх спад.

Індекс структурних зрушень коефіцієнта придатності основних засобів становить 0,995. Рівень придатності основних засобів з 2010–2013 рр. піднявся з 50 до 66 %, тобто його підвищення становило 34,7 %. Зміни насамперед відбулися за рахунок технологічного оновлення промислових підприємств.

Хоча машинобудівні підприємства мають високий технологічний рівень, за чотири роки відбулися структурні зрушення у бік зростання ефективності їх діяльності. Існує гостра потреба посилення заходів економічного стимулювання технологічного оновлення промислових підприємств.

Важливою умовою для цього має бути орієнтація на якісні зміни, які нині відбувалися не за всіма показниками. Продуктивність праці, наприклад, зростала за рахунок скорочення чисельності працівників.

Наведені показники діяльності підприємств машинобудування пов’язані з їх структурною трансформацією. Звичайно, існує диференціація підприємств за технологічним рівнем. Для оцінки її впливу по всій сукупності підприємств була розроблена і запропонована методика оцінки структурної трансформації діяльності підприємств машинобудування як передумови обґрунтування пропозицій щодо економічного стимулювання їх технологічного оновлення.

Отже, проведений аналіз підтверджує необхідність економічного, у тому числі й податкового стимулювання технологічного оновлення промислових підприємств. Через практичну відсутність державного стимулювання структурні зрушення відбувалися за рахунок власних ресурсів машинобудівних підприємств. Нами доведено, що підприєм-

ства, які за досліджуваний період підвищували технологічний рівень, отримували більші обсяги прибутку, який може використовуватися як ресурс для подальшого технологічного оновлення.

Доречно зазначити, що економічний і фінансовий стан обраних для дослідження підприємств кращий, ніж по промисловості загалом, але це було досягнуто за рахунок власних ресурсів. Можна очікувати вищих результатів їхньої діяльності в умовах реального податкового стимулювання технологічного оновлення високотехнологічних підприємств України.

Загалом це стосується стимулювання проведення підприємствами НДДКР; пільгового оподаткування доходів підприємств у разі виробництва високотехнологічної продукції, експорту високотехнологічної продукції; пільгове оподаткування інвестицій у придбання і впровадження нових технологій та обладнання [1, 248–250].



Література

1. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. — К., 2015. — 336 с.

2. Головач А. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення державного фінансового менеджменту (методологія і практика прикладної статистики): навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, І. Г. Манцуrow, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2010. — 260 с.

3. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2005. — 333 с.

4. Информация для акционеров ПАО "Новокраматорский машиностроительный завод" [Электронный ресурс] / Сайт ПАО "НКМЗ". — Режим доступа: <http://www.nkmz.com/index.php?id=232>

5. Отчетность ПАО "Запорожтрансформатор" [Электронный ресурс] / Сайт ПАО "Запорожтрансформатор". — Режим доступа: http://www.ztr.com.ua/ru/financial_statements

6. Отчетность (годовая информация) ПАО "Турбоатом" [Электронный ресурс] / Сайт ПАТ "Турбоатом". — Режим доступа: <http://www.turboatom.com.ua/ru/investors/reports/70//index.html>

7. Регулярная информация эмитента ПАО "Сумское научно-производственное объединение им. М. В. Фрунзе" [Электронный ресурс] / Сайт ПАО "Сумское НПО им. М. В. Фрунзе". — Режим доступа: http://www.frunze.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=492

8. Фінансова звітність ПАТ "Мотор Січ" [Електронний ресурс] / ПАТ "Мотор Січ". — Режим доступу: <http://www.motorsich.ua/rus/investors/othetnost/bux/>

Запропоновано методичні підходи щодо проведення структурної трансформації технологічного оновлення, які апробовані на прикладі машинобудівних підприємств країни. Наведено рекомендації стосовно підвищення ефективності управління підприємством.

Methodical approaches to the analysis of the structural transformation of technological re-equipment which were tested on the example of the country's machine-building enterprises are proposed. Recommendations on improving the efficiency of management of the enterprises are given.

Предложены методические подходы относительно анализа структурной трансформации технологического обновления, которые апробированы на примере машиностроительных предприятий страны. Представлены рекомендации относительно повышения эффективности управления предприятием.

Надійшла 1 березня 2016 р.

В. Б. ЗАХОЖАЙ

О. О. КАЗАК

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 48(1), с. 143–153

Запропоновано систему моделей управління інвестиційною діяльністю в двох напрямках: для проведення модельних експериментів на умовних прикладах, що описують поведінку ідеалізованих об'єктів, і для моделювання управління інвестиційною діяльністю з метою проведення багатоваріантних досліджень можливих напрямів економічного розвитку і ухвалення відповідних управлінських рішень.

Моделювання управління інвестиційною діяльністю сьогодні є одним із найважливіших і найрозвиненіших напрямів сучасної економічної науки. У її розпорядженні є численні моделі, які описують різні типи можливих або маловірогідних траєкторій економічного розвитку будь-якого суб'єкта господарювання. Нині побудовано величезну кількість моделей управління інвестиційною діяльністю, в кожній з яких пропонуються ті чи інші обмеження на початкові змінні, будуються оригінальні агреговані моделі взаємозв'язку між початковими змінними і результатами, пропонуються різного роду виробничі функції.

Арсенал моделей управління інвестиційною діяльністю використовується в двох напрямках:

1) для проведення модельних експериментів на умовних прикладах, що описують поведінку ідеалізованих об'єктів;

2) для моделювання управління інвестиційною діяльністю з метою проведення багатоваріантних досліджень можливих напрямів економічного розвитку і ухвалення відповідних управлінських рішень.

Варто зазначити, що моделей першого типу побудовано на порядок більше, ніж мо-

делей другого типу, оскільки практична реалізація побудованих моделей призводить до отримання дуже неточних результатів. Це обумовлено тим, що при спробі побудувати моделі управління інвестиційною діяльністю економісти стикаються з численними труднощами, які їм складно здолати, і вони вимушені займатися ідеалізацією моделей, надаючи їм властивості, не властиві описуваній реальній економіці.

Історично першою була побудована модель економічної динаміки Солоу (1956 р.), принципи якої з тими або іншими змінами лежать в основі більшості сучасних моделей економічної динаміки, тому і нами вона буде взята за основу.

Логіка цієї моделі така. Дохід підприємства можна розглядати як результат складного перетворення трудових і капітальних ресурсів у виробничий результат, який може бути розрахований за допомогою виробничої функції. Базовою і дуже поширеною виробничою функцією є виробнича функція Кобба-Дугласа.

З іншого боку, дохід є не лише результатом виробництва, а й об'єктом споживання, складна структура якого в першому наближенні може бути визначена у вигляді суми

двох складових — споживання й інвестиції. Вперше цю сторону економіки розглянув Дж. М. Кейнс у книзі “Загальна теорія зайнятості, відсотку і грошей” [1]. Розглядаючи економічну динаміку, Кейнс, зокрема, запропонував розподіл економічного доходу на споживання і накопичення, яке спрямовується у вигляді інвестицій в розширення виробництва, що сприяє збільшенню економічного доходу.

Якщо позначити дохід поточного року як Y_t , споживчий попит — як C_t , інвестиції — як I_t , то, як бачимо, за Кейнсом, виконання рівності:

$$Y_t = C_t + I_t. \quad (1)$$

Обсяг споживчого попиту складається з двох складових: мінімального обсягу споживання (C), який визначається гігієнічними нормами споживання, і додатковою частиною, викликаною зростанням доходів. За пропозицією Кейнса, ця друга частина виражається як частка в доході минулого періоду: cY_{t-1} .

Тоді споживчий попит поточного року є лінійною функцією від доходу минулого року:

$$C_t = C + cY_{t-1}. \quad (2)$$

Звідки, підставляючи це значення у формулу (1), отримуємо:

$$Y_t = C + cY_{t-1} + I_t \quad (3)$$

де c — частка споживання в доході підприємства. Якщо припустити, що інвестиції є постійною величиною, то при практичному використанні отримаємо просте рівняння авторегресії першого порядку. Параметром, який впливає на зростання доходу, є схильність до споживання (частка c). У цій моделі динаміка інвестицій може задаватися різними способами, наприклад, з урахуванням “схильності до накопичення”. Оскільки це модель авторегресії, то, підставляючи в неї деякі початкові умови і задаючи різні величини схильності до споживання, можна отримати різні траєкторії зміни зростання доходу. Однак очевидно, що дохід своєю чергою визначається розміром і направленістю інвестицій. Тому модель (3) є дуже спрощеною.

Залежність величини випуску будь-якої продукції від чинників виробництва опису-

ється виробничою функцією. У мікроекономіці виробничі функції можуть використовуватися при вивченні залежності доходу підприємства від величини наявних основних фондів (капіталу) і праці, яка визначається кількістю зайнятих працівників [2, 118].

Однією з характеристик виробництва є так звана віддача факторів, які використовуються на підприємстві. Вона характеризує наскільки ефективно збільшується виробництво товарів або послуг при введенні в систему деяких додаткових ресурсів. Коли кількість виробленого продукту збільшується пропорційно збільшенню кількості ресурсів кожного виду, що витрачаються на його випуск, говорять про постійну віддачу. Якщо збільшення кількості ресурсів сприяє зростанню продуктивності (наприклад, завдяки новим можливостям оптимізації виробництва, які з’являються), віддача називається такою, що зростає. Якщо зростання випуску відбувається повільніше, ніж при постійній віддачі (наприклад, за рахунок збільшення витрат із-за недосконалості технологій і устаткування, неефективності використання ресурсів), говорять про убуючу віддачу.

Традиційно в економічній теорії використовувався здебільшого постулат про наявність постійної, або спадаючої віддачі. Це підтверджувалося емпіричними відомостями і було умовою економічної рівноваги [3, 34].

В економічних дослідженнях часто використовуються виробничі функції, які мають такий вигляд:

$$Y = AK^\alpha L^\beta, \quad (4)$$

де Y — випуск продукції, K — капітал (або основні фонди), L — праця (яка може характеризуватися кількістю працівників), α — константа (коефіцієнт еластичності виробництва по капіталу K), β — коефіцієнт еластичності виробництва по праці L , A — коефіцієнт, що є у простому випадку константою, яку часто зв’язують з рівнем технологій, хоча насправді він може залежати і від інших чинників, що не належать безпосередньо до праці, або капіталу [4, 180]. Крім того, рівень технологій можна в деяких випадках вважати постійним, а в інших — зростаючим, виділивши

в явній формі відповідний часовий тренд у виробничій функції.

Відмітимо, що в загальному випадку коефіцієнт A можна було б вважати деякою функцією від часу. Але при довільно залежному від часу A ми не можемо на основі наявних даних розрахувати певні значення коефіцієнтів. Тому в наших розрахунках ми скрізь вважаємо A постійними, виносячи часовий тренд конкретного виду як окремий множник. Однак треба розуміти, що зміна гіпотези про вид залежності A від часу може змінити підсумкові висновки з відповідних розрахунків про характер віддачі від чинників виробництва.

Також можна розглядати випадки, коли від часу залежать і інші коефіцієнти. Так, у статті Є. Ю. Назруллаєвої згадується модель, в якій еластичність капіталу — змінюється в часі пропорційно об'єму здійснених підприємством інвестицій. Ми подібні моделі тут не розглядаємо і вважаємо всі коефіцієнти постійними. Проте зміна величини і знаку коефіцієнтів еластичності в часі може відіграти істотну роль в розвитку підприємств і усунути деякі труднощі в інтерпретації, що виникають при припущенні про незмінний характер віддачі [5, 40–42].

Далі проведемо порівняння різних варіантів апроксимації з використанням загальнішого виду виробничої функції, а саме варіанти функцій виду:

$$Y = AK^\alpha L^\beta P^\gamma e^{\xi t}, \quad (5)$$

де P — значення ціни на енергоносії за відповідні роки, γ — коефіцієнт, що характеризує статичну залежність доходів машинобудівних підприємств від світових цін на енергоносії, ξ — коефіцієнт, що характеризує експоненціальний часовий тренд.

А. В. Копотева зазначає, що експоненціальний множник типу $e^{\xi t}$ характеризує ефект від впровадження інноваційних процесів на підприємстві [6]. З іншого боку, введення цього множника зменшує ефект помилкової регресії, пов'язаної з наявністю у змінних загального детермінованого тренду. Існують також методи обліку можливості інших проявів помилкової регресії, пов'язані з поняттям коінтеграції тимчасових рядів [7]. Проте

використовувані нами тимчасові ряди даних дуже короткі, і ми не впевнені в надійності застосування цих методів до використовуваних даних.

Змінні Y , K , L , P беруться з емпіричних даних, а коефіцієнти A , α , β , γ , ξ мають бути визначені (зрозуміло, облік останніх двох множників (5) при апроксимації емпіричних даних призводитиме до зміни розрахункових A , α , β).

Досліджуючи різні варіанти моделей, ми вважаємо, що $\gamma = 0$, тобто відсутність впливу цін енергоносіїв на дохід машинобудівних підприємств, або він обчислюється за допомогою формул регресії.

Коефіцієнт ξ ми також вважаємо рівним 0, тобто відсутність тимчасового тренду, або він обчислюється за допомогою формул регресії. Змінна t означає час.

Крім того, нас цікавить справедливність співвідношення $\beta = 1 - \alpha$. Річ у тім, що у функції Кобба-Дугласа величина $\alpha + \beta$ характеризує віддачу від масштабу таким чином:

1) $\alpha + \beta > 1$ — якщо чинники збільшуються в n разів, то випуск продукції збільшується більш ніж як в n разів. Зростання виробництва випереджає зростання сукупних витрат врахованих чинників виробництва. Цей тип відтворення означає зростання ефективності сукупних витрат суспільної праці, наявність інтенсивних джерел економічного зростання;

2) $\alpha + \beta = 1$ — зростання виробництва відбувається зі зростанням сукупного обсягу авансованих ресурсів. Це суто екстенсивний економічний розвиток підприємства;

3) $\alpha + \beta < 1$ — випуск продукції зростає повільніше, ніж чинники виробництва. Знижується сумарна ефективність виробничих ресурсів, де інтенсифікується економічне зростання, що зрештою призводить до порушень нормальних умов функціонування підприємства [8, 204].

Віддача зростає, якщо при збільшенні кількості використовуваних ресурсів на 1 підсумковий показник, в цьому випадку дохід підприємства, збільшується більш ніж на 1.

Перетворенням $y = Y/L$, $k = K/L$ за умови $\beta = 1 - \alpha$, тобто при постійній віддачі можна зменшити число змінних у системі на одну:

$$y = Ak^\alpha P^\beta e^{\xi t}. \quad (6)$$

Її відповідність із досить високою точністю до емпіричних даних (за прийнятими в економетриці критеріями [9]) дозволила б обійтися без необхідності використання складніших гіпотез, таких як нестаціонарність коефіцієнта A , або непостійна віддача від масштабу (тобто невиконання співвідношення $\beta = 1 - \alpha$).

Об'єднавши модель Кейнса і функцію Кобба-Дугласа, можна отримати замкнуту модель, задаючи параметри, які легко отримати різні траєкторії економічного зростання підприємства [10, 58].

Дохід у моделі Солоу визначається за допомогою функції Кобба-Дугласа:

$$Y_t = \alpha K_t^\alpha L_t^{1-\alpha}. \quad (7)$$

У дискретному часі (t) розподіл доходу (Y_t) впливає на валові інвестиції (I_t) і споживання (C_t):

$$Y_t = I_t + C_t. \quad (8)$$

Передбачається, що та частина доходу, яка йде на інвестиції, задається у вигляді норми накопичення (p):

$$I_t = pY_t. \quad (9)$$

Інвестиції, очевидно, сприяють приросту основних виробничих фондів (ОВФ) майбутнього року K_{t+1} і виражаються через застарілі фонди (K_t) з урахуванням долі вирахованих за рік основних виробничих фондів (μ):

$$K_{t+1} = (1 - \mu) K_t + I_t. \quad (10)$$

Число зайнятих на підприємстві (L_{t+1}) визначається через число зайнятих у поточному році (L_t) з урахуванням річного темпу приросту числа зайнятих (v):

$$L_{t+1} = (1 + v) L_t. \quad (11)$$

За економічним змістом всі змінні мають позитивне значення.

Отримавши значення ОВФ і чисельність зайнятих наступного року, знову можна розрахувати дохід, інвестиції тощо. Задаючи різні значення констант, отримують ті чи інші траєкторії розвитку. Іноді вчиняють і навпаки — за наявними даними розраховують значення констант і роблять висновки про те,

який характер має та чи інша економічна динаміка. Або набувши достовірних значень коефіцієнтів моделі, застосовують її для різних економічних завдань, наприклад, багатоваріантного підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Рівняння (7–8) і складають математичне вираження моделі Солоу. Очевидно, що ця модель може використовуватися для опису реальної інвестиційної діяльності підприємства тільки у тому випадку, коли кожне з її рівнянь описує справді існуючу залежність між змінними. Однак якщо, наприклад, зростання чисельності зайнятих не подати у вигляді авторегресії першого порядку, то модель буде погано описувати реальний економічний об'єкт.

Основні зусилля вчених, спрямовані на використання подібної моделі в наукових дослідженнях, пов'язані здебільшого з уточненням характеру взаємозв'язків (6–11). Дослідження виду виробничої функції і її впливу на результат моделювання управління інвестиційною діяльністю підприємства практично припинилися повсюдним визнанням того, що в цій якості повинні виступати “неокласична функція” або її незначні модифікації. Розглянемо властивості цієї “неокласичної функції” детальніше, оскільки вони передбачають поведінку моделі управління інвестиційною діяльністю підприємства загалом і моделі Солоу зокрема.

Виробнича функція $Q = F(K, L)$ називається неокласичною, якщо вона задовольняється таким умовам [11]:

1) за відсутності одного з ресурсів виробництво неможливе:

$$F(0, L) = F(K, 0) = 0; \quad (12)$$

2) зі зростанням ресурсів випуск зростає, що означає позитивність перших похідних:

$$\frac{dQ}{dK} > 0, \frac{dQ}{dL} > 0; \quad (13)$$

3) зі збільшенням ресурсів швидкість зростання випуску сповільнюється, що означає від'ємність другої похідної:

$$\frac{\partial^2 Q}{\partial K^2} < 0, \frac{\partial^2 Q}{\partial L^2} < 0; \quad (14)$$

4) при необмеженому збільшенні одного з ресурсів випуск необмежено зростає, тобто:

$$F(K, \infty) = F(\infty, L) = \infty. \quad (15)$$

Усім зазначеним умовам відповідає ступенева виробнича функція з позитивними показниками ступеня:

$$Q_t = AK_t^\alpha L_t^\beta, \quad (16)$$

де A — коефіцієнт “нейтрального технічного прогресу”, який завжди має позитивне значення; α, β — показники ступеня, граничні зміни якого легко визначаються.

Справді, вирахуємо перші похідні функції (16) по кожному ресурсу:

$$\frac{\partial Q}{\partial K} = \frac{\partial (AK^\alpha L^\beta)}{\partial K} = \alpha AK^{\alpha-1} L^\beta, \quad (17)$$

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = \frac{\partial (AK^\alpha L^\beta)}{\partial L} = \beta AK^\alpha L^{\beta-1}. \quad (18)$$

Відзначимо, що ці перші похідні, відповідно до вимог, до “неокласичних похідних функцій” будуть позитивними тільки за умов, коли:

$$\alpha > 0, \beta < 0. \quad (19)$$

Широке розповсюдження в моделюванні економічної динаміки виробничих функцій (неокласичного типу) пояснюється простим економічним трактуванням коефіцієнтів цієї функції. Так, часткові похідні випуску за факторами в теорії виробничих функцій називаються граничними продуктами, або граничним (маржинальним) ефектом ресурсів і є приростом випуску на одну одиницю приросту ресурсу [12, 112].

З формули (17) випливає:

$$\frac{\partial Q}{\partial K} = \alpha \frac{AK^\alpha L^\beta}{K} = \alpha \frac{Q}{K}, \quad (20)$$

тобто в неокласичній виробничій функції граничний продукт фондів або гранична фондодідача (гранична ефективність фондів) пропорційна середній фондодідачі (Q/K) з коефіцієнтом пропорційності α .

З формули (18) випливає аналогічний висновок стосовно трудових ресурсів:

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = \beta \frac{AK^\alpha L^\beta}{L} = \beta \frac{Q}{L}, \quad (21)$$

значить, у моделі (19) граничний продукт праці або гранична продуктивність (гранична ефективність) праці пропорційна середній продуктивності праці (Q/L) з коефіцієнтом пропорційності β .

До речі, з формули (20) легко отримати коефіцієнт еластичності виробництва по капітальному ресурсу:

$$\epsilon_K = \frac{\partial Q}{\partial K} \frac{K}{Q} = \alpha, \quad (22)$$

а з виразу (21) просто вичислити розрахункову формулу коефіцієнта еластичності виробництва по праці:

$$\epsilon_L = \frac{\partial Q}{\partial L} \frac{L}{Q} = \beta. \quad (23)$$

Оскільки показники ступеня для “неокласичної функції” позитивні, то і коефіцієнти еластичності виробництва по кожному з ресурсів, які моделюються цією функцією, також будуть позитивними.

Тепер вирахуємо інші похідні статичної виробничої функції (18):

$$\frac{\partial^2 Q}{\partial K^2} = \alpha(\alpha-1)K^{\alpha-2}L^\beta, \quad (24)$$

$$\frac{\partial^2 Q}{\partial L^2} = \beta(\beta-1)K^\alpha L^{\beta-2}. \quad (25)$$

Модель виробничої функції має право носити ім'я “неокласичної”, якщо її другі похідні від'ємні (14). Оскільки показники ступеня α і β позитивні, то і від'ємність кожної з других похідних (24) і (25) досягається тільки у тому випадку, коли ці показники менше одиниці.

Тепер зрозуміло, що статична виробнича функція (16) вважатиметься “неокласичною”, якщо для її показників ступеня виконуються умови:

$$0 < \alpha < 1; 0 < \beta < 1. \quad (26)$$

Отже, модель виробничої функції належатиме до “неокласичного типу” тільки у тому разі, коли показники ступеня знаходяться в межах від нуля до одиниці, інакше модель перестає бути “неокласичною” і не розглядається вченими при моделюванні економічної динаміки як та, що не має право на існування.

Виробнича функція Кобба-Дугласа, показники ступеня якої рівні:

$$0 < \alpha < 1; 0 < 1 - \alpha < 1, \quad (27)$$

що відповідає усім вказаним вимогам “неокласичної виробничої функції” і є одним з її різновидів.

З формул (22) і (23) зрозуміло, що приріст одного з чинників на один відсоток призводить до приросту результату відповідно на $\epsilon_K\%$ і $\epsilon_L\%$, а з формули (26) випливає, що цей приріст виробничого результату ніколи не буде більше одного відсотка. Однак на практиці досить часто буває зовсім інакше, наприклад, зростання капітального ресурсу на один відсоток призводить до зростання виробництва на два відсотки. Тому стає зрозуміло, що “неокласична виробнича функція” не є універсальною, а придатна тільки для одного з безлічі варіантів виробництва. З’ясуємо, якому типу виробництва відповідає клас цих функцій, дамо економічну інтерпретацію тим виробничим процесам, які моделюються як “неокласична виробнича функція”.

Для цього згадаємо з економічної теорії таке поняття, як “віддача ресурсу”. Там доводиться наступний закон її зміни. Зі зростанням ресурсу ресурсовіддача, яка залучається, спочатку зростає, потім — залишається постійною величиною, а далі — зменшується. Усе це формується як закон зміни ресурсовіддачі.

Визначимо, яким випадкам виробництва відповідає той чи інший тип ресурсовіддачі [13]:

1. Ресурсовіддача зростає, коли виробництво ще не доведене до рівня номінальних значень. Обладнання задіяне не повністю, тому збільшення ресурсу на один відсоток призводить до виробництва обсягу продукту більш ніж на один відсоток. При цьому виробництво ще неефективне, але собівартість на проміжку ресурсовіддачі, що збільшується, зменшується із збільшенням обсягу ресурсів, які залучаються, і, відповідно, із збільшенням обсягу виробництва.

2. Ресурсовіддача постійна. Цю ділянку залежності виробництва від кількості ресурсу, який залучається, характеризує найефективніше використання цього ресурсу.

Невелике збільшення або зменшення використаного ресурсу призводить до прямо пропорційного збільшення або зменшення обсягу виробництва. Це ділянка максимальної ресурсовіддачі. При цьому собівартість виробництва мінімальна, оскільки виробничі потужності, що використовують цей ресурс, завантажені повністю.

3. Ресурсовіддача зменшується. Кожен ресурс, який знову залучається, зменшує міру його віддачі, обсяг виробництва зростає меншою мірою, ніж обсяги ресурсів, які залучаються. Собівартість збільшується. Це ділянка роботи з перевантаженням виробничих потужностей, коли ефективність роботи виробництва нижча, ніж при постійній ресурсовіддачі, а собівартість зростає зі зростанням обсягу ресурсів, які залучаються.

Перекладемо тепер закон зміни ресурсовіддачі математичною мовою. Ресурсовіддача r характеризує кількість виробленої продукції Q при використанні деякого обсягу ресурсу R і є їх відношення:

$$r = \frac{Q}{R}. \quad (28)$$

Зростаюча або спадаюча ресурсовіддача є динамічним показником, коли розрахункова величина (28) порівнюється з такою самою, але при більшому обсязі ресурсу, який залучається. Тому позначимо позитивний приріст ресурсів через ΔR , а приріст обсягів виробництва — через ΔQ . Тоді обсяг виробленої продукції при кількості ресурсів, яка збільшується, $R + \Delta R$ відповідатиме величині $Q + \Delta Q$. Ресурсовіддача при цій величині ресурсів легко визначається:

$$r_{\Delta} = \frac{Q + \Delta Q}{R + \Delta R}. \quad (29)$$

Якщо тепер від ресурсовіддачі (29) відняти ресурсовіддачу (28), отримаємо формулу зміни ресурсовіддачі Δr , по знаку якої можна судити про те, чи зростає ресурсовіддача, залишається постійною або зменшується:

$$\Delta r = r_{\Delta} - r = \frac{Q + \Delta Q}{R + \Delta R} - \frac{Q}{R} = \frac{\Delta Q R - \Delta R Q}{(R + \Delta R) \cdot R}. \quad (30)$$

Тоді при тій, зростаючій ресурсовіддачі $\Delta r > 0$; при тій, що убуває, $\Delta r < 0$; при постійній ресурсовіддачі $\Delta r = 0$.

Оскільки знаменник позитивний, напрям зміни ресурсовіддачі визначається знаком чисельника. Ресурсовіддача зростає, коли чисельник позитивний; ресурсовіддача постійна, коли чисельник дорівнює нулю, ресурсовіддача зменшується, коли чисельник негативний. Розглянемо кожен із цих випадків:

1) ресурсовіддача зростає — $\Delta r > 0$. Тоді чисельник (30) позитивний:

$$\Delta QR - \Delta RQ > 0. \quad (31)$$

Звідси з усією очевидністю випливає, що:

$$\Delta QR / \Delta RQ \rightarrow \frac{\Delta Q}{\Delta R} \frac{R}{Q} = \varepsilon_R > 1. \quad (32)$$

Це означає, що для ділянки, коли виробництво ще не доведене до номінального рівня і ресурсовіддача зростає, коефіцієнт еластичності виробництва по ресурсу більше одиниці;

2) ресурсовіддача залишається постійною — $\Delta r = 0$. Тоді чисельник (30) дорівнює нулю:

$$\Delta QR - \Delta RQ = 0. \quad (33)$$

Звідси випливає, що:

$$\Delta QR / \Delta RQ \rightarrow \frac{\Delta Q}{\Delta R} \frac{R}{Q} = \varepsilon_R = 1. \quad (34)$$

Тоді для ділянки, коли виробництво доведено до номінального рівня і є ефективним, коефіцієнт еластичності виробництва по ресурсу дорівнює 1;

3) ресурсовіддача зменшується ($\Delta r < 0$). Тоді чисельник (30) менше ніж нуль:

$$\Delta QR - \Delta RQ < 0. \quad (35)$$

Для цього випадку маємо:

$$\Delta QR / \Delta RQ \rightarrow \frac{\Delta Q}{\Delta R} \frac{R}{Q} = \varepsilon_R < 1. \quad (36)$$

Отже, якщо спостерігається надвиробництво, а саме для нього характерна спадаюча ресурсовіддача, виробництво є неефективним, а коефіцієнт еластичності виробництва по ресурсу менше одиниці.

Тепер знаючи, яка ділянка ресурсовіддачі і, відповідно, рівень ефективності виробництва відображає коефіцієнти еластичності

по ресурсу, можна по цих коефіцієнтах здійснювати діагностику економічного процесу. Це допоможе нам дати більш розширену інтерпретацію властивостей “неокласичної виробничої функції”. Оскільки для цієї функції, як це було показано вище, коефіцієнт еластичності по капіталу ε_K дорівнює показнику ступеня α при цьому ресурсі (31), а коефіцієнт еластичності по праці ε_L дорівнює показнику ступеня β , до якого зводиться величина трудового ресурсу (31), а самі ці коефіцієнти позитивні, але менше одиниці (25), тобто $0 < \varepsilon_K < 1$; $0 < \varepsilon_L < 1$, то це відповідає умові (36), тобто останній третій ділянці закону ресурсовіддачі, коли проявляється “закон спадаючої ресурсовіддачі”.

Таким чином, “неокласична виробнича функція” описує винятково ділянку спадаючої віддачі [14]. Ця ділянка, як тільки що було показано, характеризує таке виробництво, при якому виробничі потужності працюють з перевантаженням, ресурси, які залучаються, використовуються неефективно, а собівартість із залученням ресурсів збільшується.

Тому коли дослідник заявляє, що він априорі при моделюванні економічної динаміки використовуватиме “неокласичну виробничу функцію”, то це означає, що він свідомо оголошує про те, що виробничий процес, який розглядається ним, є неефективним, устаткування працює на зношення, обсяги виробництва перевищують номінальні, а собівартість виробництва вища свого оптимального значення.

Усе це дає змогу стверджувати, що, побудувавши на реальних даних модель виробничої статичної функції (не накладаючи априорі обмеження на значення коефіцієнтів), її можна не лише використовувати в цілях моделювання економічної динаміки, а й по вирахованих значеннях коефіцієнтів судити про те, який рівень ресурсовіддачі властивий цьому виробничому процесу.

Побудуємо моделі управління інвестиційною діяльністю підприємства для машинобудівних підприємств. Характеристику типу розвитку машинобудівних підприємств на основі моделі Кобба-Дугласа упродовж 2012–2014 рр. зображено в таблиці.

Аналізуючи тип розвитку машинобудівних підприємств на основі моделі Кобба-Дугласа ($Y = K^\alpha * L^\beta$), за допомогою розрахунків на основі логарифмування зробимо такі висновки.

На підприємстві ПАТ «Мотор Січ» в 2012–2013 рр. зростання виробництва відбувається зі зростанням сукупного обсягу авансованих ресурсів. Це суто екстенсивний розвиток підприємства, оскільки в ці роки відповідно:

$$14,0\alpha + 13,5\beta = 14,2 \text{ та } 14,4\alpha + 13,8\beta = 14,4.$$

$$\text{Тобто наближено: } \alpha + \beta = 1.$$

Лише в 2014 р. випуск продукції зростає повільніше, ніж чинники виробництва:

$$15,2\alpha + 13,9\beta = 14,5.$$

$$\text{Наближено: } 1,1\alpha + \beta = 1. \text{ Звідси: } \beta = 1 - 1,1\alpha.$$

Отже, $\alpha + \beta = \alpha + 1 - 1,1\alpha = 1 - 0,1\alpha$. Враховуючи, що $0 < \alpha < 1$, отримуємо: $0,9 < \alpha + \beta < 1$, тобто $\alpha + \beta < 1$. Знижується сумарна ефективність виробничих ресурсів, де інтенсифікується економічне зростання, що зрештою призводить до порушень нормальних умов функціонування підприємства.

Дещо інша ситуація на підприємстві ПАТ «Турбоатом». За досліджуваний період (2012–2014 рр.) зростання виробництва випереджає зростання сукупних витрат врахованих чинників виробництва.

На основі відповідних розрахунків:

$$12,4\alpha + 11,9\beta = 13,5 \text{ (2012 р.)}.$$

$$12,5\alpha + 12,1\beta = 13,9 \text{ (2013 р.)}.$$

$$12,7\alpha + 12,3\beta = 13,8 \text{ (2014 р.)}.$$

$$\text{Наближено: } 0,9\alpha + 0,9\beta = 1. \text{ Звідси: } \alpha + \beta = 1,1 > 1 \text{ чинники збільшуються в } n \text{ разів, то випуск продукції збільшується більш ніж у } n \text{ разів. Цей тип відтворення означає зростання ефективності сукупних витрат суспільної праці, наявність інтенсивних джерел економічного зростання.}$$

Подібна ситуація притаманна і ПАТ «Сумське машинобудівне НВО».

На прикладі різних варіантів моделі статичної виробничої функції показано, що діяльність машинобудівних підприємств можуть бути описані виробничими функціями з високими значеннями коефіцієнтів детермінації. Моделі, в яких апіорі не передбачалося постійності віддачі чинників виробництва на мікрорівні, як правило, демонструють зростаючу віддачу по праці (як у моделях без множника у вигляді експоненціального тимчасового тренду, так і в моделях з урахуванням тренду). Ця сама закономірність виявлена для певних окремих підприємств у тому випадку, якщо для їх опису підходить модель статичної виробничої функції.

Однак слід зазначити, що велике розходження в значеннях коефіцієнтів моделі при різних варіантах розрахунків свідчить про можливу мультиколінеарність. Той факт, що певним моделям машинобудівних підприємств і окремим галузям виробництва притаманне низьке значення коефіцієнтів детермінації, а також вірогідність, що регресія десь є помилковою, обмежує сферу застосування цих моделей, особливо на коротких тимчасових рядах емпіричних даних.

Використання запропонованих розробок, зокрема рейтингової оцінки інвестиційної

Таблиця

**Характеристика типу розвитку машинобудівних підприємств на основі моделі Коба-Дугласа
упродовж 2012–2014 рр.**

Підприємство	ПАТ «Мотор Січ»			ПАТ «Турбоатом»			ПАТ «Сумське машинобудівне НВО»		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Роки									
Y^*	1514602	1761619	1914166	729310	1097923	957353	2170149	2839751	3289009
K^{**}	1197879	1820594	4114260	244957	278333	320345	808042	142802	400378
L^{***}	737415	942211	1134075	153742	186146	226631	485100	493505	526518
$\alpha + \beta$	= 1	= 1	< 1	> 1	> 1	> 1	> 1	> 1	> 1

* – Y – це вартість реалізованої продукції у грн.

** – K – виробничі засоби у грн.

*** – L – оплата праці у грн.

привабливості машинобудівних підприємств та моделювання економічної динаміки виробничих функцій, дає можливість підвищити якісний рівень управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств.

У теорії управління виокремлюють такі функції управління: організація, мотивація, планування, контроль, аналіз, регулювання. Рівень управління інвестиційною діяльністю можна підвищити за рахунок удосконалення цих складових.

Запропоновані методики мають відношення насамперед до функцій, які в управлінні інвестиціями можна визнати основними, а саме планування, регулювання, контроль і аналіз. Тому підвищення якості виконання саме цих функцій управління сприятиме під-

вищенню якості управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Автором розроблено модель управління інвестиційною діяльністю машинобудівного підприємства (див. рис.). Вона полягає в тому, що після планування інвестиційної діяльності, використовуючи методику оптимізації інвестиційної програми з використанням рейтингових оцінок інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств, комбінуються різні варіанти її реалізації до тих пір, поки не буде отримано оптимальний результат, який влаштовує управлінця та буде мотивацією до її реалізації. Отримання негативного результату, яке не задовольняє керівництво, є мотивацією аналізувати причини негативного результа-

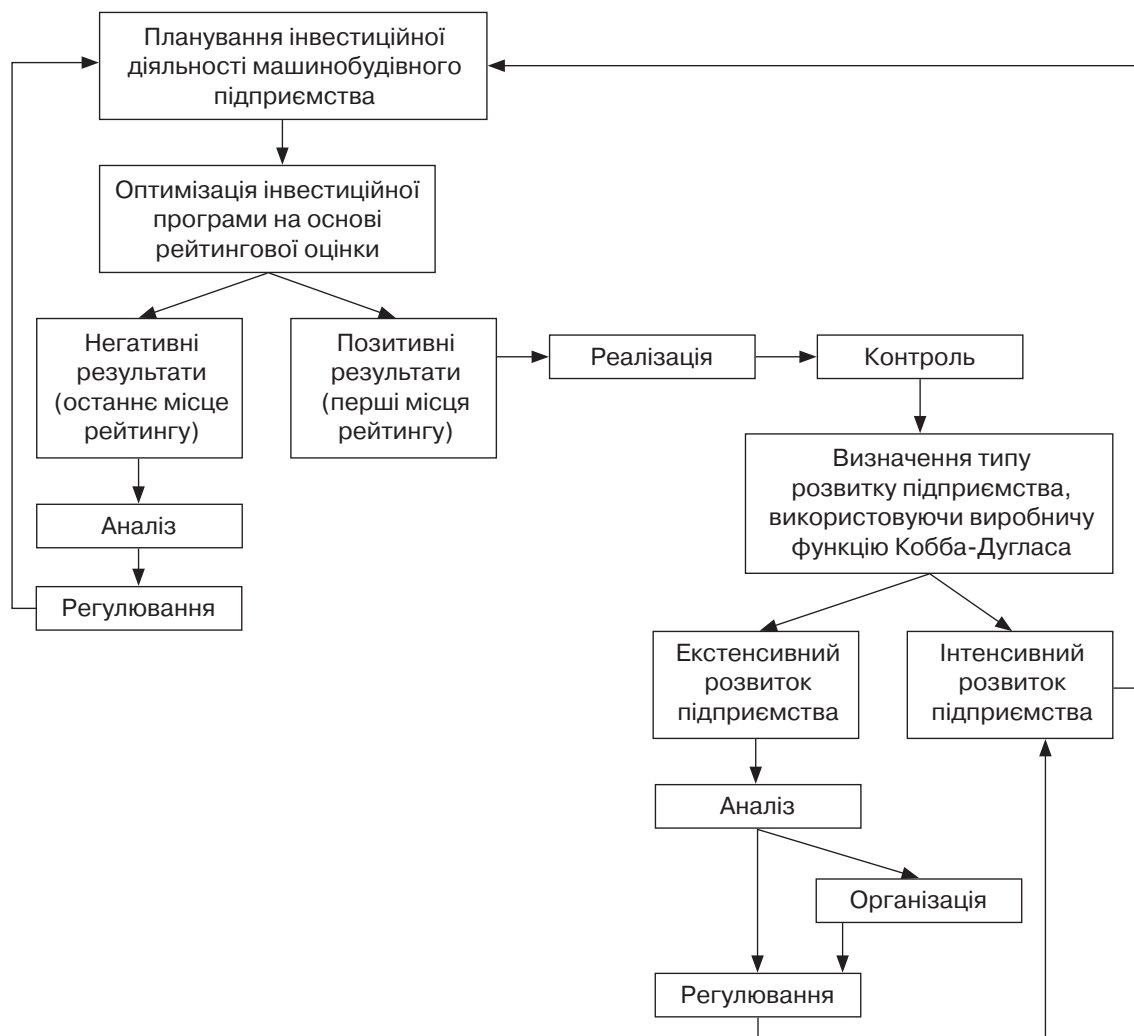


Рис. Модель управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств

ту та застосовувати заходи по їх усуненню та коригуванню плану.

При здійсненні контролю визначається тип розвитку підприємства на основі використання функції Кобба-Дугласа. Екстенсивний тип розвитку є мотивацією для аналізу причин і їх усунення (регулювання). За умови якщо в результаті аналізу однією з причин буде виявлена погана організація інвестиційної діяльності, то необхідно буде вжити заходів, спрямованих на її поліпшення (тобто регулювання). Інтенсивний тип розвитку підприємства є мотивацією до коректування подальших планів з урахуванням досягнутого результату.

Розглядаючи функції управління, можна констатувати, що впровадження запропонованих розробок впливає на всі функції управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Для машинобудівних підприємств це особливо важливо, тому що практично відсутній контроль над фактичною ефективністю інвестиційних ресурсів, що призводить до неадекватної оцінки всієї діяльності підприємства.

Все це вказує на те, що впровадження запропонованих розробок дає змогу підвищити якість виконуваних функцій в управлінні інвестиційною діяльністю, а отже, підвищити якість управління інвестиційною діяльністю. Це дає можливість рекомендувати запропоновані розробки до впровадження в управлінні інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств.

Розроблена модель уможливорює розширення горизонту управління інвестиційною діяльністю і здійснення синхронного планування протягом усього життєвого циклу організації з коригуванням існуючих планів відповідно до сформованої ситуації на ринку і фактичної ефективності інвестицій.

Отже, розкриті наукове завдання пов'язане з визначенням концептуальних засад управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств з використанням системи інформаційно-аналітичного забезпечення обґрунтування управлінських рішень. Сформовано модель динаміки виробничих

функцій на основі адаптації моделі Кобба-Дугласа для визначення типу розвитку машинобудівних підприємств, що дає змогу діагностувати інтенсивні та екстенсивні зрушення їх економічного розвитку.



Література

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. — М.: Гелиос АРВ, 2002. — 352 с.
2. Гневашева В. А. Прогнозирование занятости с помощью функции Кобба–Дугласа / В. А. Гневашева // Науч. журн. МосГУ: знание, понимание, умение. — 2005. — № 1. — С. 117–122.
3. Кирдина С. Г. Два механизма самоорганизации экономики: модельная и эмпирическая верификация (научный доклад) / С. Г. Кирдина, С. Ю. Малков. — М.: Ин-т экономики РАН, 2010. — 69 с.
4. Дубовский С. В. Моделирование циклов Кондратьева и прогнозирование кризисов / С. В. Дубовский // Кондратьевские волны: аспекты и перспективы: ежегодник. — М.: Учитель, 2012. — С. 179–189.
5. Назруллаева Е. Ю. Моделирование влияния инвестиционных процессов в российской промышленности на структуру затрат по видам экономической деятельности в 2005–2009 гг. / Е. Ю. Назруллаева // Прикл. эконометрика. — 2010. — № 3. — С. 38–61.
6. Копотева А. В. Применение модели Кобба–Дугласа для построения сценария посткризисного развития экономики / А. В. Копотева, С. А. Черный // Вопр. экон. наук. — 2011. — № 6. — С. 31–35.
7. Engle Robert F. Co-integration and error correction: Representation, estimation and testing / Robert F. Engle, Clive W. J. Granger // Econometrica. — 1987. — Vol. 55. — № 2. — P. 251–276.
8. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2005. — 333 с.
9. Дрейпер Н. Прикладной регрессионный анализ: в 2 кн. / Н. Дрейпер, Г. Смит. — М.: Финансы и статистика, 1986. — Кн. 1. — 366 с.
10. Светульников С. Г. Методы социально-экономического прогнозирования: учебник для вузов / С. Г. Светульников, И. С. Светульников. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. — Т. 2. — 105 с.
11. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: навч. посіб. / В. В. Вітлінський. — К.: КНЕУ, 2003. — 408 с.
12. Светульников С. Г. Экономическая динамика и производственные функции / С. Г. Светульников, И. С. Абдуллаев // Вестн. ОГУ. — 2009. — № 5. — С. 110–114.

13. Светульников С. Г. Методы социально-экономического прогнозирования: учебник для вузов / С. Г. Светульников, И. С. Светульников. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. — Т. 1. — 147 с.

14. Светульников С. Г. Моделирование инновационной динамики // Инновации, конкуренция и предпринимательство / под ред. С. Г. Светулькова. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. — С. 18–34.

Сформовано модель динаміки виробничих функцій на основі адаптації моделі Кобба-Дугласа для визначення типу розвитку машинобудівних підприємств, що дає змогу діагностувати інтенсивні та екстенсивні зрушення економічного розвитку підприємств.

The model of the dynamics of production functions is formed based adaptation Cobb-Douglas model to determine the type of machine-building enterprises. The model can diagnose intensive and extensive changes in their economic development.

Сформирована модель динамики производственных функций на основе адаптации модели Кобба-Дугласа для определения типа развития машиностроительных предприятий, которая позволяет диагностировать интенсивные и экстенсивные сдвиги экономического развития предприятия.

Надійшла 1 березня 2016 р.

КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 48(1), с. 154–171

Міжнародна практика довела успішність бюджетування, орієнтованого на результати, і комплексного середньострокового планування видатків як основних концептуальних підходів до підвищення ефективності витрат з точки зору досягнення оперативних і стратегічних цілей. Досліджуються науково-теоретичні обґрунтування щодо введення системи бюджетування в практику фінансово-економічної діяльності закладів вищої освіти. Особлива увага приділяється системі внутрішньовузівського бюджетування, орієнтованій на соціально-економічну результативність інноваційної освітньої діяльності.

Існують різні концептуальні підходи до вдосконалення бюджетного фінансування системи освіти як основного джерела ресурсного забезпечення інноваційної освітньої діяльності.

Перший — це встановлення мінімальної частки витрат державного і місцевих бюджетів на освіту; другий — введення цільових податків або визначення частки податкових надходжень, що мають строге цільове призначення, у рамках існуючих податків і податкових ставок; третій — встановлення мінімальних нормативів витрат держави, обчислених у грошовому вираженні на душу населення, або частки ВВП загалом на сферу освіти; четвертий — розширення переліку видів витрат, що входять до поняття “захищені статті бюджету”, тобто витратних статей, що фінансуються у першу чергу.

Проте самі по собі прибутки і витрати бюджету, навіть затверджені законодавчо, не здатні стати стимулюючими факторами реалізації державної фінансової політики у сфері вищої освіти до тих пір, поки на законодавчо-нормативному і виконавчому рівні держава не перейме на себе функцію суб’єкта стимулювання розвитку вищої школи. На думку вітчизняних економістів, перетворен-

ня прибутків і витрат бюджету на реальні економічні стимули відбувається завдяки науково обґрунтованому порядку визначення обсягів і структури засобів, що зацікавлює їх одержувача в кращих результатах діяльності, і правильно побудованій системі бюджетного фінансування, до якої входять відповідні принципи, форми і методи, а також критерії надання бюджетних коштів суб’єктам господарювання [1], тобто потрібний перехід до системи управління за результатами. Своєю чергою це вимагає зміни і концептуальних підходів до державного управління фінансових потоків у соціальній сфері.

Дослідженням програмно-цільового методу та розробленням методики планування бюджетів займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, а саме: Р. Ентоні, Ханс де Брюїн, Б. Райзберг, Д. Террі, К. Друрі, М. Кінг Альфред, Е. Майєр, Б. Райн, А. Фалуді, Дж. Фостер, Д. Хан, Ч. Хорнгрен, К. Шим, І. Т. Балабанов, У. О. Балик, І. А. Бланка, Г. Г. Кирейцев, С. О. Левицька, І. Ф. Книщенко, В. І. Самборський та ін. Я. Я. Дьяченко досліджував теоретико-методологічні основи забезпечення цільового використання бюджетних коштів, О. В. Голинська — програмно-цільовий метод управління бюджетом

ми, зокрема основні позиції та компоненти, Ц. Г. Огонь — програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм. Результати цих досліджень доводять, що програмно-цільовий метод має істотні переваги порівняно з іншими методами в бюджетному процесі, є найефективнішим, оскільки спрямовується на одержання результатних показників. Віддаючи належне їх науковим напрацюванням з цієї проблематики, слід зауважити, що дослідження системи бюджетування у вищій школі ще не мають координованого і системного характеру. Ця проблематика заслуговує на ретельне дослідження, оскільки в сучасних умовах актуалізації набувають питання бюджетного планування, орієнтованого на результат, що здатне дати максимально позитивний ефект за умови застосування комплексного підходу до фінансового забезпечення освітньої сфери. Тому виникає необхідність дослідження міжнародного і вітчизняного досвіду програмно-цільового бюджетування, будь-яких науково-теоретичних обґрунтувань стосовно введення методів бюджетування в практику фінансово-економічної діяльності сфери освіти.

Дослідимо сутність, основні положення, принципи й цілі побудови системи бюджетування у вищій школі для ефективної реалізації її втілення.

Сукупність особливих процедур, у процесі проведення яких встановлюються цілі і способи досягнення показників результативності у сфері управління державними витратами, в міжнародній практиці визначається як система програмно-цільового бюджетування [2]. Виокремлюють 6 найважливіших особливостей програмно-цільового методу, прийнятого в бюджетних процесах США, Великої Британії, Австралії і Новій Зеландії:

- розподіл фінансових ресурсів здійснюється не за статтями витрат, а за програмами або стратегічними напрямками. Під програмами розуміються ті типи і види діяльності, які здійснює одне відомство або міністерство. Витрати підвідомчих установ оцінюються за результатом, тобто за обсягом наданих послуг, а не за затраченими ресурсами;

- програми формулюються на основі загальних цілей і стратегічних пріоритетів ді-

яльності, які визначають міністерства і відомства;

- контроль за цільовим використанням бюджетних коштів трансформується в контроль за результатами діяльності органів управління і ефективністю витрат, тобто спожитих підвідомчими установами ресурсів. Оцінки результативності й ефективності програм публікуються і використовуються під час планування витрат на наступний бюджетний рік;

- бюджетний процес через цілові індикатори тісно пов'язується зі змістом діяльності органів державного управління, що своєю чергою забезпечує зв'язок між якістю і результативністю роботи галузевих міністерств та їх фінансуванням;

- державні службовці самостійно вибирають методи досягнення цілей своїх програм, враховуючи право переміщувати кошти між статтями витрат у рамках виділених їм бюджетів. Одночасно максимально конкретизується їх відповідальність за результати;

- проект бюджету надається законодавчим органам влади в такому форматі, де плани і пріоритети уряду на майбутній рік виражені й у фінансових показниках, і в критеріях результативності державних органів управління.

Особливо цікавим є досвід розвитку концепції і практики застосування програмно-цільового бюджетування в США. Можна виокремити три етапи впровадження програмно-цільового бюджетування на федеральному рівні США.

Перший етап (1949–1962) передбачав формування програмно-цільового федерального бюджету (що дістало назву Performance Budget), який був переорієнтований з витрат державних ресурсів на виконання державних функцій, здійснення діяльності й досягнення результатів. Performance budget повинен був відображати не стільки структуру витрат у розрізі їх видів (оплата праці, закупівля товарів, оренда приміщень тощо), скільки очікуваний результат від здійснення програм або виконання конкретних державних функцій.

Другий етап був орієнтований на подальше вдосконалення системи “Планування –

програмування – бюджетування” (Planning – Programming – Budgeting System, PPBS), що продовжувався до 1965 р. Основною метою PPBS було забезпечення оптимального (у рамках заданих бюджетних обмежень) розподілу бюджетних ресурсів. Ця система продовжувала траєкторію Performance Budget.

Необхідність переходу на нову систему була зумовлена низкою недоліків колишньої системи. Наприклад, зайва децентралізація процесу бюджетного планування призводила до помилок у визначенні витратних потреб і розподілі бюджетних асигнувань між конкуруючими програмами.

Істотним недоліком було обмеження горизонту планування одним роком. PPBS давала змогу порівнювати альтернативи способи виконання поставлених завдань і вибирати найкращий. Кожне федеральне міністерство (відомство) повинне було проаналізувати всі виконувані ним види діяльності, згрупувати їх у програми, орієнтовані на досягнення певних соціально значущих цілей, побудувати ієрархію завдань або заходів, що ведуть до досягнення мети, і довести цю ієрархію до базових елементів. Крім того, вимагалось оцінити витрати на виконання кожного елемента програм для подальшої оцінки вартості реалізації програм загалом.

Третій етап — управління за цілями (Management by Objectives, MBO), що розвинувся в період правління президента Р. Ніксона. Система MBO привнесла до концепції програмно-цільового бюджетування посилення міри відповідальності усіх співробітників міністерств за досягнення цілей, що стоять перед їх організацією. При цьому глава міністерства/відомства відповідає за досягнення цілей національного значення, висунутих президентом, а співробітники — за реалізацію окремих завдань, сформульованих ними спільно з керівниками і спрямованих на досягнення цілей національного значення. Як і в підходах, розглянутих раніше, результат діяльності міністерств визначався показниками обсягу послуг, що надавалися ними, проте у рамках MBO вперше була зроблена спроба оцінити соціальну значущість досягнутих результатів. Таким чином, необхідно

зазначити, що однією з головних труднощів під час впровадження концепції бюджетування є створення системи показників соціальної та економічної ефективності державних витрат. При цьому соціальна ефективність (effectiveness) трактувалась як досягнення певного соціального результату з розрахунку на одиницю витрат, а економічна ефективність (efficiency) — як обсяг виготовлення на одиницю витрат.

Подальший розвиток концепції програмно-цільового бюджетування і, відповідно, ефективності бюджетних витрат у США призвів до розмежування понять прямих і кінцевих результатів діяльності міністерств. Під прямим результатом зазвичай розуміють обсяг наданих державою товарів і послуг — “виготовлення”. Наприклад, це може бути чисельність випускників університетів. Кінцевим (соціальним) результатом у цьому випадку буде підтримка певного рівня освіти населення.

Розподіл результатів на прямі та кінцеві надав новий сенс показникам соціальної й економічної ефективності, оскільки це уможливило їх вимірювання. Так, наприклад, для вимірювання соціальної ефективності державних витрат досить порівняти заплановані й реальні кінцеві результати, а для вимірювання економічної ефективності — запланований обсяг надання послуг з реально наданими.

Четвертий етап передбачав розробку і реалізацію бюджету США “на нульовій основі” (Zero — Based Budgeting, ZBB) президента Дж. Картера. ZBB-система ґрунтувалась на встановленні міністерствам і відомствам цілей, які можуть бути досягнуті при різних рівнях витрат, причому міністерства повинні були запропонувати кілька програм для досягнення кожної з цілей, і витрати, принаймні, за однією з програм мали бути нижчими поточного рівня. У процесі підготовки бюджетних заявок кожне міністерство повинне було побудувати ієрархію цілей — з нижньої ланки організації до міністерства/відомства загалом — і оцінити обсяг ресурсів, потрібний для їх досягнення, безвідносно до відповідних бюджетних витрат попереднього періоду. Концептуально ZBB встановлювало

найбільш чіткий і зрозумілий зв'язок між бюджетними ресурсами і результатами реалізації програм.

На *п'ятому етапі* (1993), в період президентства Б. Клінтона, був ухвалений федеральний закон "Про оцінку результатів діяльності державних установ" (Government Performance Results Act, GPRA). GPRA визначав кілька цілей, якими повинна керуватися державна політика бюджетних витрат, і основні шляхи досягнення цих цілей. Перерахуємо такі цілі: зміцнення довіри народу до федерального уряду; підвищення соціальної ефективності програм і посилення відповідальності державних органів за результати їх виконання; вдосконалення процедур вироблення програмних цілей, вимірювання соціальної та економічної ефективності реалізації програм, поліпшення форм звітності; допомога керівникам федеральних міністерств у налагодженні роботи з орієнтацією на кінцевий результат; підвищення якості законодавчих рішень; вдосконалення державного управління на федеральному рівні США загалом.

Для реалізації цих цілей було побудовано усю систему планів і звітів, що взаємопов'язувала ресурси і результати. Слід також підкреслити, що до масового застосування у федеральних міністерствах нові концепції пройшли перевірку в пілотних міністерствах. В основних рисах цілі, концепції, а також система планів і звітів діють у США до сьогодні.

У разі якщо міністерство вважає за неможливе виділити кілька цілей для своєї програми, воно може вибрати одну, акцентуючи увагу на якості. Крім того, під час планування міністерства отримали право групувати види програмної діяльності на власний розсуд.

На базі річних планів міністерств Адміністративно-бюджетне управління складає федеральний план роботи на рік, який щорічно передається в конгрес разом з проектом бюджету.

Відповідно до вимог GPRA кожне міністерство готує звіт про результати своєї діяльності за попередній фінансовий рік. У звіті повинні міститися порівняння досягнутих показників соціальної ефективності із за-

планованими (program performance). Якщо фактичні показники не відповідають запланованим і заявлені цілі не досягнуті, міністерства повинні пояснити причини і визначити графік заходів, виконання яких дасть змогу вийти на заплановані показники. Заходи, необхідні для досягнення поставлених цілей, можуть полягати в ухваленні нових законів і відомчих інструкцій, проведенні організаційних реформ тощо. Якщо результати звітного періоду свідчать про те, що на початку вибрані цілі недосяжні, міністерства у своїх звітах повинні пояснити причину і запропонувати нові формулювання. Нарешті, в цей документ мають бути включені основні висновки за оцінкою результатів виконання програм (program evaluations) за звітний рік.

Відповідальність керівників програм за досягнуті результати передбачає, що керівники користуються свободою вибору конкретних шляхів досягнення цих результатів. На практиці це означає відмову від деяких традиційних адміністративних процедур і вимог. Так, відповідно до GPRA керівники мають право перерозподіляти ресурси між різними статтями витрат у рамках виділеного їм кошторису. Проте у своїх щорічних звітах вони мають перерахувати всі випадки такого перерозподілу і показати, з якою ефективністю була ними використана управлінська свобода.

У звіті представлені усі показники за попередній, поточний і майбутній фінансові роки (прогноз), що дає можливість проводити порівняльний аналіз і бачити поліпшення або складнощі, що виникли.

Крім того, під час розгляду результативності кожної бюджетної послуги здійснюється проведення опитування населення з метою виявлення думки про якість наданих послуг.

Таким чином, у найрозвиненіших країнах світу вже відпрацьовані методи державного управління соціальною сферою, які служать для ранжування програмних цілей, виміру результативності й ефективності програм, а також процедур звітності про хід їх виконання. Нині тією чи іншою мірою ці технології застосовуються не лише в країнах з розвинутою ринковою економікою, а й в країнах

(Таїланд, Туреччина, Папуа — Нова Гвінея), що розвиваються, і в державах з перехідною економікою (Болгарія, Угорщина). Процеси бюджетних реформ у цих країнах ще не закінчені, і однозначних результатів поки немає, але накопичений ними досвід може бути корисним для України — наприклад, той факт, що вдосконалення публічної відповідальності органів державного управління соціальною сферою відбувається паралельно з підвищенням результативності цільових програм. Останнє досягається разом із введенням оцінок обсягових показників діяльності державних установ, показників якості послуг, що надаються державою, і задоволеності споживачів [3].

Сучасні вітчизняні підходи до управління бюджетними грошовими потоками є важливою частиною державної фінансової політики у сфері освіти і при цьому не суперечать основним міжнародним принципам управління бюджетними потоками за результатами. До таких “консолідованих” принципів належать:

- принцип інформативної достовірності. Як система управління вищою школою, так і система управління грошовими потоками повинні забезпечуватися інформаційною базою, ґрунтуючись на первинні документи і сучасні програмні засоби аналітичної обробки інформації, реалізуючи функції сортування даних, агрегації показників, вибірки. Такі інформаційні бази також потрібні для формування різноманітної управлінської звітності як сукупності форм і спеціалізованих звітів, що мають повноту відображеної інформації. Управлінська звітність, згідно з теоретичними основами менеджменту, є основою під час планування та прийняття ефективних управлінських рішень стосовно ситуацій в усіх аспектах освітньої діяльності, зокрема і якістю навчання;

- принцип збалансованості полягає у збалансуванні грошових потоків за видами, обсягами, тимчасовими інтервалами й іншими характеристиками, необхідними для підтримки і розвитку системи управління вищою школою, оскільки стабільна наявність необхідного обсягу фінансових ресурсів за-

безпечує основу для постійного поліпшення освітнього процесу;

- принцип ефективності. Акумуляовані бюджетні залишки так само, як невикористані грошові кошти, можуть втрачати свою вартість у часі внаслідок інфляції та інших чинників. Реалізація принципу ефективності у процесі управління освітньою діяльністю та її ресурсним забезпеченням передбачає ефективне їх використання шляхом здійснення фінансових інвестицій через централізовані фонди.

Зміни, що відбуваються в законодавчо-нормативній базі, регламентують діяльність державного сектора економіки України, призводять до серйозних перетворень у фінансовому забезпеченні усієї сфери освіти, зокрема вищої освіти.

Передусім змінилися підходи до управління фінансовими потоками. Так, наприклад, за чинною сьогодні законодавчо-нормативною базою усі суб'єкти системи вищої освіти діляться на державні й недержавні некомерційні організації. Грошові потоки для всіх типів освітніх організацій пов'язані з отриманням прибутків з різних джерел і здійсненням витрат, тобто застосуванням засобів, отриманих у вигляді прибутків. Основними джерелами отримання прибутків, визначеними чинним законодавством, є: бюджет засновника; самостійна статутна діяльність освітнього закладу; добровільні пожертвування і цільові внески юридичних і фізичних осіб.

Загалом позитивний грошовий потік майже для кожної державної установи вищої школи — двошаровий, тобто одночасно бюджетний і позабюджетний.

Своєю чергою порядок використання грошових коштів визначається, по-перше, джерелом цих засобів (бюджетні або позабюджетні) і, по-друге, документами, що регламентують діяльність конкретної освітньої установи. При цьому основними напрямками витрачання засобів є: витрачання бюджетних коштів за статтями бюджетної класифікації відповідно до затвердженого кошторису; відшкодування витрат за рахунок позабюджетних засобів відповідно до затвердженого кошторису прибутків і витрат за позабю-

джетними засобами, складеного за статтями бюджетної класифікації; сплата податків, зборів і мит; витрачання засобів, що залишилися після сплати податків, на функціонування і розвиток освітніх установ.

Специфікою витрачання бюджетних коштів є те, що вони мають строго цільовий характер і можуть використовуватися виключно відповідно до затвердженого кошторису.

Згідно з чинною сьогодні законодавчо-нормативною базою приплив грошових коштів у сферу вищої освіти може здійснюватися як за рахунок державного фінансування, так і за рахунок засобів юридичних і фізичних осіб. Основна ж частина коштів, що витрачаються, потрапляє під юрисдикцію Бюджетного кодексу і строго регламентується статтями бюджетної класифікації.

Держава повинна самостійно встановлювати критерії планування і оцінювати порівняльну ефективність здійснюваних витрат. Впровадження показників ефективності в бюджетне планування — досить тривалий і трудомісткий процес, що вимагає змін не лише в механізмах бюджетного фінансування, а й в управлінні державним сектором освіти загалом. Тому наступним кроком у раціоналізації управління фінансуванням сфери освіти є впровадження нових інструментів бюджетування, а саме:

- порядку виділення бюджетних коштів, орієнтованого на результат діяльності установи, що принципово змінює умови фінансування, при яких виділення фінансових ресурсів здійснюється під конкретно задані результати;
- організації бюджетної класифікації витрат за програмним принципом відповідно до цілей і завдань державної політики, тобто у нашому випадку — державної стратегії розвитку освіти;
- введення середньострокового і короткострокового бюджетного планування.

Основне призначення державної фінансової політики у сфері освіти є фінансове забезпечення державних освітніх послуг, тобто і нині основним інвестором у сфері освіти України продовжує залишатися держава.

Така позиція властива не лише нашій країні, а й усім розвиненим країнам світу. Так, наприклад, на початку 1960-х років у найбільш високорозвинених країнах світу темпи зростання фінансового забезпечення освіти випереджали темпи зростання фінансової підтримки реального сектора економіки.

Як свідчить міжнародний досвід, програмно-цільовий метод використання державних ресурсів, як комплекс заходів федерального масштабу, повинен не лише розповсюджуватись на всю систему освіти загалом, а й передбачати створення централізованих механізмів їх координації, а також формування системи індикаторів і показників змін у сфері освіти, зумовлених змінами і в обсягах фінансування, і в методах управління фінансовими ресурсами освітніх установ.

Перетворення кошторисних витрат на цільові програми, що мають чіткі завдання, вимірювані результати, систему оцінки й індикатори їх досягнення, дає змогу встановлювати раціональне співвідношення між фінансуванням розвитку освіти з різних джерел і забезпечувати зв'язок державного рівня фінансового управління сферою освіти і фінансового механізму в кожній конкретній установі освіти.

Міжнародний і вітчизняний досвід програмно-цільового бюджетування й індикативного планування визначає економічну ефективність освітньої послуги шляхом об'єднання зовнішніх і внутрішніх фінансово-економічних показників (індикаторів) у загальну систему збалансованих показників.

Легко встановити пріоритети фінансування основних напрямів розвитку освіти. Першочергове значення має вдосконалення змісту і технологій освіти. Їх інноваційна спрямованість має забезпечити в найближчому майбутньому підвищення конкурентоспроможності економіки України за рахунок зростання якості людського капіталу. Друге за значущістю — підвищення ефективності бюджетних і позабюджетних коштів за рахунок вдосконалення управління фінансовими потоками сфери освіти. На третьому місці — розвиток системи забезпечення якості освіти шляхом широкого входження в неї суспільно-

державних структур і професійних об'єднань, тобто переорієнтація системи освіти на потреби інформаційної економіки і конкретних працедавців. І на четвертому — вдосконалення економічних механізмів, які прискорюють обіг фінансових ресурсів і забезпечують цілкове використання бюджетних засобів.

Вирішення стратегічного завдання підвищення ефективності управління ресурсами освітньої сфери неможливе без інституційних змін у системі освіти, що забезпечують зростання економічної самостійності освітніх закладів, посилення їх відповідальності за кінцеві результати діяльності, підвищення результативності і прозорості фінансування освіти. Своєю чергою підвищення ефективності фінансування освіти передбачає: зростання інвестицій, що спрямовуються на модернізацію основних фондів і приріст нефінансових активів у сфері освіти; оновлення навчально-матеріальної бази установ освіти; зниження диспропорцій у фінансуванні освіти за його рівнями і суб'єктами; підвищення рівня оплати й інвестиційної привабливості педагогічної праці; розширення системи програмно-цільового фінансування освіти на основі середньострокових і довгострокових цільових програм.

Підвищення ефективності управління освітньою діяльністю у сфері вищої освіти безпосередньо пов'язане з економічною самостійністю вишів, посиленням їх відповідальності за кінцеві результати, підвищенням прозорості зовнішнього і внутрішнього фінансування.

У процесі досягнення зазначених показників оцінка ефективності фінансування вищої школи передбачається за такими критеріями:

- скорочення числа ВНЗ — таких, навчально-матеріальна база яких вимагає капітального ремонту, і тих, що перебувають в аварійному стані;
- зростання інвестицій, що спрямовуються на модернізацію основних фондів і приріст нефінансових активів у сфері вищої освіти (наприклад, зростання частки недержавних фондів у фінансуванні вишів, збільшення частки позабюджетних джерел фінансування тощо);

- оновлення матеріально-технічної бази ВНЗ, зростання їх числа, що мають навчально-лабораторну, комп'ютерну і технологічну базу, яка відповідає сучасним вимогам і нормам;

- розширення системи програмно-цільового фінансування вищої освіти, наприклад, зростання питомої ваги вишів, які фінансуються на основі довгострокових і середньострокових цільових програм.

Ефективна реалізація державної політики фінансування освіти неможлива без планування потреб у фінансових ресурсах, які повинні надходити в оперативне розпорядження установи освіти за чітко визначеною траєкторією точно в строк.

Погоджуючись з позицією державних органів управління освітою з питання раціоналізації мережі державних ВНЗ, необхідно встановити (як це прийнято в економічно розвинених країнах) порядок фінансування освіти, включаючи вищу школу, у відсотках до обсягу ВВП. Це дасть змогу порівнювати обсяги державних асигнувань на завдання вищої освіти в Україні з іншими країнами, а також з показниками, встановленими ООН. Фінансування державних вишів, особливо дослідницьких та інноваційних університетів, слід здійснювати за затвердженими мінімально допустимими фінансовими нормами — з поступовим збільшенням цих сум залежно від результативності освітньої діяльності ВНЗ, зокрема і нововведень.

Важливою умовою успішності системи управління фінансовими ресурсами усіх рівнів системи освіти є узгодження стратегічного бачення макrorівня і конкретних оперативних дій, оскільки разом із стратегічними цілями завжди доводиться ставити і вирішувати тактичні завдання. Звідси виникає потреба в постійній оцінці результатів, корекції стратегічного плану і контролі виконання його індикаторів. Тобто контроль повинен природно йти за розробкою плану дій. Таким чином, планування і контроль мають бути інтегровані один в одного, що дасть можливість оцінювати ефективність управління, а також сформувати системи мотивації генерування

і реалізації інновацій на мікрорівні, тобто у конкретному ВНЗ.

Очевидно, що бюджетне планування, орієнтоване на результат, є одним з елементів системи взаємодоповнюючих заходів з підвищення ефективності державного управління освітніми новаціями і як таке здатне дати максимально позитивний ефект за умови застосування комплексного підходу до фінансового забезпечення освітньої сфери. Успіх впровадження цього методу залежить від ефективного взаємозв'язку концепцій бюджетної й адміністративної реформи і практичних кроків з їх проведення, а також від реалізації низки інших напрямів політики підвищення ефективності державного сектора як основного джерела інвестицій в освітній новациї.

Доцільно провести дослідження будь-яких науково-теоретичних обґрунтувань щодо введення методів бюджетування в практику фінансово-економічної діяльності сфери освіти.

Для ефективної реалізації системи бюджетування у вищій школі необхідно досліджувати її сутність, основні принципи й цілі побудови, деталізувати змістові наповнення кожної з її складових. Часто під бюджетуванням розуміється технологія управління фінансово-економічною діяльністю організації, що дає змогу ефективно розподіляти і використовувати фінансові ресурси, визначати реальну потребу у фінансуванні діяльності, заснованої на розробці фінансових планів і бюджетів.

Такої самої думки дотримується О. Н. Волкова, кажучи, що бюджетування — це процес узгодженого планування і управління діяльністю організації за допомогою бюджетів (кошторисів) і економічних показників, що дають можливість визначити вклад кожного підрозділу і кожного менеджера в досягнення загальних цілей [4]. Не суперечить цим висловлюванням позиція Є. С. Стоянової, для якої процес бюджетування є складовою фінансового планування, тобто процесу визначення майбутніх дій з формування і використання фінансових ресурсів [5].

Різні аспекти бюджетного управління і його методологію висвітлено у працях

К. В. Щиборща, в яких автор показує бюджетування як процес складання і реалізації бюджетів, відповідно до яких організація здійснює свою діяльність [6]. Проте, на нашу думку, автором не беруться до уваги такі істотні сторони бюджетування, як контроль за виконанням бюджетів і управлінням діяльністю некомерційної організації.

З огляду на зазначене, найбільш теоретично повним і обґрунтованим є визначення В. Є. Хруцького, який вказує на те, що бюджетування — це, з одного боку, процес складання фінансових планів і кошторисів, а з другого — управлінська технологія [7], призначена для вироблення і підвищення фінансової обґрунтованості управлінських рішень, що приймаються.

Проаналізувавши підходи різних наукових шкіл до визначення сутності бюджетування, доходимо висновку, що бюджетування є не лише системою і технологією, а й процесом, який, подібно до бюджетного процесу на рівні держави, є послідовністю створення, утвердження, виконання і контролю за виконанням усієї сукупності бюджетів організації. Тобто бюджетування — це передусім найефективніший інструмент фінансового управління, що передбачає технологію створення скоординованого за усіма підрозділами плану роботи організації, що ґрунтується на комплексному аналізі прогнозів, отриманих за допомогою розрахунку економічних і фінансових індикаторів діяльності, які забезпечують вирішення проблем, що виникають, і досягнення поставлених цілей.

Поділяючи думку А. А. Кочнева, який виділяє сім основних принципів побудови повноцінної системи бюджетного управління [8], розглянемо кожен з них детальніше.

1. Бюджетування — це інструмент досягнення цілей функціонування організації. Таким чином, бюджетування є інструментом виконання стратегічних цілей. Застосування цієї технології забезпечує нерозривний зв'язок стратегічних цілей з планами, що спрямовані на їх досягнення і забезпечують реалізацію планів оперативними процесами. Саме бюджетування призводить стратегію до дії.

2. Бюджетування — це управління процесом. Основою постановки бюджетування є фінансова структура, яка повинна відображати передусім структуру основних видів діяльності організації. Якщо кілька видів діяльності є відносно самостійними джерелами доходу, то враховуватись і управлятись вони повинні окремо. Це необхідно для того, щоб правильно оцінити результати діяльності за кожним напрямом, забезпечити ефективне управління кожним з них.

3. Бюджетування — управління на основі збалансованих фінансових показників. Для ефективної розробки бюджетів необхідно визначити, які фінансові показники є орієнтиром для керівництва організації, які індикатори сприймаються як критерії успіху діяльності на період планування. Ці показники мають бути пов'язані зі стратегічними цілями і визначені гранично конкретно. Крім того, фінансові показники мають бути збалансовані, оскільки покращення одного показника часто веде до погіршення іншого. І, зрештою, вони повинні становити систему, що охоплює всі елементи фінансової структури організації.

4. Бюджетування — управління за допомогою бюджетів. Головними інструментами технології бюджетного управління є три основні бюджети: бюджет руху грошових коштів, бюджет прибутків та витрат і прогнозний баланс.

5. Бюджетування охоплює всі рівні управління фінансово-господарською діяльністю організації. Однією з важливих ознак ефективної системи бюджетування є її “тотальне” поширення на всі рівні організаційної структури.

6. Бюджетування здійснюється на регулярній основі.

7. Бюджетування, як і будь-який управлінський процес, повинне здійснюватися безперервно. Затверджений план — це тільки основа для продовження роботи з планування, оскільки в процесі діяльності виникає постійна потреба вносити корективи в розроблені плани. Справді, процес планування в деякому розумінні важливіший за результат, на отримання якого він спрямований.

Оскільки саме під час планування керівники усіх рівнів колективно виробляють узгоджені підходи до вирішення проблем, осмислюють ті завдання, що стоять перед ними, оцінюють обмеження, можливості та ризики. Актуальність впровадження згаданих принципів у процес постановки системи бюджетування для організацій вищої школи визначається такими основними чинниками: необхідністю знаходження внутрішніх резервів зниження державних витрат на освітні програми вищої освіти, обґрунтування оптимальних рівнів витрат фінансових коштів; оптимізацією податкової політики й іншими завданнями, пов'язаними з удосконаленням системи управління фінансовою діяльністю ВНЗ і з повноцінним фінансовим забезпеченням інноваційної освітньої діяльності; необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних вишів і (як наслідок) отримання додаткових конкурентних переваг за рахунок ефективнішої ресурсної підтримки освітніх новацій; можливістю органічної інтеграції сучасних управлінських та інформаційних технологій, що якісно підвищує ефективність управління всієї освітньої діяльності ВНЗ і передусім його інноваційного сектору; потребою у підвищенні інвестиційної привабливості вищої освіти, оскільки будь-які інвестори охочіше вкладають фінансові ресурси в установи з високим рівнем організації менеджменту.

Загалом система бюджетування у ВНЗ дає змогу упорядкувати потік інформації, розподілити відповідальність за ухвалення рішення, здійснювати контроль за діяльністю окремих господарських одиниць, пов'язувати стратегічні, тактичні й оперативні рівні планування фінансово-господарської діяльності, постійно орієнтуючись на підвищення інноваційної можливості та якості інтелектуального капіталу. Впровадження бюджетного підходу в управління освітньою діяльністю ВНЗ дає можливість планувати його фінансово-господарську діяльність з розрахунком на досягнення певного фінансового результату. У контексті цільової спрямованості системи бюджетування є правомірним вживання як синоніму бюджетування більш місткого

терміна — “бюджетування, орієнтоване на результат”.

У загальному вигляді систему внутрішньовузівського бюджетування представлено на рисунку. Якщо з цієї схеми випадає хоч один елемент, то навряд чи можна розраховувати на успіх постановки бюджетування і на те, що воно допоможе вирішити проблеми у сфері управління фінансами ВНЗ. На підставі критичного аналізу позицій різних авторів вважаємо за необхідне сформулювати авторську позицію і запропонувати таке визначення бюджетування, орієнтованого на результативність інноваційного аспекту освітньої діяльності ВНЗ. Під внутрішньовузівським бюджетуванням у системі інноваційного розвитку ВНЗ слід розуміти

інструмент управління його фінансово-господарською діяльністю, спрямований на досягнення сформульованої засновниками місії і стратегії розвитку, яка полягає у плануванні й виконанні бюджетів не лише структурних підрозділів, а й усього ВНЗ загалом, а також у безперервному процесі контролю за виконанням бюджетів підтримки інновацій і план-факторного аналізу результатів інноваційної освітньої діяльності. Відповідно до цього визначення внутрішньовузівське бюджетування забезпечує управління фінансово-господарською діяльністю вишів з метою досягнення не лише затвердженої закладами місії і стратегії розвитку, а й передбачуваних результатів інноваційної освітньої діяльності.



Рис. Блок-схема внутрішньовузівського бюджетування

Так, наприклад, загальними вимогами, що висуваються не лише до бюджетних цільових програм, а й до програми фінансового забезпечення інновацій вищої школи і кожного ВНЗ, можуть стати:

- чітке формулювання мети програми, що відповідає пріоритетам державної політики у сфері вищої освіти, повноваженням і відповідальності державних органів управління освітою і ректоратів ВНЗ;

- кількісна оцінка очікуваних результатів реалізації програми, включаючи надання освітніх послуг певної якості й обсягу, а також ефект від наданих послуг для їх одержувачів за кожною освітньою програмою ВНЗ;

- система індикаторів економічної й соціальної ефективності освітньої діяльності вищої школи і цільових значень кожного з таких показників, необхідних і достатніх для попередньої (на етапі підготовки), поточної (на етапі реалізації) і завершальної (після завершення програми або її етапу) оцінки програми;

- обґрунтування потреб у ресурсах для досягнення мети і результатів програми, оцінки зовнішніх умов і ризиків для реалізації програми;

- формування системи управління реалізацією програми, розмежування повноважень і відповідальності різних одиниць управління вищою школою і всередині ВНЗ.

Необхідність максимально ефективного використання системи бюджетування в середині ВНЗ зумовлює своєю чергою і необхідність вивчення видів окремих бюджетів, метою яких стає виявлення можливості їх подальшого застосування в різних площинах управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ, зокрема і в фінансовому забезпеченні освітніх інновацій.

Поняття “бюджет” досить часто і широко використовується в економічній літературі. Проте питання про зміст і сутність цієї дефініції досі є дискусійним у колах дослідників цієї проблематики. Можна виокремити два підходи до визначення поняття бюджету.

Прибічники першого підходу вважають бюджет планом, часто — планом прибутків і витрат.

До них належить Р. Ентоні, який вважає, що бюджет є планом, вираженим у кількісних, зазвичай грошових показниках, що охоплюють заданий період часу, — як правило, рік [9, 898]. За визначенням, сформульованим Інститутом дипломованих бухгалтерів-управлінців з управлінського обліку (США), бюджет — це кількісний план у грошовому вираженні, підготовлений і прийнятий до певного періоду, який зазвичай відображає плановану величину доходу, яка має бути досягнута, і (чи) витрати, які мають бути знижені протягом цього періоду, а також капітал, який необхідно залучити для досягнення цієї мети.

Економісти другої групи визначають бюджет як інструмент управління фінансами організації, що дає змогу не лише управляти грошовими потоками, а й регулювати стосунки як усередині господарюючого суб’єкта, так і з зовнішнім середовищем. Так, наприклад, А. Є. Балабанов розглядає бюджет передусім як метод обліку, що дає можливість порівнювати фактичні результати з плановими показниками [10]. А. Д. Шеремет визначає бюджет як “фінансовий план дій” і звертає увагу на відповідність терміна “бюджет” терміна “кошторис”, підкреслюючи тим самим зв’язок процесу оперативного планування як однієї з функцій управління з управлінським обліком [11].

В економічній літературі не існує також єдиної думки щодо поняття бюджету ВНЗ. Так, М. Гринь дає таке визначення бюджету ВНЗ: фінансовий договір між адміністрацією і підрозділами ВНЗ, в якому планується величина його прибутків за усіма джерелами і величина його витрат за усіма напрямками [12]. На думку Н. Б. Озерової, бюджет вишів (як бюджетної установи) — це сукупність фінансових кошторисів, отриманих ВНЗ як із засобів федерального, регіонального або муніципального бюджетів, так і від ведення ним підприємницької діяльності [13]. ВНЗ використовує цей бюджет для реалізації основних завдань, поставлених перед ним, відповідно до законів України “Про освіту” і “Про вищу освіту”. О. В. Рєпіна дає таке визначення бюджету ВНЗ: основний документ університету,

де відображаються усі його доходи і витрати [14].

Проаналізувавши думки різних авторів щодо визначення поняття бюджету, зауважимо розходження в поглядах при формулюванні цього поняття. Не можна говорити про бюджет тільки як про документ, що є лише планом, з одного боку, і як про інструмент управління фінансами — з другого. Поняття бюджету є більш містким, і, враховуючи викладені методологічні підходи, вважаємо за необхідне запропонувати авторське визначення поняття бюджету стосовно освітньої організації: “Бюджет ВНЗ — це форма освіти і витрачання засобів, призначених для досягнення місії і виконання стратегії, сформульованих засновниками освітньої організації”.

З цих позицій регламенти і процедури формування бюджетів установ вищої освіти повинні ґрунтуватися на такому: бюджет — це основний документ ВНЗ, де відображаються усі його прибутки і витрати строго відповідно до чинної законодавчо-нормативної бази, фінансової політики держави і ВНЗ як генератора освітніх новацій.

Під прибутковою частиною бюджету вишів розуміються грошові кошти, що надходять відповідно до законодавства України. Під витратами бюджету розуміють грошові засоби, що спрямовуються на фінансове забезпечення завдань і функцій ВНЗ.

Прибуткову частину бюджету вишів доцільно формувати з двох основних джерел:

1. Засоби бюджетів різного рівня, зокрема:

1) нормативне бюджетне фінансування з державного бюджету. За цільовим значенням призначається для: а) забезпечення освітнього процесу; б) розвитку наукової діяльності; в) реальних та інтелектуальних інвестицій (капітальне будівництво, капітальний ремонт, придбання навчального устаткування, реалізація різних державних цільових програм);

2) нормативне бюджетне фінансування з державного бюджету або бюджету місцевого рівня. Прибутки цих видів бюджетів за цільовим значенням призначаються для: а) реалізації цільових

програм розвитку освітньої діяльності, у тому числі розвитку інноваційної спроможності ВНЗ; б) реалізації цільових програм розвитку науки у ВНЗ; в) виплати цільових стипендій і грантів.

2. Позабюджетні засоби, що розподіляються за джерелами освіти таким чином: 1) від освітніх послуг (підготовка бакалавра, спеціаліста, магістра, навчання в аспірантурі й докторантурі, МВА, друга вища освіта, курси підвищення кваліфікації тощо); 2) від наукової діяльності (виконання договірних наукових робіт); 3) від надання приміщень в оренду; 4) від інших прибутків (надання послуг виробничих і адміністративних підрозділів; здача дорогоцінних металів, реалізація брухту; реалізація навчальної літератури понад комплектацію бібліотечних фондів тощо); 5) від компенсаційних прибутків цільового призначення (компенсація витрат: на проживання в гуртожитку, на утримання дітей у дитячих дошкільних установах, на літній відпочинок у спортивно-оздоровчих комплексах, на оздоровлення в профілакторії); 6) від спонсорської допомоги і внесків цільового призначення. Прибуткову частину бюджету ВНЗ необхідно розробляти і реалізовувати у строгій відповідності з принципом бюджетної рівноваги, а саме:

- за джерелами прибутків, що стійко склалися;
- відповідно до рівня прибутків попереднього фінансового року;
- за допомогою прогнозування збільшення прибуткової частини, яке здійснюється на основі аналізу стійкої позитивної динаміки за конкретними джерелами прибутків за кілька попередніх років.

За напрямками витрачання засобів у витратній частині бюджету необхідно виділити:

1. Фонд оплати праці.
2. Фонд платежів до позабюджетних державних фондів.
3. Фонд підтримки і розвитку матеріально-технічної бази ВНЗ.
4. Фонд соціальної підтримки.
5. Інноваційний фонд.
6. Фонд платежів у місцевий і державний бюджети за податками.
7. Резервний фонд стабілізації та розвитку.

Витратна частина бюджету ВНЗ повинна формуватися на основі таких принципів:

- бюджетної рівноваги, яка передбачає бездефіцитність бюджету. Для безумовного виконання цього принципу, на нашу думку, обов'язковим є формування резервного фонду в розмірі не менше 1 % від обсягу інтегрального бюджету ВНЗ;

- фінансової стійкості — передбачає ліквідність обов'язків щодо витрат, які бере на себе адміністрація ВНЗ і керівники його структурних підрозділів. Це означає, що сумарні планові зобов'язання за витратами не повинні перевищувати рівня прибутків, що досягається;

- обґрунтованості й колегіальності — означає, що професійно сформований бюджет університету передається на затвердження вченій раді. Звіт про виконання бюджету викладається вченій раді або загальним зборам трудового колективу ВНЗ. Проміжні звіти про виконання бюджету університету поквартально публікуються в засобах масової інформації вишів;

- ефективності як перевищення соціально-економічної результативності над сукупними витратами ВНЗ.

Правовою основою формування і виконання прибуткової та витратної частин бюджету ВНЗ є внутрішньовузівські нормативні акти. При цьому під бюджетною системою ВНЗ слід розуміти сукупність бюджетів усіх його структурних підрозділів, що виконують такі функції: планування прибутків і витрат, координація поставлених завдань відповідно до місії і стратегії навчального закладу, контроль за цільовим використанням фінансових коштів.

Здійснювати подібні заходи необхідно на основі концентрації фінансових і матеріальних ресурсів, що виділяються по прозорій і ефективній траєкторії. Для успішного функціонування в нових умовах ВНЗ необхідно вже зараз вибудувати правильну стратегію, яка дає змогу не лише сформулювати місію і встановити ієрархію стратегічних цілей, а й визначити потреби у різного виду ресурсно-му забезпеченні, виділяючи необхідний обсяг ресурсів на інноваційний розвиток.

Міжнародна практика довела успішність бюджетування, орієнтованого на результати, і

комплексного середньострокового планування витрат як основних концептуальних підходів до підвищення ефективності витрат з погляду досягнення оперативних і стратегічних цілей. Проте залишається невирішеною проблема розподілу чинників витрат і прибутків з урахуванням специфіки інноваційного характеру освітньої діяльності як одного з фундаментальних питань вимірювання ефективності. Характер освітньої діяльності та її пріоритети такі, що довільне зменшення витрат без урахування виконання соціальних зобов'язань і насамперед — доступності якісного навчання може призвести тільки до зменшення доходів. Тобто ринковий спосіб оцінки ефективності — збільшення прибутків при зменшенні витрат — у чистому вигляді для освітньої діяльності неприйнятний.

Передусім для досягнення планованих результатів з розвитку інноваційного потенціалу вищої школи в кожному ВНЗ має бути достатній обсяг асигнувань, необхідних для реалізації як діючих, так і нових освітніх програм. Водночас скорочення або припинення виділення асигнувань повинні відбуватися за формалізованою процедурою відповідно до чітких і прозорих критеріїв оцінки результативності тієї або іншої освітньої програми.

Крім того, при розподілі на конкурсній основі засобів бюджету по інноваційних освітніх програмах ВНЗ доцільно використовувати такі принципи: формалізації й обґрунтованості оцінки результативності інноваційних освітніх програм, а також їх відповідності пріоритетам державної політики у сфері освіти; обґрунтованості й прозорості оцінки фінансових витрат на реалізацію покладених на ВНЗ функцій, зокрема конкретизованих з урахуванням специфіки того чи іншого нововведення в освітню діяльність; вимірності ресурсного забезпечення і кінцевих результатів інноваційної освітньої діяльності.

У світовій практиці існують три основні методи вимірювання ефективності державних витрат: аналіз індексів, регресивний аналіз і аналіз пакетів даних [3]. Розглянемо кожен із цих методів.

1. Аналіз індексів полягає в зіставленні ефективності діяльності організації з показ-

никами попередніх періодів і з показниками подібних до неї організацій з урахуванням альтернативних варіантів. Для цього розраховують собівартість кожного виду державних послуг або продукції, а також показники продуктивності як відношення складових ресурсів до обсягу продукції (послуг). Практика показала, що цей метод оцінки ефективності найдоцільніше використовувати для державних унітарних підприємств.

2. За допомогою методу регресійного аналізу ефективність оцінюється на основі аналізу відхилень від середнього. Незважаючи на те що цей підхід ширший за попередній, він вимагає додаткової інформації для оцінки причинно-наслідкових зв'язків у досліджуваних процесах.

3. Метод оцінки пакетів даних, що виник порівняно недавно, орієнтований на визначення максимального рівня результативності. Діяльність організації визнається неефективною, якщо її продуктивність нижча за “передовий рівень” або собівартість послуги перевищує показник, визнаний “ефективним”. Проте цей метод не завжди доцільно використовувати, оскільки реальні дані ґрунтуються на усереднених показниках, а для потреб моделі вони модифікуються. Керівників бюджетних установ цей метод не влаштовує через неможливість точно визначити кількісні показники результативності освітньої діяльності як загалом, так і за її основними аспектами.

Кожен метод має і переваги, і недоліки. Однак, на думку аналітиків і практиків, основні труднощі вибору методу для оцінки конкретного виду діяльності організації полягають у тому, що відсутня пряма залежність результату від використовуваного методу. І зарубіжні, і вітчизняні аналітики сходяться на тому, що при виборі методу визначення ефективності державних витрат необхідно орієнтуватися на потреби користувачів інформації, для чого на основі індикаторного аналізу слід не лише виявляти і показувати конкретні групи індикаторів ефективності, а й заносити їх у річні звіти. Встановлено прямий взаємозв'язок між введенням у дію подібної системи і ефективністю соціальних послуг у рамках спеціалі-

зованих програм і проектів. При цьому методологія програмно-цільового бюджетування наполягають на тому, що підхід, заснований на аналізі дієвості програм, що реалізуються, є найбільш інформативним і доцільним.

Нині вважається, що найбільший успіх у впровадженні методики індикаторного аналізу в практику виконання бюджетних витрат був досягнутий у країнах ОЕСР [15]. Сфера управління ефективністю державних витрат за методикою ОЕСР характеризується такими параметрами: рівнем використання простих і однозначних показників; методами непрямої оцінки якісних і кількісних показників; процесним підходом до оцінки дій та ініціатив; визначенням пріоритетних сфер виміру (наприклад, ефективність, результативність, якість, економічність).

Загалом світова практика довела, що підвищення конкурентоспроможності будь-якої організації досягається за рахунок підвищення її рейтингу і фінансової ефективності, тобто через одночасне задоволення запитів і держави, і конкретних споживачів [16]. Узагальнюючи міжнародний і вітчизняний досвід визначення ефективності соціальної послуги, можна дійти висновку, що найдоцільніше здійснювати її розрахунок за допомогою системи показників (індикаторів) за трьома напрямками: 1) вимірювання результатів навчання в розрізі основної та інноваційної освітньої діяльності; 2) вимірювання ефективності функціонування структурних одиниць освітньої установи; 3) вимірювання ефективності роботи керівної ланки.

Звідси беруть початок відмінності в показниках ефективності та їх розподілення на зовнішні (загальноузівські) і внутрішні (показники структурних підрозділів). Як зовнішні фінансові показники можна використовувати чисті активи ВНЗ. Внутрішні показники, або показники структурних підрозділів, характеризують внутрішні бізнес-процеси і послуги. Вони призначені, по-перше, для того, щоб оцінити ефективність виконання обов'язків на рівні підрозділів і робочих груп; по-друге, щоб порівняти прибутки і витрати за кожним процесом (послугою). Щоб оцінити ефективність, необхідно розділити освіт-

ню діяльність шляхом закріплення за одними підрозділами функцій її організації, за іншими — реалізацію самого процесу навчання з його діленням на традиційне та інноваційне. Так само слід розподілити і показники. Таким чином, як фінансові показники для підрозділів як центрів обліку прибутків можна використовувати: показники руху контингенту по інноваційних освітніх програмах, показники прибутків по стандартних і нестандартних курсах навчання, визначення рентабельності кожного курсу навчання і рівня його інноваційності. Водночас фінансовими показниками для підрозділів як центрів обліку витрат можуть вважатися показники витрат за стандартними, спеціалізованими й інноваційними курсами навчання, зокрема дотримання нормативів витрат. Далі потрібна формалізація бюджетного процесу, який складається з таких документованих процедур:

1. Опис і паспортизація інноваційних бізнес-процесів. Структуризація процесів освітньої діяльності дає змогу провести їх подальший детальний опис. Під описом розуміється визначення показників (переліку операцій, розрядів робіт, умов праці тощо), що характеризують кожен процес і час кожної операції. Опис, сформований за встановленою формою, є паспортом інноваційного бізнес-процесу. Паспортизація потрібна для планування витрат ресурсів за кожним процесом і є основою створення нормативної бази внутрішньовузівського бюджетування.

2. Створення бюджетного комітету — робочого органу, спрямованого здійснювати загальне керівництво процесом бюджетування, розробляти його методичне забезпечення і регламент, узагальнювати дані приватних бюджетів, готувати спільно з відповідними підрозділами проект бюджету і представляти його керівництву на затвердження. Бюджетний комітет є основою організаційного забезпечення процесу бюджетування.

3. Розробка бюджетного регламенту — сукупності процедур, стандартів, нормативно-методичних документів, що визначають організацію процесів бюджетування, документообіг, часові рамки розробки бюджетів і склад учасників цього процесу.

Бюджетний регламент охоплює: положення про розробку бюджету, у низці випадків — окремі положення про розробку зведеного бюджету і приватних бюджетів; положення про бюджетний комітет; методичні матеріали з бюджетування; положення про контроль виконання бюджету; положення про оцінку діяльності й стимулювання виконання бюджетних показників; інші положення залежно від специфіки реалізації освітніх програм. Розробка бюджетного регламенту дає можливість поставити внутрішньовузівське бюджетування на системну основу, забезпечити входження в цей процес усіх підрозділів і, зрештою, спрямувати його на досягнення стратегічних цілей розвитку інноваційного потенціалу ВНЗ.

4. Розробка організаційно-фінансової моделі бюджетування. У процесі бюджетування можуть використовуватися різні алгоритми розробки бюджетів. У сукупності ці алгоритми формують організаційно-фінансову модель бюджетування. Модель повинна визначати перелік показників, методи їх розрахунку, черговість розрахунків, характер їх взаємозв'язку, а також міру впливу цих показників на інноваційний розвиток ВНЗ. До укрупненої організаційно-фінансової моделі бюджетування ВНЗ, орієнтованої на результативність освітніх новацій, повинні входити: центри відповідальності, в розрізі яких передбачається формування бюджетів, зокрема бюджет інноваційного розвитку; номенклатура освітніх програм, яка буде плануватись під час розробки бюджетів різних структурних підрозділів ВНЗ; номенклатура витрат за різними групувальними ознаками, передусім перелік витрат, що належать до змінних і постійних, прямих і непрямих тощо; формат бюджетування, під яким маються на увазі терміни бюджетування і функціональний склад бюджетів, яким припускає оперувати ВНЗ; перелік планованих ресурсів, що залежить від бажаної міри детальності планування; елементи фонду оплати праці. Заробітну плату можна планувати з різною мірою деталізації: як фонд оплати праці загалом, у розрізі основної і додаткової частин, як фонд окладів і тарифних ставок, доплат, преміальний

фонд тощо; планування чисельності працівників і їх середньої заробітної плати за окремими категоріями працівників. Тут можливі варіанти виділення видів робіт, професій і посад; планування прибутків за окремими категоріями учасників освітніх програм або їх груп для планування грошових надходжень. Деталізація розрахунків у цій частині може бути різною.

У процесі планування необхідно врахувати велике число показників, а головне їх взаємозв'язок. Будь-яка зміна окремо взятого показника у ланцюжку взаємозалежностей викликає зміни інших показників. Ручна розробка багатоваріантного бюджету майже неможлива. Особливим моментом є автоматизація аналізу виконання бюджету, зокрема інтеграція програмного продукту для бюджетування з програмою для бухгалтерського обліку.

Перераховані аспекти постановки внутрішньовузівського бюджетування в системі інноваційного розвитку ВНЗ є універсальними і можуть застосовуватися для будь-якого вишу з урахуванням специфіки його освітньої діяльності. Проте необхідно врахувати, що під час введення цієї системи можливе виникнення низки проблем, таких як: відсутність команди кваліфікованих фахівців, які могли б повністю сформулювати ідеологію цієї системи з урахуванням розвитку інноваційного потенціалу ВНЗ; обмеженість системи бюджетування розробкою роз'єднаних блоків або фрагментів підсистем без орієнтації їх на генерування і реалізацію нововведень; відсутність взаємозв'язку між витратами і витрачанням фінансових коштів під час побудови загальної системи бюджетування ВНЗ; недостатнє опрацювання регламентуючих документів; відсутність взаємозв'язку управлінського і бухгалтерського обліку; відсутність ефективної системи матеріального стимулювання впровадження освітніх новацій. Таким чином, загалом система внутрішньовузівського бюджетування, орієнтована на соціально-економічну результативність інноваційної освітньої діяльності, є одним з ключових чинників стійкого розвитку ВНЗ. Виражені кількісно внутрішні й зовнішні по-

казники задоволеності засновників, інвесторів і споживачів освітніх новацій мають бути представлені як у стратегічному плані розвитку ВНЗ, так і в його фінансовому плані у формі індикаторів з розбиттям за роками. Сукупність таких індикаторів виконує роль взаємопов'язаних показників, що успішно застосовуються як у стратегічному менеджменті, так і в системі інноваційного менеджменту вищих навчальних закладів.

Цей висновок підтверджується і зарубіжним досвідом. Наприклад, в Австралії, Канаді, Фінляндії і Швеції оцінка ефективності соціальних послуг широко застосовується з початку 1980-х років, тоді як у Великій Британії система бюджетування тільки доповнює інформацію стратегічного і середньострокового планування у сфері вищої професійної освіти. Проте в усіх розвинених країнах досить розвинена система менеджменту і моніторингу міри адаптації змін в освіті до нових вимог ринку праці, на основі яких формуються звіти про результативність освітньої діяльності. Очевидні відмінності існують не лише в методологічних підходах до побудови систем планування і бюджетування, а й до оцінки показників результативності освітньої діяльності. Так, наприклад, Австралія, Данія і Франція поєднують кількісні та якісні методи оцінки. У Канаді, Швеції і Великій Британії під час оцінювання результативності перевагу надають кількісним методам. У Фінляндії так вчиняють тільки в разі неможливості використовувати якісні оцінки. При цьому сам процес планування витрат на освіту цікавить практиків і дослідників значно менше, ніж результати цього процесу. Більшість країн, що реформували свої системи управління державними витратами, отримують оціночні результати шляхом опитувань споживачів, у процесі яких виявляється кількість скарг на якість і задоволеність споживачів тієї або іншої освітньої програми. Дуже повчальний і досвід Австралії, де застосування індикативного планування і програмно-цільового бюджетування сприяло переходу до системи показників ефективності тієї чи іншої соціально-економічної діяльності. Якщо на початку реформ (1983–1984) управлінці концентрували свою

увагу на ресурсах, що надходять, то нині їхня мета — оцінка ефективності результатів. Показники, які входять в австралійську систему планування і бюджетування, використовуються в угодах про ефективність і входять до щоквартальних звітів державних організацій. До них належать так звані “ключові показники”, що відображають оперативну ефективність управління. До таких показників під час оцінювання цілеспрямованості державного фінансування освіти належать: час ухвалення рішень; точність ухвалення рішень; відповідність стандартам надання послуги; середня кількість скарг за контрольний період часу; час освоєння однієї освітньої програми.

Досвід Канади цікавий тим, що ця країна за 1990-ті роки кардинально змінила пріоритети своєї фінансової політики — від прагнення понизити бюджетний дефіцит до орієнтації на максимальний результат з кожного долара платника податків. За останнє десятиліття Канада стала країною, державний сектор якої максимально орієнтований на результат завдяки функціонуванню спеціалізованої програми управління державними витратами, яка дала змогу оцінювати пропоновані ініціативи за витратах на їх реалізацію.

Класифікація причин, через які США приєдналися до процесу ефективного управління і планування витрат на вищу освіту, свідчить, що найважливішим для них було таке: зменшення бюджетного фінансування університетів з боку федерального уряду; зміна демографічного складу населення; поява нових моделей вищої освіти. Серед численних проблем, які детально обговорювались урядами штатів і продовжують обговорюватися тепер, є забезпечення: а) доступності і престижності освіти; б) гарантії якості через максимальну увагу до процесу навчання; в) доказів корисності досягнутих результатів. Як наслідок, велика кількість університетів звернулися до методів планування як до способу, що забезпечує вигідні стратегічні зміни для адаптації до навколишніх умов роботи, що швидко змінюються. У кінці 1980-х років процес введення середнього і поточного планування у фінансову діяльність університетів сповільнився. У 1990-х роках інтерес до про-

цесів планування як таких, що забезпечують специфічні вигоди в нових умовах, знову зріс. У США вважається, що система університетського планування — один із способів, завдяки якому університети можуть взятися за рішення наведених складних завдань. План і способи його реалізації для університету є засобом знаходження конкурентної переваги і свого місця в умовах навколишнього середовища. Нині університети США розглядають планування як процес, заснований на аналізі соціальної місії університету, зовнішніх і внутрішніх умов діяльності для досягнення певної мети. Зазвичай університетський стратегічний план розрахований на тривалий період (від п’яти до десяти років). Щорічно він коригується, щоб відобразити зміни в зовнішніх і внутрішніх умовах функціонування, зберігаючи основні цілі. Для підтримки тактичних заходів на короткий період (зазвичай на один рік) в університетах складається оперативний, або тактичний план.

Отже, досвід позитивно реалізованої системи планування показує, що її відсутність може бути тією основною причиною, через яку бізнес і фінансові корпорації не виявляють цікавості до ВНЗ у сфері надання йому грантів, цільового фінансування й інших пожертвувань. Справді, відсутність чітко заявленої мети діяльності вишу, його місії, а головне — конкретних заходів для досягнення заявлених результатів не додає йому привабливості й не дає змогу бізнесу будувати свою стратегію щодо такого ВНЗ. Інша справа — ВНЗ, який явно демонструє можливість перспективу свого розвитку і заявляє про зрозумілі й досяжні пріоритети.



Література

1. Родионова В. М. Воздействие финансов на развитие экономики: финансовое стимулирование экономики / В. М. Родионова. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 210 с.
2. *Performance Budgeting: Past Initiatives Offer Insights for GPRA Implementation*. United States General Accounting Office // GAO Report to Congressional Committees. — 1997. — March. — 54 p.

3. Улюкаев А. В. Проблемы государственной бюджетной политики: науч.-практ. пособие / А. В. Улюкаев. — М.: Дело, 2004. — 544 с.
4. Волкова О. Н. Управленческий учет: учебник / О. Н. Волкова. — М.: Проспект, ТК "Велби", 2005. — 472 с.
5. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е. С. Стоянова, И. Т. Балабанов, И. А. Бланк и др. — [6-е изд., перераб. и доп.]. — М.: Перспектива, 2010. — 656 с.
6. Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий / К. В. Щиборщ. — М.: Дело и Сервис, 2001. — 541 с.
7. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 400 с.
8. Кочнев А. Преимущества системы бюджетного управления [Электронный ресурс] // Портал iTeam: Система управления "Русский Менеджмент". — Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_25/
9. Anthony R. N. Accounting: Text and Cases / R. N. Anthony, J. S. Reese. — 8-th ed. — Illinois: Homewood, 1989. — 1030 p.
10. Балабанов А. Е. Стратегическое планирование развития университета / А. Е. Балабанов // Унив. упр.: практика и анализ. — 2002. — № 2 (21). — С. 20–29.
11. Шеремет А. Д. Управленческий учет: учеб. пособие / А. Д. Шеремет, И. М. Волков, С. М. Шапигузов и др. — М.: ФБК-ПРЕСС, 2002. — 512 с.
12. Гринь А. М. Управление бюджетом вуза / А. М. Гринь // Унив. упр.: практика и анализ. — 2003. — № 4 (27). — С. 16–25.
13. Озерова Н. Б. Практика управления финансовыми ресурсами вуза / Н. Б. Озерова // Советник бухгалтера в сфере образования и науки. — 2004. — № 2 (220). — С. 3–11.
14. Репина О. В. Финансовое планирование и формирование бюджета на университетском уровне / О. В. Репина // Унив. упр.: практика и анализ. — 2000. — № 4 (15). — С. 49–53.
15. In Search of Results: Performance Management Practices // OECD. — 1997. — 133 p.
16. Маршал Мейер В. Оценка эффективности бизнеса: что будет после Balanced Scorecard? / Маршал В. Мейер; [пер. с англ.]. — М.: Вершина, 2004. — 269 с.

Запропоновано авторське визначення поняття бюджету та бюджетування, орієнтованого на результативність інноваційного аспекту освітньої діяльності ВНЗ. Програмно-цільовий метод використання державних ресурсів як комплекс заходів державного масштабу повинен не тільки поширюватися на всю систему освіти загалом, а й передбачати створення централізованих механізмів їх координації, а також формування системи індикаторів і показників змін у сфері освіти, зумовлених змінами і в обсягах фінансування, і в методах управління фінансовими ресурсами освітніх установ.

The author definition of budget and budgeting, performance-oriented innovative aspect of the educational institutions. International practice has proved success of results-based budgeting and complex medium-term cost planning as the basic conceptual approaches to improve cost-effectiveness from the standpoint of achieving operative and strategic goals. Management by Objectives of allocation of public resources as a set of actions on the national level, should apply not only to the entire education system in general, but provide for the creation of centralized mechanisms of their coordination, and the system building of indicators and fluctuation index in education, due to changes both in scope of finance and in management method of financial resources in educational institutions.

Предложено авторское определение понятия бюджета и бюджетирования, ориентированного на результативность инновационного аспекта образовательной деятельности вуза. Программно-целевой метод использования государственных ресурсов как комплекс мероприятий государственного масштаба должен не только распространяться на всю систему образования в целом, но и предусматривать создание централизованных механизмов их координации, а также формирование системы индикаторов и показателей изменений в сфере образования, обусловленных изменениями и в объемах финансирования, и в методах управления финансовыми ресурсами образовательных учреждений.

Надійшла 18 січня 2016 р.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 48(1), с. 172–177

Підприємства туристичного бізнесу виконують не лише економічну, а й соціальну роль у суспільстві, адже налагоджують комунікації з усім світом, незважаючи на економічну кризу, що виявляється в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Досліджуються актуальні питання оцінки потенціалу розвитку підприємств у сфері туристичного господарства. У процесі дослідження застосовуються загальноприйняті в економічній науці методи вивчення: абстрактно-логічний, статистико-економічний, системного аналізу, економіко-математичного моделювання.

Економічні суб'єкти в Україні завжди працювали в кризових умовах і вже мають практику використання адаптивних механізмів у своїй діяльності. Часті зміни законодавства та політичних діячів, вплив світової фінансової кризи, власні помилки соціально-економічного характеру, а сьогодні — військовий конфлікт на сході і втрата АР Крим тримають в тонусі науку і практику вітчизняного ринку. Економічні суб'єкти просто не встигають реагувати на нові поштовхи — і тому більшість приходять до порогу банкрутства. Особливо страждають інфраструктурні галузі, зокрема туризм і готельне господарство, адже на внутрішній туризм впливає тенденція економити на відпочинку, а на в'їзний — загроза особистої безпеки туриста. Підприємства туристичного бізнесу виконують не тільки економічну, а й соціальну роль у суспільстві, адже налагоджують комунікації з усім світом у тяжких для України умовах. Криза поглиблюється в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Тому питання оцінки потенціалу розвитку підприємств сфери туристичного господарства на сьогодні є актуальним.

Крім того, проблемами до входження у європейський економічний простір є низька конкурентоспроможність і висока витрато-

ємність вітчизняних продуктів. Якщо раніше відмічалось відставання України від світових інноваційних процесів на кілька десятків років, то сьогодні — набагато далі. За таких умов конкурувати на європейському відкритому ринку стає непосильним завданням для українських економічних агентів. Тому, зважаючи на перехід світової економіки на новий якісний рівень — економіки вражень (товари і послуги персоніфікуються і набувають нової споживчої цінності), пошук інструментів посилення маркетингового потенціалу підприємства є актуальним питанням.

Вітчизняна практика знає приклади успішних компаній, які, незважаючи на складні часи, мають позитивну перспективу. Як проблемні, так і успішні компанії працюють, ґрунтуючись на своєму потенціалі — комплексі майнових цінностей та компетенцій менеджменту. Їхній фінансовий запас потенціалу поступово вичерпується, покриваючи витрати поточного функціонування, а інтелектуальна складова через низький рівень маркетингового забезпечення використовується неповною мірою. Маркетинговий потенціал є значущим при привабленні інвестицій (без яких жоден економічний суб'єкт не має перспективи розвитку), адже внутрішні

інвестиційні ресурси обмежені. У цих умовах дослідження перспективних можливостей туристичних підприємств належить до числа досить важливих економічних проблем, які поки що є маловивченими прикладними питаннями.

Проблемами туристичного бізнесу займалися багато вітчизняних науковців. Так, М. П. Мальська [1] досліджувала загальні питання управління туристичними підприємствами, О. М. Мельник [2] — асортиментні стратегії діяльності туристичних підприємств, Ю. В. Лаврова [3] — потенціал їхнього розвитку, В. Ю. Дадікян [4] — маркетингову складову стратегії тощо. Своєю чергою вивченню маркетингового потенціалу присвячено багато зарубіжних і вітчизняних праць. Це, зокрема, дослідження В. В. Аронова, Л. В. Балабанової, В. М. Божко [5–7] та ін. Проте наукові розробки стосуються здебільшого означення дефініцій та складових потенціалу, особливостей реалізації туристичної діяльності. Маркетинговий потенціал слід розглядати в якості інвестиційного об'єкта, оцінка якого формується на першоджерелах економічних умов галузі та можливостях підприємства, що важливо в теперішніх умовах поглиблення кризи і бажанні до євроінтеграції українського бізнесу.

У розрізі зазначених проблем окреслимо маркетингові можливості розвитку підприємств туристичного бізнесу та оцінимо макроекономічні перспективи його функціонування на шляху до входження в європейську економічну систему як рівноправного партнера.

Звичайно, основна частина попиту на туристичні послуги в Україні формувалась за рахунок російських туристів, а, як відомо, багато вітчизняних підприємств розірвали з ними зв'язки через соціальний бойкот продукції російських виробників. Крім того, деякі українські заклади гостинності відмовляються приймати російських туристів, що також відбивається на результатах діяльності.

Водночас іноземні туристи через події на сході країни побоюються відвідувати Україну. Тому туристичний потік невпинно скорочується: у 2014 р. країну відвідало 12,7 млн іноземців, що майже удвічі менше показни-

ка попереднього року [8]. Однак внутрішній потік зріс на 50–70 % порівняно з минулим роком [9]. Анексія Криму спричинила переорієнтацію і концентрацію туристів в Одеській, Херсонській, Миколаївській областях, Карпатському регіоні. Девальвація гривні, “заморожування” зарплат та соціальних виплат, значний рівень інфляції, підвищення вартості авіаперевезень сприяли внутрішньому туризму, адже відпочинок в Україні був одним із варіантів економного відпочинку. Так, виїзний туризм показав скорочення на 20–40 % [Там само]. У нинішніх умовах господарювання суб'єкти туристичної діяльності змушені оптимально коректувати склад і вартість турпакета, оскільки вплинути на збільшення числа клієнтів практично неможливо.

Оцінюючи передумови функціонування туристичного ринку, слід зазначити, що прогнози макроекономічного розвитку невтішні: економіка України розвивається за гіршим песимістичним сценарієм: у 2015 р. інфляція сягнула 43,3 % і продовжує своє зростання на фоні девальвації української грошової одиниці; безробіття також зростає: у 2013 р. на рівні 7,7 %, а в 2014 р. — вже 9,5 %, 2015 р. — 10,2 % [10]. І це не враховуючи ситуації в окупованих територіях. Таким чином, сформована макроекономічна ситуація, що різко виникла у 2008 р. світовою фінансовою кризою і поглибилась комплексними внутрішніми дисбалансами з 2013 р., не дає позитивних прогнозів у поліпшенні економічних умов господарювання.

З огляду на зазначене, варто розглянути можливі перспективи розвитку туристичних підприємств на основі стратегічного планування їхньої діяльності, що дає можливість окреслити в межах макроекономічних умов маркетингові можливості останніх.

Узагальнюючи наукові надбання, виокремимо загальні етапи розробки стратегії туристичного підприємства (див. рисунок), кожен з яких містить послідовне і логічне виконання завдань.

На рисунку показано, що процес формування стратегії туристичного підприємства ґрунтується на формуванні маркетингових

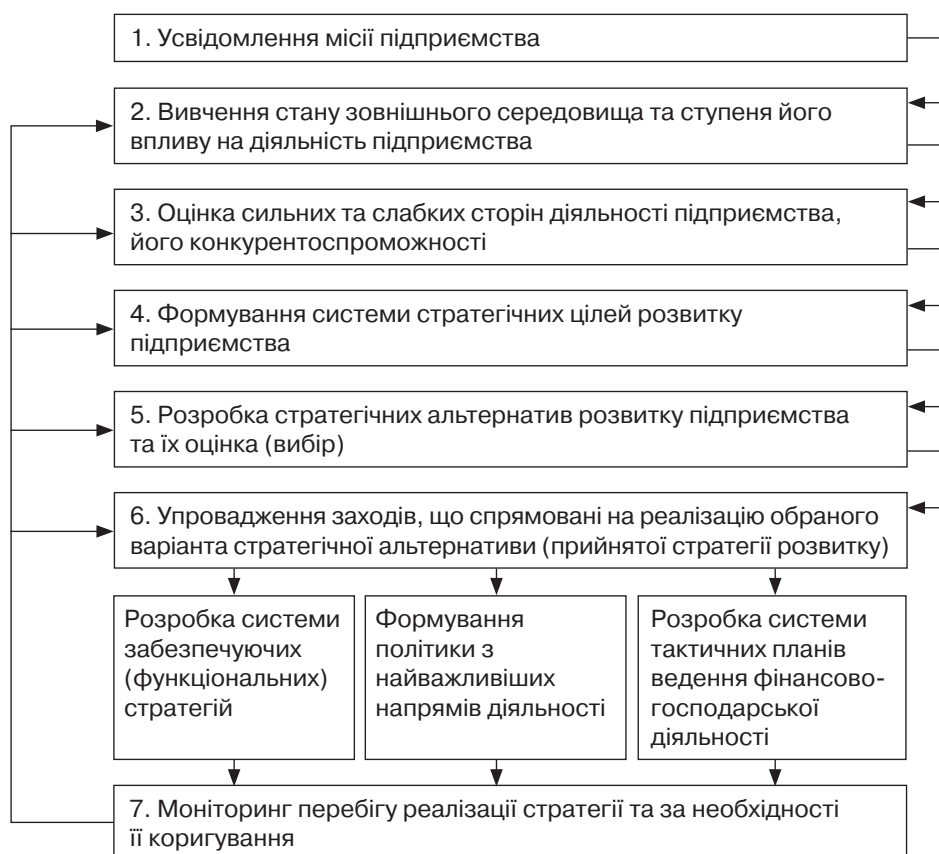


Рис. Основні етапи розробки стратегії туристичного підприємства

концепцій та інструментів: формування місії, оцінка сильних і слабких сторін, альтернатив тощо.

Грунтуючись на означених елементах стратегічного планування під час огляду маркетингових можливостей туристичних підприємств загалом, застосуємо найдоцільнішу модель оцінки — SWOT-аналіз. Він охоплює

вивчення як зовнішніх можливостей і небезпек, так і внутрішніх сильних і слабких сторін підприємства. Відповідно проаналізуємо діяльність туристичних підприємств у сучасних умовах за допомогою SWOT-аналізу, використовуючи експертні оцінки: ймовірність реалізації кожного чинника (P_i) та вагомість впливу (від 0 до 10 балів) (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення основних можливостей і загроз, сильних та слабких сторін у діяльності вітчизняних туристичних підприємств

МОЖЛИВОСТІ	M	P_i	$M \times P_i$	ЗАГРОЗИ	3	P_i	$3 \times P_i$
Розширення асортименту	10	0,7	7	Посилення конкуренції	10	0,8	8
Зростання обсягів продажу	10	0,9	9	Зниження обсягів продажу	7	0,5	3,5
Разом			16				11,5
СИЛЬНІ СТОРОНИ	C	P_i	$C \times P_i$	СЛАБКІ СТОРОНИ	$Сл$	P_i	$Сл \times P_i$
Повний пакет обслуговування	2	0,2	0,4	Цінова політика	8	0,9	7,2
Високі можливості до варіювання тривалості туру та його складових	10	0,9	9	Обмеженість бюджету	7	0,4	2,8
Компетентність персоналу	5	0,3	1,5				
Разом			10,9				10

Тож побудуємо проблемну SWOT-матрицю, де на перетині рядків і стовпців представлена сумарна експертна оцінка значущості поєднання різних факторів (табл. 2).

Отже, як видно з табл. 2, найбільший взаємний вплив мають сильні сторони і можливості. Модель рекомендованої базової стратегії розвитку на сьогодні для туристичних підприємств відповідає стратегії підтримки конкурентних переваг.

Таким чином, підприємства туристичного бізнесу мають достатній потенціал до розвитку, потрібно лише дочекатися сприятливих макроекономічних умов та стабілізації політичної ситуації. Поки що використовуються внутрішні можливості та формуються стійкі стосунки з партнерами та споживачами.

Водночас вибір альтернативних сценаріїв розвитку туристичного підприємства при розглянутих негативних параметрах варто здійснювати, користуючись новими тенденціями маркетингу, а саме — маркетингу вражень. Саме враження створюють додаткову споживчу цінність і формують образ бренду компанії як надійного і креативного партнера, а споживаний турпродукт — бренд локації, регіону і країни загалом.

Як концепція маркетинг вражень сформувався на стику таких напрямів, як маркетинг відносин, нейромаркетинг, холістичний мар-

кетинг, бізнес у стилі шоу [11–15]. При чому його застосування не потребує значних фінансових вкладень, а можливе при використанні внутрішнього маркетингового потенціалу: компетенції та креатив персоналу, активне застосування вільних площ для постановки шоу, що розкриватимуть місію туристичного підприємства; активізація уваги до компанії при застосуванні “кроликів” — неочікуваних меседжів від компанії тощо. Адже, як показує практика, традиційна реклама себе вичерпала. Аргументом на підтримку цих засобів є формування стійких тривалих довірчих стосунків зі споживачами і партнерами по бізнесу, інвесторами.

Отже, незважаючи на всі описані проблеми, український туристичний ринок залишається досить привабливим. Перший аргумент — це наявність значних рекреаційних ресурсів. Позитивними тенденціями, що намітилися в галузі, також є поліпшення кадрового складу: кваліфікованих найманих управлінців, які розуміють, як потрібно організувати роботу, підібрати колектив і, головне, просувати послуги.

На думку експертів, бізнесменам зараз необхідно зосередитися на запуску низькобюджетних проектів. Це підтверджують дані по внутрішнім турпотокам. Щоб досягти хорошої рентабельності, потрібно навчитися

Таблиця 2

Матриця SWOT-аналізу

		Сильні сторони				Слабкі сторони		
		Повний пакет обслуговування	Високі можливості до варіювання тривалості туру та його складових	Компетентність персоналу	Всього	Цінова політика	Обмеженість бюджету	Всього
Можливості	Розширення асортименту	7,4	16	8,5	31,9	9,8	9,8	24
	Збільшення обсягів продажів	9,4	18	10,5	37,9	11,8	11,8	28
	Всього				69,8			52
Загрози	Посилення конкуренції	8,4	17	9,5	34,9	10,8	10,8	26
	Зниження обсягів продажу	3,9	12,5	5	21,4	6,3	6,3	17
	Всього				56,3			43

економити на ланцюжку формування ціни турпродукту, позбутися непотрібних послуг, які, як правило, не мають особливого попиту з боку клієнтів.

Проведений SWOT-аналіз індикаторів внутрішнього та зовнішнього середовища і зазначеного бізнесу дає підстави пропонувати власникам і менеджерам дотримуватися тактики очікування і шукати напрями, які перекриють збитки, або переорієнтувати бізнес на нижній і середній ціновий сегмент, адже турпотоки не зростуть найближчим часом.

Внаслідок військового конфлікту країна втратила значну частину своїх територій, а кошти, які повинні спрямовуватися на розвиток економіки та інфраструктурних галузей, надходять на оборону і ліквідацію наслідків. Тому держава також не в змозі допомогти туристичній і готельній галузі. Підприємства сфери послуг зазнають значних фізичних та фінансових втрат. Крім того, зростання цін і девальвація гривні впливає на перерозподіл витрат домогосподарств не на їхню користь: споживачі економлять на всьому, а валютний курс деформує фінансові відносини і знецінює вартість підприємств та зовнішньоекономічних транзакцій [9].

Таким чином, застосування маркетингового потенціалу для формування позитивних вражень і стійких стосунків з учасниками формування і споживання турпродукту є нині дієвим інструментом розвитку підприємства. Подальшими перспективними дослідженнями є опрацювання напрямів застосування маркетингу вражень вітчизняними підприємствами туристичного бізнесу.



Література

1. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика: навч. посіб. / М. П. Мальська, В. В. Худо. — К.: Центр учб. л-ри, 2007. — 424 с.
2. Мельник О. М. Асортиментна стратегія ефективності туристичних організацій / О. М. Мельник // Актуальні пробл. економіки. — 2010. — № 8 (110). — С. 141–144.
3. Лаврова Ю. В. Визначення конкурентного потенціалу готелю [Електронний ресурс] / Ю. В. Лаврова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. — 2012. — № 2. — С. 40–44. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pirpr_2012_2_10.pdf
4. Дадікян В. Ю. Розробка маркетингової стратегії просування готельних послуг [Електронний ресурс] / В. Ю. Дадікян // Управління розвитком. — 2013. — № 21. — С. 146–148. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_21_60.pdf
5. Аронова В. В. Чинники розвитку маркетингової діяльності на підприємстві / В. В. Аронова // Маркетинг: теорія і практика: зб. наук. пр. — 2008. — № 14. — С. 32–35.
6. Балабанова Л. В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: навч. посіб. / Л. В. Балабанова. — К.: Професіонал, 2006. — 288 с.
7. Божко В. М. Маркетинговий потенціал: сутність, складові та взаємозв'язок з економічним потенціалом / В. М. Божко // Економіка та управління персоналом, екон. форум. — 2012. — 43 с.
8. Турпотік в Україну за рік скоротився рівно вдвічі [Електронний ресурс] // Смак подорожника. — Режим доступу: <http://www.cheap-trip.eu/2014/12/26/turpotik-v-ukrajinu-za-rik-skorotyvsya-rivno-vidvichi-todiyak-vyiznyj-turyzm-postrazhdav-malo-ofitsijni-dani/>
9. Галубаха І. Підсумки турсезону: внутрішній турпотік зріс удвічі, але й відпочинок в Україні подорожчав [Електронний ресурс] / І. Галубаха // Finance.ua — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/356939/pidsumky-tursezonu-vnutrishnij-turpotik-zris-udvichi-ale-j-vidpochynok-v-ukrayini-podorozhchav>
10. Основні макропоказники економічного і соціального розвитку України на 2015 рік за прогнозами Мінекономрозвитку [Електронний ресурс] / База даних govadocs. — Режим доступу: <http://govadocs.com.ua/docs/124/index-19195-3.html>
11. Пайн Б. Джозеф II. Экономика впечатлений. Работа — это театр, а каждый бизнес — сцена / Б. Джозеф Пайн II, Джеймс Х. Гилмор. — М.: Вильямс, 2005. — 352 с.
12. Дули Р. Нейромаркетинг. Как влияют на подсознание потребителя / Р. Дули — М.: Поппури, 2005. — 258 с.
13. Либерман М. Четыре закона маркетинга впечатлений / М. Либерман // Бизнес. — 2007. — № 40. — С. 85–87.
14. Шмитт Б. Бизнес в стиле шоу. Маркетинг в культуре впечатлений / Б. Шмитт, Д. Роджерс, К. Вроцос. — М.: Вильямс, 2005. — 230 с.
15. Бойко М. Холістичний маркетинг на підприємствах готельного господарства / М. Бойко, Є. Супрунова // Вісн. КТЕУ. — 2013. — № 1. — С. 55–63.

На основі вивчення сучасного маркетингового інструментарію сформовано матрицю SWOT-аналізу. Модель рекомендованої базової стратегії розвитку для туристичних підприємств відповідає стратегії підтримки конкурентних переваг.

On the basis of modern marketing tools was formed matrix SWOT-analysis. Model recommended basic strategy for tourism development strategies support responsible businesses a competitive advantage.

На основе изучения современного маркетингового инструментария сформирована матрица SWOT-анализа. Модель рекомендованной базовой стратегии развития для туристических предприятий соответствует стратегии поддержания конкурентных преимуществ.

Надійшла 4 грудня 2015 р.

СТАНОВЛЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗАСАД РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 48(1), с. 178–183

Визначено особливості регуляторної політики зовнішньоекономічної діяльності України, виокремлено сутність її становлення серед інших напрямів економічної діяльності держави. Без послідовно реалізованої зовнішньоекономічної політики неможливо здійснити інтеграцію країни у світовий економічний простір.

Національна економіка та її зовнішньоторговельний сектор тією чи іншою мірою інтегровані у регуляторну систему Світової організації торгівлі, правила і механізми якої повинні враховуватись національною регуляторною політикою.

За умов необхідності орієнтації на універсальні правила і норми, вироблені міжнародними інститутами, Україна змушена використовувати складніший інструментарій економічної політики, особливо в зовнішньоекономічному секторі.

Реалізація національних економічних інтересів у зовнішньоторговельній сфері тісно переплітаються з необхідністю зміцнення інституціональної системи країни та активізації структурних перетворень на основі втілення в економічну практику засад інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку.

Складність та багатогранність цієї проблеми зумовлюють наявність низки невирішених та дискусійних питань, що потребують подальших досліджень.

Проблемам розвитку міжнародного обміну товарами, питанням регуляторної політики присвячено багато праць вітчизняних вчених, передусім В. Гейця, О. Івашиної, Д. Лук'яненка, А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Рокочі, В. Сіденка, Т. Циганкової та зарубіжних О. Данильцева, Л. Іларіонова,

М. Мойсєєва, Ю. Шишкова, Ю. Яковця, Дж. Сороса, Дж. Стігліца, П. Лідера, П. Кругмана, М. Обстфельда.

Проте багато аспектів цієї наукової проблеми є й досі дискусійними, недостатньо розкритими та обґрунтованими.

Відмінною рисою останніх десятиліть є постійне зростання ролі й значення зовнішньоекономічної політики серед багатьох інших напрямів економічної діяльності держави. Узагальнення досвіду розвинених країн продемонструвало, що вони мають інститут держави, який відповідає чітко окресленій загальній меті та функціональним завданням, ґрунтується на використанні різних інституційних регуляторів у рамках середньотривалих стратегій із застосуванням методів планування, програмування та прогнозування економічного розвитку.

Соціально-економічний розвиток України показує, що без всебічно зваженої та послідовно здійснюваної зовнішньоекономічної політики не може зростати конкурентоспроможність національної економіки, реалізовуватись стратегія економічного та соціального розвитку, здійснюватись інтеграція країни у світовий економічний простір.

На сучасному етапі економічного розвитку України зовнішньоекономічне регулювання повинно забезпечувати: збалансова-

ність внутрішнього ринку; стимулювання зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення найсприятливіших умов для залучення економіки країни у систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих країн. Формування оптимального правового режиму для забезпечення інтересів суб'єктів господарювання на внутрішньому та зовнішньому ринках товарів послуг, технологій підлягає здійсненню в межах економічної стратегії країни на глобальному, регіональному та локальному рівнях.

Безпосередньо інституціоналізація зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) має забезпечувати: захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів ЗЕД; створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД, розвиток всіх видів підприємницької діяльності незалежно від форм власності; заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму у сфері ЗЕД [8; 9; 10].

По суті, зовнішньоекономічна діяльність, що є важливим чинником економічного розвитку, дає змогу використовувати економічні важелі, які притаманні відкритій економіці. Структура зовнішньоекономічних зв'язків України не відповідає довгостроковим інтересам країни, і в цьому полягає одна з передумов її перебудови.

Розв'язання цієї проблеми в загальному плані полягає в раціоналізації зовнішньоторговельних зв'язків, у зміні натурально-речового і вартісного складу експорту та імпорту, в забезпеченні позитивного складу за поточним рахунком, що дасть змогу подолати структурні перекоси та об'єктивно посилить конкурентні позиції вітчизняних виробників на світовому ринку. Для цього потрібні заходи державної політики, що ґрунтуються на використанні наявного конкурентного потенціалу, та відповідна інституціонально-правова основа зовнішньоекономічної діяльності.

Для забезпечення функціонування багатогранної ЗЕД, враховуючи її важливість для економічного розвитку держави, в Україні створено систему її інституціонально-орга-

нізаційної та інституціонально-правової підтримки.

У країні на сьогодні організаційний аспект інституціоналізації ЗЕД представлено державними та недержавними інституціями, що створюють безпосередньо умови для функціонування та управління економікою, а також самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які діють на засадах певних координаційних угод, укладених між ними.

Держава та її органи, регулюючи зовнішньоекономічну діяльність, не можуть безпосередньо втручатися у зовнішньоекономічне співробітництво суб'єктів, що діють у цій сфері, крім випадків, коли таке втручання передбачено чинним законодавством України.

У кінцевому підсумку інституціоналізація має підпорядковувати ЗЕД розвитку економіки України певним вимогам: забезпечити її збалансованість і рівновагу на внутрішньому ринку; сприяти структурним змінам у виробництві; створити сприятливі умови для входу країни в міжнародний поділ праці.

Інституціонально-правова основа, що регламентує зовнішньоекономічну діяльність в Україні, регламентована Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність", який закріплює принципи ЗЕД, визначає її суб'єктів і види, встановлює основи правового та економічного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, спеціальні правові режими, юридичну відповідальність.

Визначаючи основну мету регулювання ЗЕД в Україні, Закон передбачає:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку країни;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, у тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів ЗЕД країни;
- створення найсприятливіших умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих країн.

До основних принципів ЗЕД, визначених Законом, необхідно віднести:

- суверенітет народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- свободу зовнішньоекономічного підприємництва;

- юридичну рівність та недискримінацію;
- верховенство закону;
- захист інтересів суб'єктів ЗЕД;
- еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу під час ввезення та вивезення товарів.

Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” належить до законів прямої дії. Це дає можливість безпосередньо застосовувати його норми в процесі здійснення зовнішньоекономічних зв'язків. У ньому визначені спеціальні правові режими ЗЕД, заходи щодо захисту прав і законних інтересів держави та інших суб'єктів зовнішньоекономічної та господарської діяльності України.

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання ЗЕД, є Верховна Рада України. Іншими органами, які наділені тими чи іншими повноваженнями у проведенні державної політики регулювання, зовнішньоекономічної діяльності, визначені Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Державна митна служба України, Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі. Органами державного регулювання ЗЕД вважаються органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю, до яких належать місцеві ради, їх виконавчі комітети та розпорядчі органи і територіальні підрозділи органів державного регулювання ЗЕД України, які становлять у сукупності суб'єктивний склад інституціонального механізму митної політики [4; 7; 10; 11].

На практиці ефективне державне управління ЗЕД передбачає не лише набір визначень, а й систему інститутів, органічно вбудованих в політичну, соціальну та адміністративну інфраструктуру країни, які створюють систему норм, обмежень та протидію для взаємодії між державою і суспільством у межах соціально орієнтованої ринкової економіки. Тому на разі гостро стоїть проблема досягнення оптимального балансу між державним управлінсько-регуляторним впливом і ринковим саморегулюванням [12].

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється не лише на основі

Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” — воно ґрунтується на низці нормативно-правових актів (більше 550 пов'язаних документів), а також адміністративних та економічних методах.

До основних законодавчих актів України, що регулюють ЗЕД суб'єктів господарювання, належать документи, які визначають не тільки економічні особливості зовнішньоекономічної діяльності, а й основні напрями розвитку держави, адміністративне регулювання та міжнародні законодавчі акти.

Основу державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності було покладено Законом України “Про економічну самостійність Української РСР”, в якому встановлено, що Україна самостійно здійснює керівництво ЗЕД, бере безпосередньо участь у міжнародному поділі праці та розвиває економічне співробітництво з іншими державами на основі принципів зацікавленості, рівноправності та взаємодії вигоди. Підприємства й організації мають право вступати в прямі господарські зв'язки та співпрацювати з підприємствами й організаціями інших держав, створювати з ними спільні підприємства, асоціації, концерни, консорціуми, союзи, інші об'єднання [3; 11].

На сучасному етапі розвитку України зовнішня торгівля є найпоширенішою формою зовнішньоекономічної діяльності, але як провідна галузь сфери обігу вона ще не стала дієвим фактором нагромадження капіталу. Не дає підстав на збалансований розвиток погіршення динаміки ЗЕД. За даними Державної служби статистики України, у 2014 р. обсяги експорту товарів і послуг, порівняно з 2013 р., зменшились на 16,3 %, імпорту — на 44,9 % і становили відповідно 65422,5 та 60801,8 млн дол. Крім того, структура зовнішньої торгівлі України постійно погіршується за рахунок зменшення частки готових товарів в експорті та імпорті [1; 7].

Простежуються і негативні явища в структурі експорту. Металургійна та хімічна галузі країни раніше розглядалися як основні експортно-орієнтовані галузі, а текстильна галузь та аграрно-промисловий комплекс (АПК) розширювали експортний потенці-

ал, але нині лише чорна металургія та АПК зберігають позитивну динаміку, інші галузі вже мають від'ємне торговельне сальдо. Крім того, певне випередження експортом виробництва не свідчить про появу негативних явищ в економіці України, оскільки зв'язок економічного зростання з динамікою експорту розглядається лише як загальна тенденція.

Недосконала структура експорту країни пов'язана не лише з недосконалістю виробничих структур, низькою якістю разом з високою собівартістю продукції, а й із загальними труднощами просування її виробів на світовий ринок. Становленню та розвитку промислового експорту України істотно перешкоджає спротив розвинутих країн будь-якому перерозподілу ринків збуту у міжнародній торгівлі.

Таке становище на світовому ринку витісняє Україну за межі основних тенденцій, які визначають розвиток міжнародної торгівлі, що все більше базується на обміні промисловими товарами і передусім продукцією наукоємних галузей промисловості.

Визначено, що активізація нагромадження капіталу значною мірою залежить від успішності інтеграції країни у світове господарство та створення оптимальних зовнішньоекономічних зв'язків. Водночас слід мати на увазі, що зміни в експорті та імпорті визначаються не тільки динамікою реального сектора економіки, а й складним комплексом інституціональних чинників на рівні внутрішніх умов розвитку економіки та інтеграції у світове господарство [7; 11].

На сьогодні відпрацьовано не всі проблеми регулювання зовнішньоторговельного обміну. Це потребує підвищення ступеня економічного опрацювання рішень, які приймаються, зважаючи на їхній вплив на національну економіку, надати змінам передбачуваного характеру та підвищити стабільність юридичних норм та правил.

Для інтенсифікації процесу капіталоутворення необхідно залучати в економіку України додаткові капітальні ресурси з-за кордону. В країні національні інституційно-правові засади іноземного інвестування передбачаються Законом України "Про режим іноземного

інвестування", який визначає особливості режиму інвестування на території України, з огляду на мету, принципи і положення законодавства України, та визначає напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у сфері ввезень і вивезень капіталу [5; 8].

Водночас ввезення капіталу в країну має двоякі особливості. З одного боку, держава зацікавлена у залученні іноземного капіталу, особливо інвестицій. Вона створює для цього відповідні умови за допомогою гарантій від націоналізації, переведення прибутків, репатріації капіталу, надання різного характеру пільг. З другого боку — проводить політику обмеження впливу іноземного капіталу на національну економіку.

Незважаючи на те що Україна залишається регіоном із високим ризиком для іноземних інвесторів, вона потенційно приваблива для них, що пояснює можливість закріпитися на перспективному ринку України та отримувати прибутки у довгостроковій перспективі, мати доступи до дешевих джерел сировини та ресурсів. Це підвищує конкурентоспроможність продукції за рахунок економії витрат виробництва.

Україна має достатньо внутрішніх можливостей для збільшення внутрішніх інвестицій, але саме прямі іноземні інвестиції повинні сприяти покращенню технічного рівня виробництва в країні. Саме в цьому полягає важливість залучення їх в економіку. Необхідність збільшення іноземного інвестування в економіку країни пов'язана не лише зі зміною інституціональних внутрішніх умов, а й з активізацією зближення з Європейським Союзом.

Однією з причин того, що іноземні інвестиції повільно надходять в економіку України, є те, що базовий Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" не забезпечує іноземним інвесторам пільгових умов для господарської діяльності, не визначає податкові канікули чи пільги і для підприємців, які мають велику частину іноземних інвестицій.

Державна служба статистики України стверджує, що обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку країни на грудень

2014 р. становили 45916,0 млрд дол., а обсяги прямих інвестицій з України — 6352,2 млрд дол. [1; 2; 6; 7].

Лібералізація та відкритість національної економіки на фоні пасивності з боку держави, безпосередня взаємодія її суб'єктів з суб'єктами глобальної економіки спричинили побудову її зовнішніх і внутрішніх зв'язків відповідно до потреб глобальної економіки, пристосування до них економічної структури і напрямів економічної політики України. Наслідком цього стало посилення децентралізації. На фоні скорочення частки переробних інвестиційних галузей відбувається зростання виробництва продукції в сировинних галузях та галузях первинної переробки і сфери послуг. Зовнішньоекономічна кон'юнктура та цінові чинники зумовили інвестиційну привабливість технічно відсталих переробних галузей, неможливість їх модернізації за рахунок власних і залучених коштів.

Торговельно-економічні відносини у глобальному конкурентному середовищі перебувають під регуляторним впливом національних зовнішньоторговельних політик, формування яких у різних за рівнем розвитку країнах набуває особливого характеру в контексті забезпечення національних економічних інтересів та повноти врахування сучасних інституціональних чинників.

За роки реформ українське законодавство в галузі регулювання зовнішньоекономічної діяльності набуло значного розвитку, проте відсутність нормативних актів, необхідних для його здійснення, а також суперечливість окремих положень чинних законодавчих актів призводить до необхідності використання заходів оперативного регулювання, спричинених різними обставинами. У країні доцільно вдосконалити нормативно-правову базу як ефективний інституціональний механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності, в основу якої має бути покладено поміркований протекціонізм.

Використання Україною переваг міжнародного поділу праці є невід'ємною частиною заходів щодо забезпечення позитивної динаміки економічного розвитку. Міжнародні господарські зв'язки є дієвим важелем структур-

ної перебудови економіки, і від їх характеру та умов значною мірою залежать темпи і можливі напрями інституціональної трансформації зовнішньоекономічної діяльності країни.



Література

1. Державна служба статистики України. Україна у цифрах у 2014 році: стат. зб. / за ред. І. М. Жук. — К.: ТОВ "Консультант", 2015. — 238 с.
2. Дмитриев В. Н. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: правовые режимы и внешнеэкономическая правосубъектность: учеб. пособие / В. Н. Дмитриев, А. И. Завгородняя. — Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2013. — 96 с.
3. Закон України "Про економічну самостійність Української РСР" від 03.08.1990 р. № 142-XII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/142-12>
4. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р. № 959-VII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>
5. Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 8 червня 2000 р. № 1807-III // ВВР України. — 2000. — № 19.
6. Івашина О. Ф. Інвестиційна діяльність в Україні в аспекті євроінтеграції / О. Ф. Івашина, Л. Ф. Новикова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. — Вип. 190: у 4 т. — Д.: ДНУ, 2004. — Т. 4. — С. 978–983.
7. Івашина О. Ф. Інституціоналізація економічного розвитку: монографія / О. Ф. Івашина. — Д.: Наука і освіта, 2009. — 284 с.
8. Король В. І. Правове забезпечення зовнішньоекономічної стратегії України (теоретико-методологічні та практичні засади державно-правового прогнозування): монографія / В. І. Король. — К.: НДІ приватного права і підприємництва НАПрН України, 2012. — 415 с.
9. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. — К.: КНТЕУ, 2010. — 470 с.
10. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. — Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2015. — 361 с.
11. Хаустова В. Є. Оцінка та діагностика зовнішньоекономічної безпеки України: монографія / В. Є. Хаустова, Л. І. Григорова-Беренда. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2013. — 102 с.

12. Шкарлет С. М. Інституціональні засади модернізації регуляторної діяльності в Україні: монографія /

С. М. Шкарлет, Ж. В. Дерій, Т. І. Зосименко. — Чернівці: Чернів. держ. технол. ун-т, 2012. — 237 с.

Регуляторна політика зовнішньоекономічної діяльності забезпечує захист економічних інтересів України. Інституціоналізація створює рівні можливості для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, заохочує конкуренцію та забезпечує ліквідацію монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

The regulatory policy of the foreign economic activity provides the protection of the Ukrainian economic interests. Institutionalization creates equal conditions for the subjects of foreign economic activity, stimulates competition and ensures the elimination of monopolies in the sphere of foreign economic activity.

Регуляторная политика внешнеэкономической деятельности обеспечивает защиту экономических интересов Украины. Институционализация создает равные условия для субъектов внешнеэкономической деятельности, стимулирует конкуренцию и обеспечивает ликвидацию монополизма в сфере внешнеэкономической деятельности.

Надійшла 7 грудня 2015 р.

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 48(1), с. 184–187

З 1 січня 2016 року увійде в силу Угода про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. У цьому контексті перед українськими виробниками постане потреба підвищення якості своєї продукції та переорієнтації на європейські технічні стандарти та регламенти. Стаття розкриває основні виклики вітчизняних виробників в умовах зони вільної торгівлі з ЄС.

Важливим аспектом економічної інтеграції України до європейського співтовариства є створення Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ГВЗВТ) між Україною та Європейським Союзом у рамках виконання положень Угоди про асоціацію [1].

Експерти проекту ЄС щодо усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС, С. Іоакемідіс та Й. Ламберт, відзначили досягнення України у прийнятті європейських правил щодо продукції та вільного руху українських нехарчових продуктів на внутрішньому ринку ЄС. Зокрема, за останні роки Верховна Рада ухвалила низку важливих законів, було створено Національний орган стандартизації, а також розроблено План дій до 2020 р. [2].

Директор департаменту технічного регулювання та метрології Міністерства економічного розвитку і торгівлі Л. Віткін заявив, що на основі 27 актів європейського секторального законодавства, визначених Додатком ІІІ, в Україні прийнято 24 технічні регламенти, з яких 21 вже є обов'язковим до застосування. У 2014 р. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України прийняло 2313 національних нормативних документів (стандартів), з яких 1998 гармонізовано з міжнародним та європейським законодавством. У 2015 р. прийнято 1028 національних

нормативних документів, з яких 234 — гармонізовані. Такі кроки сприятимуть подальшому впровадженню реформ технічного регулювання згідно з Угодою про асоціацію [3].

Незважаючи на стратегічний характер для України, який має зона вільної торгівлі з ЄС, а також довгострокові перспективи зростання української економіки, експерти все ж стверджують про певні виклики для українського бізнесу на шляху адаптації до практик та стандартів ведення бізнесу по-європейськи. С. Іоакемідіс зазначає, що створено всі передумови для нової системи технічного регулювання в Україні. Це розширить ринок ЄС для українських виробників, але водночас створить нові виклики для них.

Виникає проблема конкурентоспроможності вітчизняних компаній як на європейському ринку товарів та послуг, так і на вітчизняному ринку, який стане відкритішим для висококонкурентних європейських товарів завдяки заниженим митним ставкам [4].

Першим викликом конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є витрати, пов'язані з необхідністю проходження сертифікації та виконання європейських процедур перевірки якості продукції у відповідності до директив ЄС. Без отримання нових сертифікатів європейського зразка українські вироб-

ники не зможуть вести економічну діяльність на ринках ЄС та України через законодавчо закріплену вимогу європейської сертифікації [5].

Це зумовлює необхідність переорієнтації стандартів виробництва українських товарів, а отже, заміну стандартів якості радянського зразка на визнані у світі стандарти ЄС (маркування CE та сертифікати за регламентом REACH — виробництво, реєстрація і оборот всіх хімічних речовин). Необхідність адаптації продукції до нових стандартів якості зумовить значні витрати з боку українських виробників, що, власне, і становить проблему. Проте, прийнявши стандарти ЄС до продукції, українські виробники зможуть експортувати свої товари на інші світові ринки, оскільки стандарти ЄС є загальноприйнятими на всіх великих ринках — США, Канади, Австралії тощо [6].

Із введенням у дію положень про зону вільної торгівлі у 2016 р. проблемою вітчизняних підприємств також буде конкуренція з якіснішою європейською продукцією, яка стане доступнішою для українського споживача завдяки зниженню і поступовому обнулінню імпортних мит. Так, українські виробники можуть втратити частину своїх споживачів на користь європейських імпортерів. Збільшення щільності конкурентних товарів має стимулювати українських виробників до підвищення якості своєї продукції, модернізації виробництва та запровадження інноваційних технологій [7].

Основними джерелами конкурентоспроможності підприємств в Україні є сировина та дешева некваліфікована робоча сила. За оцінками професора І. Кривовязюка, конкурентоздатність українського бізнесу ґрунтується на основі цінової політики. При цьому низький рівень оплати праці зумовлює зниження продуктивності. Щоб змінити такий стан справ, Україні необхідні стабільне макроекономічне середовище, суспільні та приватні інститути, які ефективно функціонують, якісна робоча сила, висококваліфіковані фахівці управління бізнесом [5].

З огляду на викладене, Ю. Кіндзерський пропонує шляхи підвищення конкуренто-

спроможності вітчизняних підприємств в аспекті євроінтеграції [9, 21]:

- 1) сформувати та реалізувати державні інноваційні програми, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств;

- 2) здійснити структурні зрушення в системі господарювання шляхом впровадження інноваційно-інвестиційних процесів;

- 3) створити бізнес-середовище для національних підприємств шляхом оновлення та впровадження нової матеріально-технічної бази;

- 4) впровадити новітні технології на виробництві, що є свідченням інтенсивного розвитку системи господарювання;

- 5) сприяти залученню додаткових інвестицій для модернізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності підприємств;

- 6) впровадити систему стандартизації, інформатизації у сфері формування та реалізації промислової політики підприємств;

- 7) забезпечити підвищення кваліфікації робітників та апарату управління підприємств;

- 8) регулярно проводити маркетингові дослідження ситуації на ринку.

С. Іоакемідіс, керівник проекту ЄС щодо усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС, наголошує, що посібник ЄС “Блакитна настанова” допоможе українським виробникам зорієнтуватися у технічних регламентах ЄС. Українські виробники мають ознайомитися з новими правилами та адаптуватися до них, аби збільшити свою присутність на європейському ринку [10].

У документі зібрано основні правила функціонування системи технічного регулювання Європейського Союзу, яку збирається перейняти Україна. Український переклад “Блакитної настанови” призначений для українських виробників — потенційних експортерів до ЄС, українських органів з оцінки відповідності, які розглядають можливості здійснювати у майбутньому оцінку відповідно до європейських вимог та відповідати цим вимогам, а також для органів державної влади України, які залучені до процесу розроблення, прийняття та впровадження за-

конодавства на основі актів законодавства ЄС [11].

Слід розуміти, що від передбаченої Угодою про асоціацію реформи системи технічного регулювання виграють не лише експортери, стане легше працювати й бізнесу, орієнтованому на внутрішній ринок. Переваги отримають споживачі, оскільки підвищиться відповідальність виробників. Тотожна з європейською система технічного регулювання сприятиме появі західного інвестора, а з ним і нових робочих місць. Українські експортери зможуть маркувати свою продукцію європейським знаком відповідності СЕ, що сприятиме її реалізації на світових ринках [2].

Отже, українським підприємствам довелось переорієнтуватися від звичних моделей економічної діяльності до європейських стандартів і норм ведення бізнесу. Такий перехід потребує значних зусиль, як експертних, так і фінансових, для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на європейських та українському ринках, які об'єднуються у зону вільної торгівлі.

Водночас якщо українським підприємствам вдасться витримати високу європейську конкуренцію, нові вимоги ведення економічної діяльності стануть стимулом до відкриття нових ринків, збільшення прибутків та, як наслідок, зростання української економіки.



Література

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Урядовий портал [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535
2. Реформа технічного регулювання у сфері нехарчових продуктів: великий шанс і виклик водночас. Новини співпраці з ЄС [Електронний ресурс] // Бюлетень Представництва ЄС в Україні. — Режим доступу: <http://euukrainescoop.net/2015/09/30/tech-regulations/>
3. "Блакитна настанова" відкриє ринок ЄС для українських продуктів [Електронний ресурс] / Київ. нац. торговельно-економічний ун-т. — Режим доступу: <http://www.knteu.kiev.ua/blog/read/?pid=10445&uk>
4. Аналіз можливих ризиків створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС щодо конкурентоспроможності українських підприємств [Електронний ресурс] // Рада підприємців при КМУ. — Режим доступу: <http://radakmu.org.ua/view/2725/>
5. Кривовязюк І. Підвищення конкурентоспроможності українських підприємств у контексті євроінтеграційних прагнень [Електронний ресурс] / І. Кривовязюк, І. Заблоцька. — Режим доступу: <http://bit.ly/1Gur6RU>
6. Як наші заводи будуть отримувати сертифікати якості ЄС [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/~310845>
7. Торгівля з ЄС [Електронний ресурс] / Онлайн-журнал K.I.S. Publishing. — Режим доступу: <https://readymag.com/kis/eu-ukraine-fta/>
8. Доступ до ринків ЄС: місія можлива? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://euukrainescoop.net/2015/02/27/business/>
9. Кіндзерський Ю. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук // Економіка України. — 2006. — № 8. — С. 19–29.
10. Експерти проекту заявляють, що Україна стала на крок ближче до внутрішнього ринку ЄС — фото-звіт конференції [Електронний ресурс] / Офіц. сайт проекту "Торгівля без бар'єрів". — Режим доступу: <http://bit.ly/1Mb5UaK>
11. "Блакитна настанова" із впровадження правил Європейського Союзу щодо продукції [Електронний ресурс] // Офіц. сайт проекту "Торгівля без бар'єрів". — Режим доступу: <http://ukr.no-trade-barriers.com/wp-content/uploads/2013/07/version-of-Blue-Guide-for-uploading-1-sec.pdf>

Україна прийняла низку європейських правил щодо вільного руху українських продуктів на ринку ЄС у рамках ГВЗВТ, створивши цим передумови до вільної торгівлі з ЄС, хоча нові правила створюють перешкоди для українських підприємств (сертифікація та стандартизація ЄС, підвищення конкуренції внаслідок скасування/зниження мит для європейських товарів в Україні). Успішна адаптація до правил ЄС і модернізація виробництва уможливають українському бізнесу отримання вигоди від вільної торгівлі з ЄС.

Ukraine adopted a number of European rules on free movement of Ukrainian products to the EU market under the DCFTA, creating prerequisites for free trade with the EU. Though the new rules bear some obstacles for Ukrainian business (EU certification and standardization, increased competition due to abolition/reduction of duties for EU goods in Ukraine). With successful adaptation to the EU regulations and modernization of production, Ukrainian businesses will benefit the free trade with the EU.

Украина приняла ряд европейских правил свободного движения украинских продуктов на рынке ЕС в рамках ГВЗСТ, создав предпосылки к свободной торговле с ЕС, хотя новые правила создают препятствия для украинского бизнеса (сертификация и стандартизация ЕС, повышение конкуренции вследствие отмены/снижения пошлин для европейских товаров в Украине). Успешная адаптация к правилам ЕС и модернизация производства позволят украинскому бизнесу получить выгоду от свободной торговли с ЕС.

Надійшла 9 жовтня 2015 р.

ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 48(1), с. 188–190

Досліджуються основні поняття державної інвестиційної політики у сучасному світі та об'єктивні фактори, що зумовлюють таку політику як логічну складову економічного розвитку держави.

Проблема державної інвестиційної політики була і залишається однією з найактуальніших для багатьох країн світу. Серед вітчизняних українських вчених насамперед слід назвати імена О. Антонюка, П. Дзюби, І. Бланка, В. Базилевича, М. Борща, Є. Влізла, А. Гойка, А. Гальчинського, П. Гайдучького, М. Головатого, Н. Гуляєвої, А. Дудки, С. Єрохіна, В. Корнєєва, О. Кириченка, В. Міщенко, А. Мертенса, С. Мочерного, А. Музиченка, Т. Майорової, А. Пересади, М. Педана, Є. Панченка, А. Пехніка, М. Порвіна, В. Польшак, С. Рогача, В. Сладкевича, Трифонова, Н. Ткаленка, В. Федоренка, А. Черепа, Д. Черваньова, М. Чумаченка, Н. Шевченко, В. Шевчука, М. Шестак, Г. Щокіна та ін. Серед окремих праць останнього часу, в яких державна інвестиційна політика в Україні аналізується цілісно, комплексно, в контексті розвитку світового інвестиційного процесу, назвемо дисертації Є. М. Влізла [7], М. Ю. Порвіна [8] Н. І. Шевченко [9] та ін.

І все ж у науковій літературі з цієї проблематики (державна інвестиційна політика) передусім бракує більш-менш усталеного визначення і самого поняття “державна інвестиційна політика”, і її сутнісного характеру саме як складової економічної політики держави [10]. Саме тому зосередимо увагу на цих проблемах.

По-перше, сам по собі термін “інвестиція” (від лат. *invest* — вкладати) пов'язаний пере-

важно з вкладанням капіталу з метою його приросту, збільшення [3, 461]. З цим терміном пов'язане і поняття “інвестування”.

Проте не слід пов'язувати інвестиції лише із приростом капіталу. Так, автори підручника “Інвестиційний менеджмент” О. І. Бланк та Н. М. Гуляєва доречно зазначають: “Найчастіша помилка, що зустрічається в літературі, — ідентифікація поняття “інвестиції” з поняттям “капітальні вкладення”, що у цьому випадку розглядається як вкладення капіталу у відтворення основних засобів як виробничого, так і невиробничого характеру. Проте водночас інвестиції можуть здійснюватися й у приріст обігових активів, у різноманітні фінансові інструменти, в окремі види нематеріальних активів” [1, 13].

По-друге, переважна більшість вчених-економістів під інвестиційною політикою розуміють “комплекс урядових рішень, які визначають основні напрями, джерела та обсяги використання капітальних вкладень в економіку, різні її сфери та галузі” [2, 636].

Зрозуміло, що державна інвестиційна політика визначається як мінімум двома основними факторами: а) стан економіки у державі; б) завдання та мета соціально-економічного розвитку.

Для сучасної України найвагомішими завданнями інвестиційної політики було і залишається (станом на 2016 р.) збільшення обсягів капіталовкладень для прискореного

виходу з кризи та забезпечення певної економічної стабільності. При цьому з перших років незалежності перед Україною надто гостро постало завдання максимально можливого зменшення державних капіталовкладень і, одночасно, помітне збільшення інвестицій підприємствами за власний рахунок. На жаль, недоліки у роздержавленні, приватизації не сприяли належному розвитку інвестиційного процесу, а відтак і реалізації державної інвестиційної політики. У зв'язку з високими податками значна кількість українських підприємств не тільки не здійснювала капіталовкладень, а й не спроможна була забезпечити і отримати просте відтворення виробничих фондів. До цього часу ця проблема є надто актуальною.

По-третє, розглядаючи державну інвестиційну політику як логічну, невід'ємну складову економічної політики загалом, варто враховувати саме специфіку інвестиційної діяльності, як специфічного роду економічної діяльності. Тут з багатьох визначень “інвестиційної діяльності” маємо взяти на озброєння Закон України “Про інвестиційну діяльність” (18 вересня 1991 р.), в якому інвестиції загалом трактуються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, котрі вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті яких створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [5]. Український вчений-економіст В. Г. Федоренко звертає увагу на те, що інвестиції доцільно розрізняти за такими ознаками:

- за характером вкладання коштів (майна);
- за характером участі в інвестуванні;
- за періодом інвестування;
- за формами власності інвесторів;
- за регіональною ознакою [6, 10–11].

Відповідно до цього можна вважати, що інвестування можна розглядати як: політику; процес; механізм економічної діяльності; конкретну економічну діяльність.

Економічна роль інвестиційної діяльності — це не просто стимулювання, розширення економіки. На думку українських дослідників В. І. Польшакова та Н. В. Ткаленко, інвестиційна діяльність — це базис усього

процесу розширеного відтворення і швидка ліквідація багатьох диспропорцій у розвитку народного господарства, що залежить безпосередньо від неї [4, 5].

Інвестиції, однак, не слід пов'язувати і асоціювати суто з приростом капіталу. З цього приводу українські економісти О. І. Бланк та Н. М. Гуляєва доречно зазначають: “Найчастіша помилка, що зустрічається в літературі, — ідентифікація поняття “інвестиції” з поняттям “капітальні вкладення”, що у цьому випадку розглядається як вкладення капіталу у відсторонення основних засобів як виробничого, так і невиробничого характеру. Проте водночас інвестиції можуть здійснюватися й у приріст обігових активів, у різноманітні фінансові інструменти, в окремі види нематеріальних активів” [1, 13].

У сучасній економіці (у тому числі і ринковій) інвестиційний процес, на думку багатьох фахівців, загалом окремі інвестиційні проекти, як правило, ґрунтуються на державній підтримці. Основними формами такої підтримки з боку держави мають бути: пряма участь держави в інвестуванні (держінвестиції); встановлення податкових пільг для окремих підприємств (які успішно реалізують інвестиції); встановлення відповідних державних гарантій інвесторам (йдеться передусім про зарубіжні та вітчизняні банки, що сприяють інвестиційним процесам).

На завершення короткого розгляду означеної проблеми акцентуємо увагу на основних векторах інвестиційної політики держави в контексті розвитку економіки загалом. Такими векторами, зокрема в Україні, мають бути:

- створення належного і максимально сприятливого інвестиційного клімату;
- забезпечення усіма способами постійного зростання валового внутрішнього продукту;
- активізація усіх можливих джерел інвестиційних ресурсів;
- створення в країні належних умов для постійного збільшення внутрішніх інвестиційних ресурсів.

В сумі ці та інші фактори сприятимуть не лише створенню ефективного інвестиційного

клімату, а й розвитку ринкової економіки загалом.



Література

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: підручник / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. — К.: КНТЕУ, 2003. — 398 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Вид. центр "Академія", 2002. — Т. 1. — 864 с.
3. Менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. Г. В. Щокіна, М. Ф. Головатого, О. В. Антонюка, В. П. Сладкевича. — К.: МАУП, 2007. — 816 с.
4. Польшаков В. І. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / В. І. Польшаков, Н. В. Ткаленко. — К.: Конкорд, 2009. — 172 с.
5. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. № 1560 – XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
6. Федоренко В. Г. Інвестознавство: підручник / В. Г. Федоренко. — [2-ге вид., переробл.]. — К.: МАУП, 2002. — 408 с.
7. Влізло Є. М. Формування ефективного механізму державного регулювання інвестиційного потенціалу в Україні: автореф. дис. ... канд. наук з держ. управління: 25.00.02 / Є. М. Влізло. — Донецьк: Б.в., 2011. — 20 с.
8. Порвін М. Ю. Механізми удосконалення державної політики в Україні: дис. ... канд. наук з держ. управління: 25.00.02 / М. Ю. Порвін. — К., 2011. — 205 с.
9. Шевченко Н. І. Розвиток державної інвестиційної політики України: дис. ... канд. наук з держ. управління: 25.00.02 / Н. І. Шевченко. — К., 2010. — 235 с.
10. Шестак М. Сутність і зміст поняття "державна інвестиційна політика" / М. Шестак // Наук. записки ІПіЕНД ім. І. Ф. Кураса НАН України. — Вип. 2 (70). — С. 282–287.

Акцентовано увагу на основних векторах інвестиційної політики держави в контексті розвитку економіки загалом.

The attention is focused on the main vectors investment policy in the context of overall economic development.

Акцентиrowано внимание на основных векторах инвестиционной политики государства в контексте развития экономики в целом.

Надійшла 21 грудня 2015 р.

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СИНЬЦЗЯНОМ И ВНУТРЕННИМ РАЙОНОМ КИТАЯ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 48(1), с. 191–195

Основываясь на научных трудах, исторических фактах, археологических материалах, исследованы вопросы исторических фактов. Проанализированы указанные исторические события, связанные с экономическими отношениями между Синьцзян-Уйгурским автономным районом и внутренним районом Китая.

Синьцзян-Уйгурский автономный район (Синьцзян) находится на северо-западной окраине Китая, занимает срединное положение в Евразии, площадь — 1,6649 млн кв. км, или одна шестая часть территории Китая. Синьцзян имеет сухопутную границу протяженностью 5600 км, сопределен с 8 странами, в древности являлся главным коридором Шелкового пути. Большинство работ, посвященных вопросам экономического строительства в Синьцзяне, были написаны и опубликованы в 50-х годах прошлого века непосредственно по следам происходивших в то время событий. Чаще всего авторы затрагивали узкие специальные проблемы и не делали широких обобщений. Именно с этих отношений и возникает постановка проблемы, а именно в разъяснении и уточнении всех особенностей в истории развития экономических отношений между Синьцзян-Уйгурским автономным районом и внутренним районом Китая.

Теоретическую основу изучения данной темы составляют работы отечественных и зарубежных ученых, среди которых: А. Г. Яковлева, исследовавшая проблемы социально-экономических преобразований сельского хозяйства Синьцзяна. Диссертационные работы, касающиеся решения аграрного вопроса в СУАР, И. М. Алексеевой, М. Р. Мамедова, Н. Н. Мингулов, О. А. Омельченко, Р. Х. Шарафутдинова, И. Б. Шевеля и др.

Научной базой исследования являются научные труды ученых, исторические факты, археологические материалы.

В этом контексте важным является разъяснение и уточнение всех особенностей развития в истории экономических отношений между Синьцзян-Уйгурским автономным районом и внутренним районом Китая, а также характеристика династий правления и их вклад в социально-экономическое развитие.

По статистическим данным 2000 года, население Синьцзяна составляло 19,25 млн человек, из которых 10,9696 млн человек не ханьцы. Синьцзян населяют 47 национальностей, наиболее многочисленные из них уйгуры, ханьцы, казахи, хуэйцы, монголы, киргизы, сиботяне, таджики, узбеки, маньчжуры, дауры, татары и русские. Синьцзян — один из пяти автономных районов национальных меньшинств Китая.

По данным археологических материалов эпохи нового каменного века, в провинции Синьцзян были обнаружены руины Культуры Микролита. Материалы, техника производства, формы этих микролитов имеют общие характеристики. Они все принадлежат системе Культуры Микролита северного района Китая (включая Ганьсу, Цинхай, Нинся, Внутреннюю Монголию, Северо-Восточную часть Китая и др.). Среди находок Культуры Микролита было найде-

но и небольшое количество окрашенной керамики. Их формы, шаблоны, методы производства похожи на культуру Микролита Ганьсу, Цинхя.

Во время Шан и Чжоу отношение между районом Хуанхэ и районами Синьцзяна улучшилось. Особенно во время правления императора Чжоу Му отношения были особенно тесными. Император Чжоу Му “на западе выезжал на охоту, посещал Ван Му, был таким радостным и забыл вернуться, подарил племени Си Ванму большое количество шелка, нефритовые дощечки, нефриты и т. д.”. Потом император “поднялся на гору Куньлунь полюбоваться дворцами императора”, “поднялся на Памир полюбоваться полями”. В конце правления императора Чжоу Пин все национальности северо-запада, включая Синьцзян, уже постоянно действовали в разных местах внутренних районов. В конце периода Императора Чжоу Пин начались войны между ними.

В то же время две страны Чуньцю и Чжаньго, Цинь и Чжао на северо-востоке тесно общались в вопросах экономики и культуры. Во время императора Цинь Мугун нефриты, которые производились в Синьцзяне, через коридор Хэси доставлялись до страны Чжао.

В начале династии Хань гунны заняли Синьцзянь, уровень социально-экономического развития которого был крайне неравномерным. В династии императора Хань У экономика быстрыми темпами развивалась во внутренних районах. Для того чтобы обеспечить хорошую торговлю между Синьцзяном и внутренним районом, власть Хань завоевала гуннов и объединила Синьцзян с внутренним районом. В 138 и 126 годах Чанцань дважды посещал западный район. Династия Хань отправляла много послов на запад государства. В то же время много послов и бизнесменов запада ездили в Чанань и другие города. В 60-м году до нашей эры Династия Хань открыла отделение на западе и начала там официально руководить. Территория Синьцзянь официально стала принадлежать династии Хань. Это не только стимулировало развитие экономики Синьцзяна, но и укрепило экономические и культурные отношения между

Синьцзяном и внутренним районом. Одним из важных методов развития производства Синьцзяна правительства Хань является открытие пустоши. С открытием пустоши увеличились площадь пахотной земли, решились проблемы поставки хлеба для армии Синьцзяна, бизнесменов и туристов. Благодаря этому улучшились отношения между народами внутренних районов и Синьцзяна, стала развиваться экономика и обмен опытом по техническому производству. С развитием торговли и режима открытия пустоши непрерывно поступали в Синьцзянь продукты передовых производственных технологий внутренних районов, такие как выплавка железа, отливка, прокладка колодцев и каналов, изготовление шелка и т. д. Все это сыграло очень важную роль в развитии экономики Синьцзяна. Много сельскохозяйственных культур, таких как люцерна обыкновенная, виноград, гранат, орехи, кунжут индийский, конский боб обыкновенный, чеснок и т. д., производившиеся в Синьцзяне, начали производиться и во внутреннем районе. Метод производства вина из винограда тоже переняла национальность Хань. Эти сельскохозяйственные культуры не только стали необходимыми продуктами для народа внутреннего района, но и повлияли на развитие животноводства, промышленности и медицины.

Во времена Вэй, Цзинь и Северной и Южной династий сельское хозяйство и промышленность Синьцзяна развивались быстрыми темпами, что способствовало большому прогрессу в развитии города и бизнеса. В этот период опыт по производству шелка и разведению крупного рогатого скота, а также агротехническое развитие внутренних районов, передавался в Синьцзянь. Все это осваивали жители Синьцзяна, что впоследствии и сыграло очень важную роль в развитии сельского хозяйства на западе.

Династия Суй существовала больше тридцати лет — с 581 по 618 год. В эти годы отношения династии в управлении и экономические продолжали развиваться с Синьцзяном и дальше. Для дальнейшего развития этого района, династия Суй отправила туда заключенных, которые обрабатывали земли

для сельского хозяйства. Торговать из внутренних районов приезжали также в Синьцзян. Для этого император и велел строить в Синьцзяне большой рынок. Много людей приезжали сюда торговать и торговля была очень оживленная. Это свидетельствовало о хороших экономических отношениях между внутренним районом и Синьцзяном.

В династии Тан экономические отношения между внутренними районами и Синьцзяном были очень тесными. В этот период основным товаром из внутренних районов в Синьцзян были шелковые изделия, а из Синьцзяна во внутренние районы — продукты животноводства. Уйгуры, приехавшие в Синьцзян, часто ездили во внутренние районы торговать нефритами. Валюта внутреннего района, которую обнаружили в Синьцзяне, свидетельствует о расцвете торговли между Синьцзяном и внутренним районом. Технологию производства бумаги внутренних районов в династии Тан к тому времени передали в Синьцзян, поэтому там уже были мастерские по производству бумаги. Из Синьцзяна ввозили новые виды растений во внутренний район, обогащая многообразие сельскохозяйственных культур внутреннего района. Все это сыграло большую роль в сельскохозяйственном производстве. Во время Тайцзуна народ выращивал виноград во дворе и делал из него вино. Цвет вина был зеленым, и вино было очень вкусным (впервые люди пробовали его в городе Чанане).

В эпохе Пяти династий, династии Сунь и Ляо, экономическая связь между Синьцзяном и внутренним районом была очень тесной. Каждые три года Гаочан, Куча, Юйдянь отправляли около 400 человек в столицу торговать. Их послы дарили разные товары местного производства, за что император давал им деньги, около 400 тысяч чохов. В лагере Хуйгу, который расположен на востоке от западных ворот столицы, жили бизнесмены Хуйгу. Некоторые из них ездили в Шаньдун, Хэбэй и другие районы. Многие бизнесмены Хуйгу остались во внутреннем районе. В этот период народ на юге Тяньшаня в Синьцзяне с династией Сун торговал очень активно.

Во время правления династии Юаня транспортное сообщение между востоком и западом было очень хорошим. Поэтому экономическое общение между внутренним районом и Синьцзяном получило дальнейшее развитие. Бизнесмены из разных мест запада возили продукцию местного производства во внутренний район. Они покупали шелк и чай, везли это в Синьцзянь или другие районы для продажи. Большинство из этих бизнесменов являлись Уйгурами Синцзяня и людьми Хуэя из средней Азии. Император приказал князьям оказать финансовую поддержку, и послал людей ехать с ними на запад, чтобы те покупали товары. Это были Уйгуры — 400 человек. Правительство Юаня хорошо приняло бизнесменов, поэтому торговля между внутренним районом и Синьцзяном стала очень активной. В провинции Шачане было несколько рек, где тоже добывали нефриты. Большинство нефритов продавалось в Кидане. Тесные торговые отношения очень способствовали развитию в вопросах производства техники между Синьцзяном и внутренним районом. Три тысячи людей Хуэя жили в Хэйбэе. В городах Хончжоу и Кайфын работали триста ткачей, а в городах Пиньян, Тайюань — разные мастера. Крестьяне западной столицы Суаньдэ занимались выращиванием винограда. Мастера внутреннего района переезжали в Алимали, где протекало много рек, выращивали различные фрукты — виноград, гранаты и др. Люди Хуэя и национальности Хань жили рядом гармонично, их отношения были похожи на жизнь во внутреннем районе. Без сомнения — переезды мастеров Синьцзяна и внутреннего района стимулировали обмен техникой и опытом.

Во время правления династии Минь экономическое сотрудничество между Синьцзяном и внутренним районом было очень активным, а самой активной была торговля между бизнесменами. Бизнесмены обычно под видом послов торговали в Ганьсу и Шэньси. Некоторые из них также под видом послов торговали в столице. Нередко они оставались в землячествах на три-четыре года. Например, торгуя по дороге домой, они довольно часто оставались в этих районах, где создавали

семьи. Из Синьцзяна они привозили верблюдов, лошадей, шкуры соболей, меха горностая и голубых шиншил, нашатырь, нефриты из внутреннего района. Все это преподносилось в дар семье императора династии Минь, а также продавалось гражданам. После этого бизнесмены стали ввозить в Синьцзян и продавать ткани, шелк, фарфор, серебро, бумагу, лекарства, специи. Хотя чай и скобянные изделия запрещено было обменивать, но при условии особого разрешения их можно было ввозить в Синьцзян. Центральное правительство династии Минь часто оказывало помощь народам в районе Хами — дарило буйволов, семена, ткани, сельскохозяйственные орудия, облегчая тем самым их производственную деятельность. Такие меры оказали влияние на развитие экономики Синьцзяна.

В начале Циньской династии экономическое общение между Синьцзяном и внутренним районом стало активнее. Особенно много чиновников занималось политикой бизнеса, которую проводило правительство Циньской династии. Народы национального меньшинства Синьцзянского района, делая подношения правительству Цина, таким образом ввозили разные товары во внутренний район. Послы и бизнесмены из Синьцзяна и внутреннего района обменивались продуктами производства, такими как: шелк, ткани, чай, железные изделия, лекарства, фарфор и другие жизненно необходимые предметы. В трех местах внутреннего района — Сучжо, Ханчжо, Цзяннин — производился шелк. Его специально производили большое количество для Синьцзяна. Южные провинции продавали в Синьцзяне огромные партии чая. А Джунгар и Казак Синьцзяна вывозили много животных в Ганьсу, Синин и другие места для

торговли. Животных обменивали на шелк, ткани, чай и т. д. Одновременно Уйгуры и Буруты обменивали ткани, хлеб, нефрит, животных на шелк, чай и другие товары.

Таким образом, следует отметить, что развитие экономических отношений между провинцией Синьцзян и внутренним районом Китая достаточно интересное. Каждая династия безусловно способствовала социально-экономическому развитию, сельскохозяйственному производству, а также развитию торговых отношений.



Литература

1. Лю Яньцюнь, Лю Цзяньфу, Ху Цзюань. Краткий курс по внешней торговле Синьцзяна / Яньцюнь Лю, Цзяньфу Лю, Цзюань Ху; [пер. с кит.]. — Урумчи, 1987.
2. Федоров В. Н. Политическое устройство Синьцзяна (1933–1949 гг.): автореф. дис. на соискание учен. степени канд. юрид. наук: [спец.] 05.02.08 "Политическое устройство Синьцзяна" / В. Н. Федоров. — Алма-Ата, 1973.
3. Минаков Ю. В. Проблемы развития сельского хозяйства в Синьцзян-Уйгурском автономном районе / Ю. В. Минаков // Актуальные пробл. соц.-экон. политики руководства КНР. — М. — 1980. — № 17. — С. 29
4. Ледовский А. М. На дипломатической работе в Китае в 1942–1952 гг. / А. М. Ледовский // Новая и новейшая история. — 1993. — № 6.
5. Дубровская Д. В. Судьба Синьцзяна / Д. В. Дубровская. — М., 1998. — С. 46.
6. Омельченко О. А. Экономическое развитие Синьцзяна в 1949–1978 гг.: дис. на соискание учен. степени канд. ист. наук: [спец.] 07.00.03 "Экономическое развитие Синьцзяна в 1949–1978 гг." / О. А. Омельченко. — Барнаул, 2000.

Основываясь на научных трудах, исторических фактах, археологическим материалам, исследованы вопросы исторических фактов. Проанализированы указанные исторические события, связанные с экономическими отношениями между Синьцзян-Уйгурским автономным районом и внутренним районом Китая.

Грунтуючись на наукових працях, історичних фактах, археологічних матеріалах, досліджено питання історичних фактів. Проаналізовані вказані історичні події, пов'язані з економічними відносинами між Синьцзян-Уйгурським автономним районом і внутрішнім районом Китаю.

The issues of historical facts are researched in the article based on the scientific works, historical factors and archaeological materials. The analyses of the above mentioned historical events related to the economic relations between Xinjiang and inland areas of China.

Надійшла 8 лютого 2016 р.

Science Edition

COLLECTION OF PAPERS “IAPM SCIENTIFIC WORKS”

Issue 48(1–2016)

Political Science

Legal Science

Economic Science

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of economy and management, political science, psychology and law, are published.

For researchers, teachers, students and all those interested in the development of science in Ukraine.

Наукове видання

ЗБІРНИК “НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП”

Випуск 48(1–2016)

Політичні науки

Юридичні науки

Економічні науки

Відповідальний редактор за випуск *Ю. А. Носанчук*

Коректор *А. А. Тютюнник*

Комп'ютерне верстання *Н. В. Коваленко*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 17.03.16. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротаційний трафаретний.

Ум. друк. арк. 23,25. Обл.-вид. арк. 14,61. Наклад 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. ХХ

*Свідцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»