

АКАДЕМІЧНИЙ
ОГЛЯД АКАДЕМУ
REVIEW
ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

НАУКОВИЙ
ЖУРНАЛ

Видається
з листопада 1994 року

1 (46) 2017

Виходить 2 рази на рік

З М І С Т

Економічна теорія

- Задоя О.А. Цільові установки реалізації державної політики регулювання трансформації заощаджень в інвестиції 5
- Сілантьєв О.І. Сучасні теоретико-методологічні підходи до трактування потенціалу розвитку макроекономічних систем 14

Фінанси і бухгалтерський облік

- Varenyk V.,
Makotkina O. Specifics of the tax control in Ukraine: critical analysis and ways of increasing efficiency 26
- Палійчук Т.В. Механізми підвищення рівня податкової децентралізації 35
- Щербіна В.В. Модель підвищення ефективності макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України 44

Економіка підприємства

- Павлова В.А.,
Паршина О.А. Управління бізнес-процесами підприємства з використанням сучасних аналітичних технологій 54
- Крамаренко Г.А.,
Костюк М.Г. Объектно-ориентированный подход к разработке моделей для оценки потенциала развития машиностроительных предприятий 62

Менеджмент і маркетинг

- Пікалов В.Л.,
Глуха Г.Я. Щодо проблем підготовки сучасних топ-менеджерів суб'єктів господарської діяльності 71
- Ярмоленко Л.І.,
Чумак Т.В. Удосконалення системи управління запасами дистриб'юторської фірми 83

Світове господарство

- Задоя А.О.,
Боцула А.П. Міжнародні інтеграційні та дезінтеграційні процеси: суперечливі наслідки 92
- Palladin A. An institutional framework for economic development in Ukraine 99

- РЕФЕРАТИ (Abstracts) 108

Журнал затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет за рекомендацією вченої ради Університету імені Альфреда Нобеля (протокол № 4 від 27 червня 2017 р.).

Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Редакційна колегія:

А.О. Задоя – заступник головного редактора, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
К.С. Айнабек, доктор економічних наук, професор (м. Караганда, Казахстан);
О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Донецьк);
В. Белецький, доктор хабілітований, професор (Варшава, Польща);
С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.Я. Глуха, доктор економічних наук, доцент (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Р.С. Грінберг, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);
Г. Заман, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (м. Бухарест, Румунія);
В. Драшковиц, доктор економічних наук, професор (м. Котор, Чорногорія);
С.А. Єрохін, доктор економічних наук, професор (м. Київ);
В.В. Зірка, доктор філологічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);

Б.М. Кузик, доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Москва, Росія);
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор, (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г. Остап, доктор хабілітований (м. Жешув, Польща);
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
О.А. Паршина, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (м. Дніпро);
О.В. Пушкіна, доктор юридичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
І.В. Тараненко, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор, (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
С.Б. Холод, доктор економічних наук, доцент (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.Я. Швець, доктор економічних наук, професор (м. Дніпро);
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук, професор (Польща);
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку з тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємстві у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» затверджений у Переліку наукових фахових видань рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України (наказ від 10 травня 2017 р. № 693).

Журнал «Академічний огляд» зареєстровано у *Polish Scholarly Bibliography (PBN)*, міжнародних наукометричних базах *Ulrich's Periodicals Directory*, *Index Copernicus* та індексується в *Google Scholar*.

© «Академічний огляд», 2017

© Університет імені Альфреда Нобеля,
оформлення, 2017

CONTENTS

Economic theory

Zadoia O.	Target installations for the implementation of the state policy of savings transformation in investments regulation	5
Silantyev O.	Contemporary theoretical and methodological approaches to interpretation the development potential of macroeconomic systems	14

Finance and accounting

Varenyk V., Makotkina O.	Specifics of the tax control in Ukraine: a critical analysis and ways of increasing efficiency.....	26
Paliichuk T.	Mechanisms of increasing the level of tax decentralization	35
Shcherbina V.	Model of sncreasing the efficiency of macroeconomic forecasting and revenue planning of the state budget of Ukraine	44

Enterprise economics

Pavlova V., Parshyna O.	Business processes management of enterprise with the use of the modern analytical technologies.....	54
Kramarenko G., Kostyuk M.	Object-oriented approach to development of models for estimation of potential of development of machine-building enterprises.....	62

Management and marketing

Pikalov V., Glukha G.	About some problems of modern top-manager preparation for subjects of economic activity	71
Yarmolenko L., Chumak T.	Improvement of inventory management system for distributing company.....	83

World economy

Zadoia A., Botsula A.	International integration and dezintegration processes: supplementary consequences	92
Palladin A.	An institutional framework for economic development in Ukraine	99
ABSTRACTS	108

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактор *М.С. Кузнецова*
Комп'ютерна верстка *А.Ю. Такій*

*Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 22574-12474ПР від 20.02.2017 р.*

Підписано до друку 5.07.2017. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 9,80.
Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:
49000, м. Дніпро,
вул. Січеславська Набережна, 18.
Університет імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 778-58-66.
e-mail: rio@duan.edu.ua

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.

О.А. ЗАДОЯ,
аспірант Університету імені Альфреда Нобеля, (м. Дніпро)

ЦІЛЬОВІ УСТАНОВКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЇ

Проведено статистичний аналіз макроекономічних показників України та динаміки зростання ВВП за паритетом купівельної спроможності країн пострадянського простору, а також враховано базовий макроекономічний прогноз МВФ для України до 2022 р. У результаті визначено деякі зв'язки і закономірності, на основі яких зроблено висновки, що дозволили запропонувати корекцію прогнозованих показників для України для досягнення значного зростання показника ВВП на душу населення. З'ясовано, що найбільш прагматично орієнтованим є дослідження взаємозв'язку між зростанням ВВП і питомою вагою інвестицій у ньому. Побудовано рівняння регресії впливу питомої ваги інвестицій у ВВП на його динаміку для визначення прямого впливу і його кількісного вираження. Визначено основні принципи державного регулювання трансформації заощаджень в інвестиції.

Ключові слова: динаміка зростання ВВП, корекція, ВВП на душу населення, питома вага інвестицій, рівняння регресії, заощадження, інвестиції.

Як показує аналіз макроекономічних показників, Україна належить до країн, де між заощадженнями та інвестиціями (скоригованими на сальдо торговельного балансу) особливої різниці немає: відхилення середніх значень за період з 2000 по 2015 р. становить 1,4 процентних пункта [1]. Разом з тим досягнення рівності заощаджень та інвестицій ще не означає рівноважного стану економіки (рівновага за Парето). Адже українська економіка навіть за умови відносного дотримання основних макроекономічних пропорцій не досягає бажаної динаміки та не реалізує тривалі цілі: економіка або падає, або зростає досить повільними темпами. Тому, на нашу думку, досягнення збалансованості заощаджень та інвестицій не може розглядатися як мета державного регулювання економіки. Це лише необхідна, але не достатня умова макроекономічної рівноваги. Рівноважним можна вважати такий стан економіки, коли баланс супроводжується заданими темпами економічного зростання без погіршення

інших показників соціально-економічного розвитку.

Ключовою умовою досягнення збалансованості національної економіки є рівновага заощаджень та інвестицій. Така рівновага може бути результатом ринкового саморегулювання економічної системи. Однак історичний досвід показує, що існують численні фактори, які можуть порушувати дію механізму саморегулювання. Серед них можна назвати як суто економічні (наприклад, монополізація економіки, низький рівень доходів, що взагалі зводить нанівець процеси заощадження, тощо), так і позаекономічні фактори (скажімо, довіра до тих чи інших інституцій, очікування економічних суб'єктів, певні цінності чи традиції). З урахуванням цих обставин сучасні моделі макроекономічної рівноваги передбачають певний вплив держави на процеси трансформації заощаджень в інвестиції.

Базуючись на зазначених вище підходах, спробуємо сформулювати цілі та завдання державного регулювання проце-

су трансформації заощаджень в інвестиції на сучасному етапі розвитку української економіки, що і є метою цієї статті.

Перш за все необхідно визначити бажані темпи економічного зростання. Як правило, ключовим показником, за яким оцінюють рівень розвитку країни, є ВВП на душу населення (навіть у новітніх розробках, де формуються інтегральні показники, від нього не відмовляються). У міжнародних зіставленнях цей показник найчастіше розраховується у доларах США за паритетом купівельної спроможності (purchasing power parity, PPP).

Паритет купівельної спроможності відображає співвідношення рівня цін у певній країні відносно аналогічного показника у США. На нього, зокрема, безпосередньо не впливає ринковий (або ж офіційний) курс національної валюти, однак динаміка PPP на пряму залежить від співвідношення темпів інфляції.

У 2016 р. ВВП України, розрахований за PPP, становив 352,6 млрд дол. Для його розрахунку використовувався курс 6,77 грн/дол. Тоді як офіційний курс за рік становив 27,4 грн/дол. [2]. Це означає, що офіційний курс у 4,04 раза перевищує паритет купівельної спроможності! Таке співвідношення в економічній літературі

інколи називають валютним коефіцієнтом [3]. Для української гривні цей показник на сьогодні є одним з найвищих у світі. Іншими словами, порівняно з реальною купівельною спроможністю долара у своїй країні, в Україні американська валюта переоцінена більше ніж у 4 рази.

Слід рахуватися з тим, що у світовій економіці діє закон вирівнювання цін, який передбачає зближення рівня цін у різних країнах через інтенсивні міжнародні товарні потоки. Оскільки валютний індекс може зменшуватися або за рахунок зниження курсу іноземної валюти (що мало ймовірно), або за рахунок випереджаючого зростання цін в Україні, то найбільш вірогідним сценарієм на найближчі роки будуть все-таки досить високі темпи інфляції. Цей висновок підтверджується й аналізом показників, які характеризують фінансові умови інвестиційної діяльності (табл. 1). Так, останні три роки інфляція вимірювалася двозначними числами, а в 2015 р. навіть існувала реальна загроза переходу економіки до гіперінфляції. І хоча за прогнозами до 2020 р. зростання цін має уповільнитися, однак нормальні умови для банківського кредитування (інфляція в межах 3-5%, облікова ставка НБУ до 3%) навряд чи будуть створені.

Таблиця 1

Показники, які характеризують фінансові умови інвестиційної діяльності*

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Облікова ставка НБУ (на кінець року), %	7,75	7,5	6,5	14,0	22,0	14,0
Грошова маса М2 (на кінець року), млрд грн	661,0	771,1	854,2	995,3	993,8	1102,4
Питома вага грошової маси М2 у ВВП (коефіцієнт монетизації), %	50,2	54,7	58,7	63,5	50,2	46,3
Питома вага агрегату М0 у загальному обсязі грошової маси М2 (на кінець року), %	29,3	26,4	26,4	28,4	28,4	28,5
Міжнародні резерви НБУ (на кінець року), млрд дол. США	31,8	24,5	20,4	7,5	13,3	15,5
Індекс споживчих цін на товари та послуги, %	108,0	100,6	99,7	112,1	148,7	113,9
Індекс цін виробників промислової продукції, %	119,0	103,78	101,7**	131,8**	136,0	120,5
Індекс цін на будівельно-монтажні роботи, %	119,4	112,6	105,6	109,5	127,1	109,2
Офіційний курс долара США до гривні (на кінець року), грн/дол. США	7,99	7,99	7,99	15,77	24,00	27,19

* Розраховано за [4; 5; 6].

** Грудень до грудня відповідного року.

Разом з тим, якщо ставити за мету подолання економічної відсталості України та хоча б наближення до країн із середнім рівнем доходу на душу населення, нашій економіці необхідне досить значне щорічне зростання реального ВВП, розрахованого за PPP. Бюджетною резолюцією, схваленою Кабінетом Міністрів України, передбачається досягнення таких темпів зростання реального ВВП (за так званим сценарієм 1): 2017 р. – 1,8%, 2018 р. – 3, 2019 р. – 3,6, 2020 р. – 4% [7]. Однак за умов успішної реалізації запланованих результатів у 2020 р. країна буде мати показник ВВП у розрахунку на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) на рівні 9 250 дол., що навіть сьогодні відповідає приблизно 143-му місцю серед країн світу (фактично у 2016 р. Україна за цим показником посідала 148-ме місце) та не означає суттєвого поліпшення ситуації. Адже світ теж не стоїть на місці.

За класифікацією Світового банку Україна належить до країн із середнім рівнем ВВП на душу населення. Однак вона єдина (!) серед країн цієї групи, яка у 2016 р. мала загальний обсяг ВВП на рівні 1990 р.: 350,9 млрд дол. у 1990 р. та 352,6 млрд дол. у 2016 р. При тому, що загальний обсяг ВВП цієї групи зріс у 6,2 раза. Усі пострадянські країни демонстрували позитивну динаміку. Зростання ВВП, розрахованого за PPP, в окремих країнах становило: Азербайджан – 4,3 раза, Білорусія – 3,1, Вірменія – 3, Казахстан – 3,3, Росія – 2,9, Таджикистан – 2,1,

Туркменістан – 4,8 раза. Лідери ж групи показали, що, незважаючи на масштабні економіки з численним населенням, можна демонструвати досить значне зростання. Так, ВВП Індії збільшився за цей період у 8,8 раза [8]. Якщо ж Україна й надалі буде йти обраним нею шляхом, то є реальна загроза перейти до групи країн з рівнем доходу нижче середнього.

Міжнародний валютний фонд, як один з факторів, що визначає вибір напрямів економічної політики української держави (оскільки є основним міжнародним кредитором), постійно розробляє макроекономічні прогнози як для груп, так і для окремих країн. Згідно із загальним прогнозом для країн Центральної та Східної Європи економічна ситуація в Україні у найближчі 6 років буде змінюватися таким чином (табл. 2).

З одного боку, розроблений прогноз є досить оптимістичним, особливо в частині зменшення темпів інфляції та зростання ВВП, розрахованого за паритетом купівельної спроможності. До 2022 р. ВВП зросте в 1,6 раза та дозволить значно поліпшити цей показник у розрахунку на душу населення. Разом з тим дещо не узгоджується динаміка цього показника з темпами приросту реального ВВП за умови падіння курсу національної валюти. Це можливо лише тоді, коли ступінь переоцінки американської валюти в Україні буде й надалі зростати. Однак, як на нашу думку, така переоцінка не може тривати довго, оскільки створює надзвичайно сприятливі умови для іноземного

Таблиця 2

Базовий макроекономічний прогноз МВФ щодо України*

Рік	Темп інфляції, %	Курс долара США, грн/дол.	Приріст ВВП за PPP, %	Приріст реального ВВП, %
2017	10,0	28,7	2,9	2,0
2018	7,0	31,2	6,6	3,2
2019	6,0	33,4	9,7	3,5
2020	5,0	35,3	9,3	4,0
2021	5,0	37,5	9,6	4,0
2022	5,0	39,9	10,2	4,0

*Розраховано за [9].

інвестора. А з його приходом пропозиція іноземної валюти буде зростати, що призупинить зростання її курсу. Тому, як нам здається, в Україні є шанс зламати тенденцію та змінити ситуацію на краще. Це підтверджується й фактичною динамікою курсу гривні у липні – серпні 2017 р., коли вона постійно поліпшувала свої позиції стосовно основних світових валют.

На нашу думку, потрібна система спеціальних заходів, яка б забезпечила щорічне реальне зростання національної економіки щонайменше на 5–6% (це трохи вище оптимістичних показників Кабміну). За цих умов через п'ять років показник ВВП на душу населення досягне 11 000 дол., що дозволить Україні закріпитися у групі середньорозвинених країн.

Значним резервом для підвищення темпів економічного зростання може бути легалізація тіньової економіки, яка, за загальним визнанням, охоплює значну частину реального виробництва. Разом з тим є загроза, що боротьба з тіньовою економікою може привести не до її легалізації та зростання офіційних показників ВВП, а до ліквідації цього сегмента, що фактично означає скорочення загального виробництва. Так, за даними департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування Мінекономрозвитку, у 2016 р. рівень тінізації економіки України знизився на 6 відсоткових пунктів та становив 34% [10]. Але якби ця частина економіки була легалізована, то зростання офіційного ВВП було б щонайменше 6%. Оскільки ж, за даними офіційної статистики, ВВП країни збільшився тільки на 2,3%, то є усі підстави стверджувати, що загальні обсяги виробництва («офіційна» + «тіньова» економіки) продовжували скорочуватися. Однак дослідження тіньової економіки не є предметом нашого аналізу, а тому в подальшому ми обмежимося офіційною статистикою, розуміючи певну неточність такого підходу.

В економічній літературі існують численні спроби кількісного вимірювання тісноти зв'язку між темпами економічного зростання та інвестиціями [11; 12]. Є подібні розрахунки й для сучасної

української економіки. Так, Г.Я. Глуха досліджує коефіцієнти кореляції між темпами приросту реального ВВП та темпами приросту валового нагромадження як для цілого ряду країн світу в цілому, так і для України зокрема. За її розрахунками для нашої країни за період 2000–2012 рр. цей показник становить 0,88 [13, с. 95]. Такі розрахунки, без сумніву, є важливими й розширюють наші уявлення про фактори економічного зростання. Однак, на наш погляд, більш прагматично орієнтованим є дослідження іншого аспекту взаємозв'язку, а саме між зростанням ВВП та питомою часткою інвестицій у ньому. У цьому випадку є можливість не лише констатувати факт наявності залежності, а й розробити модель, за допомогою якої можна визначитися з політикою держави щодо впливу на економічну динаміку через інвестиційний процес.

У попередніх працях [1] нами уже досліджувався зв'язок між темпами економічного зростання та інвестиціями. Для окремих країн тіснота зв'язку між цими показниками досить слабка. Перш за все, мова йде про найбільш розвинені країни, де економічне зростання забезпечується не стільки інвестиціями, скільки інноваційними технологіями. Для країн із середнім та нижче середнього рівнем доходу тіснота зв'язку, як правило, зростає. Для України коефіцієнт кореляції між темпами зростання реального ВВП та питомою вагою інвестицій у ВВП за період з 2000 по 2016 р. становить 0,64. Результати розрахунків дають підстави стверджувати, що вплив питомої ваги інвестицій на темпи економічного зростання, хоча й не є вирішальним, однак досить суттєвий.

Обмежений рівень впливу інвестицій на динаміку ВВП можна пояснити, враховуючи добре відому з макроекономіки класифікацію факторів економічного зростання. Як правило, вони поділяються на фактори пропозиції, попиту і розподілу. Реальна динаміка економіки формується як рівнодіюча цієї системи факторів.

Інвестиції можна віднести, перш за все, до факторів пропозиції. Вони покликані відтворювати спожитий та створюю-

вати новий виробничий потенціал, пересуваючи кризу виробничих можливостей у північно-східному напрямі. Разом з тим через обмеженість попиту або як наслідок нерациональності розподілу цей потенціал може бути й нереалізованим. Однак без інвестицій економічне зростання завжди має межі, які визначаються положенням кривої виробничих можливостей.

Оскільки основним джерелом інвестицій виступають заощадження, розмір яких залежить від структури розподілу наявного доходу, то певною мірою інвестиції пов'язані і з дією факторів розподілу, що теж має враховуватися у розробці напрямів державного регулювання трансформації заощаджень в інвестиції.

Розрахунок коефіцієнта кореляції лише визначає ступінь тісноти зв'язку, не вказуючи на його напрям. Певною мірою справедливими будуть обидва твердження: динаміка ВВП на 64% визначається питомою вагою інвестицій у ВВП і питома вага інвестицій у ВВП на 64% визначається темпами його зростання. Для визначення напрямку впливу та його кількісного вираження побудуємо рівняння регресії для цієї пари показників (рис. 1).

За результатами розрахунків було отримано таке лінійне рівняння регресії:

$$y = 1,2361x - 23,33.$$

Його аналіз дозволяє зробити кілька важливих висновків:

1) економіка зможе забезпечити просте відтворення (нульові темпи зростання) за умови, що питома вага інвестицій у ВВП становить 18,9%:

$$y = 0, \text{ якщо } x = 23,33/1,2361 = 18,9.$$

У цьому випадку інвестиції хоча й будуть більшими за амортизаційні відрахування (в останні роки питома вага амортизаційних відрахувань у ВВП коливається в межах 12,5–13,5%), однак, як наслідок інфляційних процесів, вони лише відновляють основний капітал;

2) коефіцієнт a_1 показує, що кожен відсоток питомої ваги інвестицій у ВВП понад 18,9% збільшує потенціал країни з виробництва ВВП на 1,24%. Іншими словами, досягнення 5-6% приросту ВВП потребує інвестицій на рівні 23–25% від ВВП. Справедливість цього висновку підтверджується динамікою української економіки у 2000-х роках (до 2009 р.), коли питома вага валових нагромаджень у ВВП була 22–28%, що забезпечувало найвищу

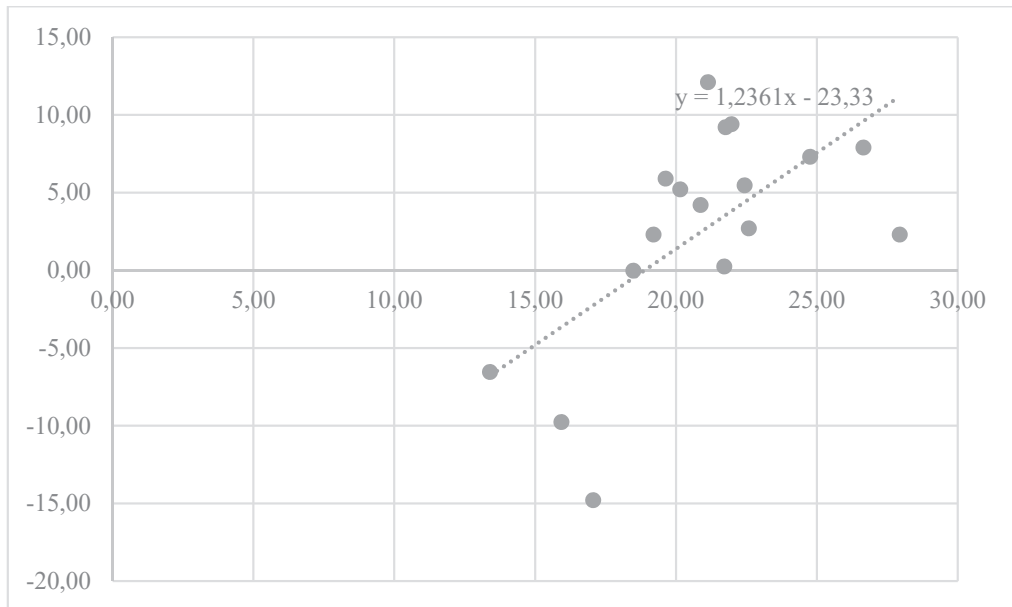


Рис. 1. Рівняння регресії впливу питомої ваги інвестицій у ВВП на його динаміку

динаміку національного виробництва за усі роки незалежності України.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє сформулювати основні цілі, обмеження та умови реалізації державної політики регулювання процесу трансформації заощаджень в інвестиції (рис. 2).

Безпосередньою метою діяльності держави у цій сфері має стати досягнення середньорічного зростання ВВП на 5–6% (починаючи з 2018 р.). Це узгоджується як з планами Кабінету Міністрів України, які зафіксовані у його бюджетній резолюції, так і з прогнозами МВФ, хоча й дещо

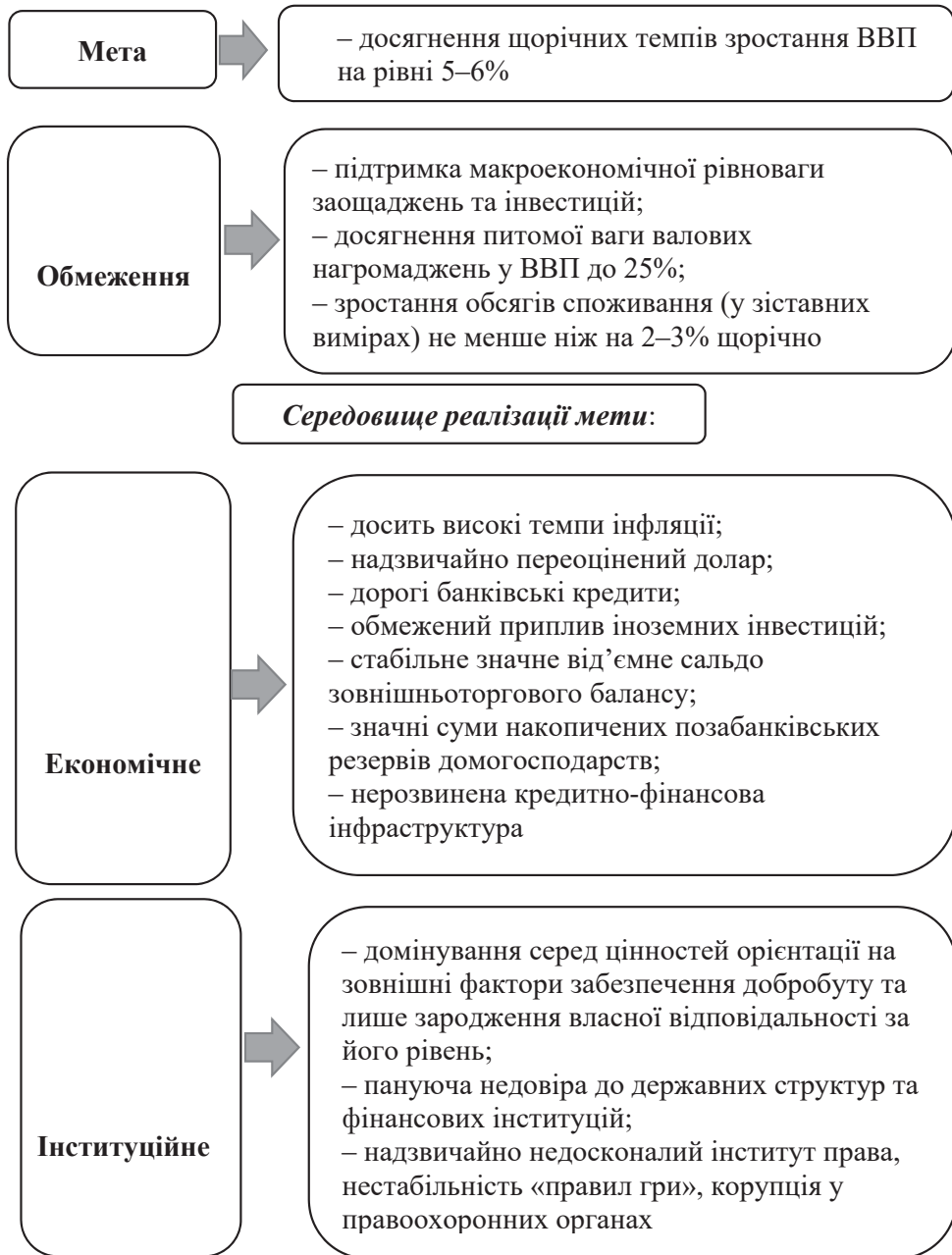


Рис. 2. Цільові установки та умови реалізації державної політики регулювання трансформації заощаджень в інвестиції

перевищує показники, зазначені у цих документах. Необхідність постановки завищених завдань пов'язана з тим, що у разі повільнішого зростання є загроза консервації відставання нашої країни.

Умовою зазначеного зростання має стати збільшення питомої ваги валового нагромадження у ВВП до 25%. Однак досягнення заданих темпів економічного зростання має забезпечувати й дотримання низки вимог. Перш за все необхідно забезпечити макроекономічну рівновагу. Це означає, що при зростанні інвестицій має зростати і їх джерело – заощадження. Зростання ж останніх може відбуватися у межах наявного доходу. Відповідно збільшення питомої ваги заощаджень буде призводити до зменшення питомої ваги споживання. Дійсно, в Україні питома вага споживання значно більша, ніж у тих країнах, які демонструють високі темпи економічного зростання (країни з виробничо орієнтованою моделлю економіки). Але перерозподіл наявного доходу на користь заощаджень за рахунок споживання не має привести до зменшення останнього. В умовах досить низького загального рівня життя населення це не допустимо. Тому як одне з обмежень висунуто вимогу абсолютного зростання розмірів реального споживання на 2–3% при зменшенні його питомої ваги у наявному доході.

Звичайно, при розробці державної політики у сфері трансформації заощаджень в інвестиції необхідно враховувати досвід інших країн світу та рекомендації, які розробляють міжнародні економічні організації. Разом з тим обов'язковим є врахування специфіки середовища, в якому буде реалізовуватися ця політика. За наявності численних ознак для групування цих особливостей об'єднаємо їх у дві групи: економічні та інституційні.

Перш за все слід пам'ятати, що економічні процеси будуть проходити в умовах досить високих темпів інфляції, особливо у перші роки. Галопуюча інфляція (зростання більше 5% на рік) позначається як на заощаджувальних процесах, так і на інвестиційних. Вона ставить особливі вимоги до очікуваного рівня доходності інвестиційних проектів та робить недоцільним реалізацію деяких з них. Надзвичайно переоцінений долар, з одного боку, стимулює експорт та притік іноземних інвестицій, з іншого ж боку – збільшує витрати на споживання, оскільки значна частина споживчого кошика усе ще формується за рахунок імпорту, який дорожчає та потребує додаткових витрат. Незважаючи на економічну привабливість України для іноземних інвесторів, потік інвестицій є обмеженим через інституційні проблеми ведення бізнесу. Одна з них – дороговизна та складність отримання банківських кредитів, без яких ефективне ведення бізнесу вважається неможливим.

Нерозвиненість кредитно-фінансової інфраструктури, потрясіння, які вона пережила в останні роки, сформували у населення стійку недовіру до неї, що призводить до зростання заощаджень поза організованими структурами. Необхідно також враховувати особливості пануючого набору цінностей, який визначає поведінку економічних суб'єктів як при заощадженні, так і при інвестуванні.

Таким чином, виявлені кількісні залежності, сформульовані мета, обмеження та характеристики середовища визначають основні засади державного регулювання трансформації заощаджень в інвестиції. Проведені дослідження можуть стати підґрунтям для прогнозування розвитку економіки України на найближчу перспективу.

Список використаних джерел

1. Задоя О.А. Рівновага заощаджень та інвестицій у відкритій економіці / О.А. Задоя // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 2. – С. 76–84.
2. The World Factbook [Electronic resource]. – Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>
3. Kholod B. Exchange rate and its impact on foreign economic activity / B. Kholod, A. Zadoia // Review of General Management. – 2009. – Vol. 10, issue 2. – P. 18–36.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=5802143
6. Значення облікової ставки НБУ з 1993 по 2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank-ua.com/%D0%9E%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BA%D0%B0_%D0%9D%D0%91%D0%A3
7. Проект Основних напрямів бюджетної політики на 2018–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62047
8. The World Bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=6>
9. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/country/UKR/index.htm>
10. Уровень теневой экономики в 2016 году уменьшился на 6% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kontrakty.ua/article/103890>
11. Абрамов А.Е. Экономический рост, инвестиции и фондовый рынок [Электронный ресурс] / А.Е. Абрамов. – Режим доступа: <http://www.google.com.ua>
12. Сосновський В.Г. Вплив інвестицій та надання кредитів на економічне зростання України / В.Г. Сосновський, А.С. Жилун // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 1 (10). – С. 256–261.
13. Глуха Г.Я. Національна економіка: фактори зростання: монографія / Г.Я. Глуха. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. – 312 с.

References

1. Zadoya O.A. (2015). *Rivnovaha zaoshchadzen' ta investytsiy u vidkrytyi ekonomitsi* [Equity of Savings and Investments in the Open Economy]. *Yevropeys'kyu vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 2, pp. 76-84.
2. The World Factbook. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>
3. Kholod B., Zadoia A. (2009). *Exchange rate and its impact on foreign economic activity*. Review of General Management. Vol. 10, issue 2, pp. 18-36.
4. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 1 August 2017).
5. *Natsional'nyy bank Ukrainy* [National Bank of Ukraine]. Available at: bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=5802143 (Accessed 15 August 2017).
6. *Znachennya oblikovoyi stavky NBU z 1993 po 2017 roky* [The value of the discount rate of the NBU from 1993 to 2017]. Available at: http://bank-ua.com/%D0%9E%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BA%D0%B0_%D0%9D%D0%91%D0%A3 (Accessed 5 August 2017).
7. *Proekt Osnovnykh napryamiv byudzhetoynoi polityky na 2018–2020 roky*. [Project of the main directions of the budget Policy for 2018-2020 years]. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62047 (Accessed 27 August 2017).
8. The World Bank. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=6> (Accessed 9 August 2017).
9. International Monetary Fund. Available at: <http://www.imf.org/external/country/UKR/index.htm> (Accessed 2 August 2017).
10. *Uroven' tenevoy ekonomiki v 2016 godu umen'shilsya na 6%* [The level of the shadow economy in 2016 decreased by 6%]. Available at: <http://kontrakty.ua/article/103890> (Accessed 24 August 2017).

11. Abramov A. Ye. *Ekonomicheskiy rost, investitsii i fondovyy rynek*. Economic growth, investments and the stock market. Available at: <http://www.google.com.ua> (Accessed 30 August 2017).

12. Sosnovs'kyy V. H., Zhylun A. S. (2011). *Vplyv investytsiy ta nadannya kredytiv na ekonomichne zrostantnya Ukrainy* [Impact of Investments and Granting Lending on Ukraine's Economic Growth]. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky*. Issue 1 (10), pp. 256-261.

13. Hlukha H. Y. (2014). *Natsional'na ekonomika: faktory zrostantnya* [National economy: growth factors]. Dnipropetrovs'k, Dnipropetrovs'kyy universytet imeni Al'freda Nobelya, 312 p.

Проведен статистический анализ макроэкономических показателей Украины и динамики роста ВВП по паритету покупательской способности стран постсоветского пространства, а также учтен базовый макроэкономический прогноз МВФ для Украины до 2022 года. В результате были определены некоторые связи и закономерности, которые позволили предложить коррекцию прогнозируемых показателей для Украины для достижения значительного роста показателя ВВП на душу населения. Выяснено, что наиболее прагматично ориентированным является исследование взаимосвязи между ростом ВВП и удельным весом инвестиций в нем. Было построено уравнение регрессии влияния удельного веса инвестиций в ВВП на его динамику для определения направления влияния и его количественного выражения. Определены основные принципы государственного регулирования трансформации сбережений в инвестиции.

Ключевые слова: динамика роста ВВП, коррекция, ВВП на душу населения, удельный вес инвестиций, уравнение регрессии, сбережения, инвестиции.

The statistical analysis of macroeconomic indicators for Ukraine and the dynamics of GDP growth on the purchasing power parity for the post-Soviet countries was carried out, and the basic macroeconomic forecast of the IMF for Ukraine until 2022 was taken into account. As a result, some relationships and patterns were determined, which allowed to propose a correction of the forecasted indicators for Ukraine to achieve a significant increase in GDP per capita. It was found out that the study of the relationship between GDP growth and the share of investments in it is the most pragmatically oriented. The equation of regression of the investments in GDP share influence on GDP dynamics was constructed to determine the direction of influence and its quantitative expression. The main principles of the savings transformation into investments state regulation are determined.

Key words: GDP growth dynamics, correction, GDP per capita, share of investments, regression equation, savings, investments.

Одержано 28.04.2017.

УДК 330.101.541

DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-2

О.І. СІЛАНТЬЄВ,

аспірант Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

СУЧАСНІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Проаналізовано та узагальнено теоретико-методологічні підходи до розуміння потенціалу економічного розвитку макросистем. Доведено, що стосовно сутності економічного потенціалу та його класифікації існує різноманітність поглядів науковців. В окресленому полі дослідження простежується також відсутність однаковості науковців щодо його категоріальної ідентифікації. У результаті дослідження виявлено та узагальнено найбільш суттєві ознаки потенціалу економічного розвитку сучасних макросистем. Аргументовано доцільність розширення бази теоретико-методологічних підходів до розуміння потенціалу економічного розвитку синергетичним (системним) підходом. Уточнено зміст кластерного і процесного підходів до класифікації видів потенціалів.

Ключові слова: розвиток макроекономічної системи, економічний потенціал, багатство.

Постановка проблеми. Сучасна економічна думка у предметному полі дослідження економічного потенціалу та потенціалу розвитку макросистем характеризується різноманітністю теоретико-методологічних підходів, що є результатом спроб науковців поширити загальну ідею, описану категорією «потенціал», на дослідження різних предметних сфер економічної теорії. Науковці як зводять розуміння потенціалу до вузької результативної спрямованості (наприклад, обсяг ВВП), так і розширюють його до соціально-економічних можливостей суспільства в цілому. Наростання контроверз у суспільстві суттєво ускладнює можливість визначення та оцінки потенціалу економічного розвитку сучасних макроекономічних систем та, як наслідок, потребує розгорнутого дослідження для виявлення та оцінки економічного потенціалу та потенціалу розвитку сучасних макросистем.

Огляд і аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження потенціалу розвитку економічних систем завжди перебувало в центрі наукових досліджень віт-

чизняних та зарубіжних учених. Ця проблематика не втратила своєї актуальності у наш час, знаходячи висвітлення у працях вітчизняних вчених, які досліджують різні аспекти створення та використання потенціалу економічного розвитку сучасних макросистем (Н.І. Верхоглядова, Н.В. Коленда, О.І. Маслак, Л.М. Черчик). Проте потрібно зазначити, що в умовах суперечливих трансринкових відносин періоду переходу до постіндустріального суспільства дослідження і трактування потенціалу економічного розвитку макросистем потребує розширення теоретико-методологічних підходів до його розуміння.

Метою статі є дослідження та узагальнення поданих у сучасній економічній літературі теоретико-методологічних підходів до трактування суті та структури потенціалу економічного розвитку сучасних макросистем. Завданням є виявлення можливості розширення меж знань сучасної економічної думки у предметному полі дослідження потенціалу економічного розвитку шляхом удосконалення існуючих під-

ходів до його розуміння та обґрунтування нового бачення цієї проблеми.

Результати дослідження. Потенціал економічного розвитку макроекономічної системи є узагальненим показником, інтегральною оцінкою всіх наявних і потенційних можливостей, ресурсів та резервів країни, із залученням яких до процесу суспільного відтворення можливо досягти поставленої мети чи певного економічного ефекту. Він відображає сукупну здатність макроекономічної системи (суспільства) кількісно та якісно розвиватися, створювати матеріальні та нематеріальні форми багатства, ефективно використовувати наявні ресурси та мобілізувати резерви для задоволення поточних і майбутніх суспільних потреб. Слід зазначити, що економічний потенціал ми трактуємо як накопичене багатство, оскільки, він визнає можливості та динамізує подальший розвиток макроекономічних систем та суспільства в цілому.

Визначати потенціал економічного розвитку сучасних макроекономічних систем можна щонайменше з двох позицій. По-перше, як сукупність якостей, сформованих та накопичених у процесі функціонування макроекономічної системи, що є одночасно результатом та причиною, яка визначає характерні ознаки суспільства та його здатність розвиватися. По-друге, як відображення реалізованих та потенційних можливостей країни, її ресурсного (всього накопиченого), виробничого (задіяного на певний момент часу) та перспективного (резервів) потенціалів. Слід відзначити, що потенціал економічного розвитку обумовлений кількісними та якісними характеристиками накопичених ресурсів (природних, виробничих, фінансових та людських), розвитком інституційного середовища, науки та техніки, національних та міжнародних соціально-економічних зв'язків, організаційною структурою, а також, метою, яку ставить перед собою суспільство, та викликами, з якими воно стикається. Перелічені вище компоненти формують основу потенціалу економічного розвитку макроекономічної системи та визначають рушійні сили розвитку суспільства.

Важливою для розвитку сучасної економічної думки є ідентифікація теоретико-методологічних підходів до трактування потенціалу розвитку. Досягнення поставленої мети пов'язано з виявленням його компонентної та функціональної структури, оскільки вона як обумовлює, так і формує характер економічного потенціалу країни. Потенціал економічного розвитку країни складається з низки цільових потенціалів (підпотенціалів), кожен з яких відображає певний елемент економічної системи, механізм її функціонування. Через те, що дискусії стосовно істинного визначення сутності економічного потенціалу ведуться і сьогодні, питання про структурні та функціональні елементи цієї категорії залишається актуальним.

На найзагальнішому рівні структура економічного потенціалу складається з таких компонентів: 1) за видами економічних ресурсів: природно-ресурсний, виробничо-технологічний, трудовий, науково-технічний, фінансовий; 2) за сферою діяльності: аграрний, промисловий, фінансово-інвестиційний (інноваційний), соціальний, потенціал організаційно-економічних та відносин з прав власності; ринковий потенціал; 3) за напрямом використання: внутрішньоекономічний, зовнішньоекспортний; 4) за показником залученості ресурсів до виробничого процесу: виробничий та перспективний потенціали; 5) за станом: задіяний (поточний, наявний), зарезервований (резерви). За видовою структурою економічний потенціал складається з таких видів підпотенціалів: трудового потенціалу (ресурсний та виробничий потенціали), людського потенціалу (підприємницькі здібності, навички, уміння, знання, культурно-освітній рівень), фінансового потенціалу (фінансові, інвестиційні, кредитні чи авансовані ресурси), інтелектуально-освітнього потенціалу (інформаційних ресурсів, потенціалу науки і техніки, інноваційного потенціалу, потенціалу інституційної інфраструктури (адміністративний або організаційно-управлінський, бюджетний, податковий потенціали,

оборонно-правоохоронний), потенціалу внутрішніх та зовнішніх соціально-економічних зв'язків (гудвіл, ступінь інтегрованості до світового соціокультурного середовища та міжнародної економічної системи, потенціал дипломатії), потенціалу внутрішнього ринку тощо.

Потрібно зазначити, що, окреслюючи межі категорії «економічний потенціал», вітчизняні та іноземні науковці зводять його як до вузької результативної спрямованості (наприклад, обсяг ВВП), так і до достатньо широкої – соціально-економічних можливостей суспільства в цілому.

Досліджуючи сучасні теоретико-методологічні підходи до розуміння потенціалу економічного розвитку макроекономічних систем, потрібно зазначити, що категорія «економічний потенціал» різними авторами інтерпретується по-різному, залежно від контексту, у якому вона розглядається. Важливою проблемою є неоднозначність та розпливчатість деяких трактувань, що не дозволяє однозначно ідентифікувати складові компоненти економічного потенціалу та, як наслідок, потенціал розвитку сучасних макроекономічних систем. Така ситуація свідчить про відсутність у вітчизняній науковій думці чітко структурованого й визначеного підходу до з'ясування сутності економічного потенціалу та потенціалу розвитку макроекономічних систем, а також критеріїв їх визначення. Важливим є, крім того, дослідження структури економічного потенціалу, що розширює поле для креативного переосмислення всієї концепції економічного розвитку. Усе актуальніше постає ідея, згідно з якою економічний потенціал визначається відповідно до цільової, сферової спрямованості та умов, у яких він ідентифікується.

Нами проаналізовано здобутки сучасної української та зарубіжної науки з приводу формування потенціалу, а саме опрацьовано праці 76 науковців за період, починаючи з 80-х років ХХ ст. і по наш час. У деяких випадках ми згадуємо також дослідження попередніх років: 1924 р. (К.Г. Воблий), 1927 р. (В.І. Вейц), 1967 р. (В.С. Немчиков) та 1973 р. (А.І. Анчиш-

кін). За результатами узагальнення виділено вісім груп, що відображають вид потенціалу за найбільш суттєвою його ознакою. Один з підходів – ресурсний, поділений на дві підгрупи через його велику інформаційну наповненість. Це дало змогу з'ясувати, що науковці застосовують такі підходи до визначення економічного потенціалу: ресурсний потенціал – як сукупність ресурсів, фінансових та нефінансових активів у розпорядженні макроекономічної системи чи суспільства в цілому; функціональний потенціал – як здатність певних компонентів виконувати певні функції, покладені на них; результативний потенціал – як здатність певної сукупності ресурсів приносити певні результати; цільовий потенціал – як здатність макросистем досягати певної цілі; соціально-спрямований потенціал – як сукупність відносин між суб'єктами господарської діяльності з приводу створення благ чи послуг та характеристик самих цих відносин. У подальшому ці підходи ми проаналізуємо більш детально. Незважаючи на те, що сегмент наших пошукових досліджень великий, ми хочемо зауважити, що не змогли охопити всі дослідження, зважаючи на актуальність цієї проблеми та активне її дослідження сучасною наукою. Саме тому ми виділяємо ті визначення, які найширше характеризують економічний потенціал, забезпечуючи при цьому всебічне (диференційоване) сприйняття цього сучасного феномену.

Вітчизняні науковці традиційно виділяють ресурсний, функціональний та результативний підходи до розуміння поняття економічного потенціалу, як найбільш базові. Суттєву увагу потрібно приділити працям таких вчених, як Н.І. Верхоглядова [1] та Н.В. Коленда [6], які розширили класичну структуру підходів до трактування економічного потенціалу, виділивши діяльнісний, цільовий, об'єктивний, комбінований, соціально спрямований та факторний підходи відповідно.

Аналізуючи описані в сучасній економічній літературі теоретико-методологічні підходи до розуміння економіч-

Узагальнення теоретико-методологічних підходів до трактування економічного потенціалу

Підхід		Описання підходу	Автор
Ресурсний	Перша ресурсна позиція	Економічний потенціал ототожнюється із сукупністю ресурсів, фінансових та нефінансових активів у розпорядженні макроекономічної системи чи суспільства в цілому. Розглядає лише ресурси, а не їх взаємодію між собою	А.І. Анчишкін, Л.І. Абалкін, Д.О. Черніков, Е.П. Горбунов, В.М. Архипов, Д.К. Шевченко, І.І. Лукинов, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, І.О. Джайн, С.В. Мочерний, Й.М. Петрович, І.О. Будішева, Р.Б. Матковський, С.С. Шумська, Л.А. Костирко, Ж.Г. Голодова, М.О. Джаман
	Друга ресурсна позиція	Економічний потенціал трактується як сукупність ресурсів, здатних створювати багатство через їх взаємодію та пов'язаних виробничими зв'язками	Є.Б. Фігурнов, В.Н. Свободін, В.М. Авдєєнко, В. А. Котлов, А.Е. Воронкова, А.Н. Тищенко, А.І. Кубах, Н.С. Краснокутська
Функціональний підхід		Економічний потенціал зводиться до здатності його компонентів виконувати певні функції, покладені на них	К.Г. Воблий, В.С. Немчиков, Р.А. Белоусов, Н.Т. Ігнатенко, В.Я. Черганова, Г.В. Герасимчук, Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна, С.В. Онишко, О.С. Федонін, Г.С. Одінцова, Г.А. Селезньова, Л.В. Тугай, В.Н. Павлов
Результативний (факторний) підхід		Економічний потенціал визначається як здатність певної сукупності ресурсів приносити певні результати за певних умов	В.І. Вейц, Б.М. Мочалов, В.Н. Мосін, Д.М. Крук, Л.Д. Ревуцький, О.І. Олексюк, Г.Б. Клейнер, З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська, О.К. Добикіна
Цільовий		Економічний потенціал трактується як здатність макросистем досягати певної мети, виконувати поставлені перед нею завдання	В.В. Ковальов, О.Н. Волкова, Є.В. Лапін, Р.В. Марушков, Л.С. Сосненко, І.З. Должанська, Т.О. Загорна, О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, С.О. Ішук
Синергетичний (системний)		Економічний потенціал трактується як здатність компонентів макросистеми взаємодіяти між собою, синергетична дія всіх складових макросистеми з метою підвищення рівня її ефективності та продуктивності	Н.В. Коленда, Л.М. Черчик, В.О. Григоренко, О.І. Сілантьєв
Соціально-спрямований (діяльнісний)		Економічний потенціал розглядається як сукупність відносин між суб'єктами господарської діяльності з приводу створення благ чи послуг та характеристик самих цих відносин	С.Г. Струмилін, Л.І. Самоукін, М.К. Старовойтов, П.А. Фомін, К.М. Міско, О.В. Григораш
Синтетичний (комбінований)		Поєднує ознаки різних підходів, їх комбінаторного узгодження при трактуванні економічного потенціалу макросистем. Має ознаки кількох описаних вище підходів. Не має чіткої ознаки	В.М. Архангельський, І.П. Отенко, С.Г. Радько, В.І. Хом'яков, І.В. Бакум

Підхід	Описання підходу	Автор
Процесний	Економічний потенціал макроекономічної системи розглядається у контексті її здатності до неперервного процесу продуктивного споживання та продукування багатства, його трансформації, а рівень економічного потенціалу визначається можливостями та обсягом ресурсів, які вона може трансформувати	О.І. Сілантьєв

Джерело: узагальнено автором на підставі [2–9].

ного потенціалу, виокремлені різними авторами, ми звернули увагу на їх деяку схожість за своєю сутністю, однак відмінність за назвами. Прикладом є результативний та факторний підходи, спільною рисою яких є здатність ресурсів, їх можливостей приносити певні результати, бути корисними за певних умов. Також потрібно відзначити спільні ознаки соціально спрямованого та діяльнісного підходів, ключовим елементом яких є сукупність відносин між суб'єктами економічної діяльності. Результатом проведеного узагальнення трактувань категорії «економічного потенціалу» за найбільш вираженою і притаманною для них ознакою стало виокремлення ресурсного (перша та друга позиція), функціонального, результативного (факторного), цільового, соціально спрямованого (діяльнісного), синергетичного (системного), процесного та комбінованого (змішаного) підходів.

Найбільшого поширення в економічній думці набув *ресурсний підхід*. Відповідно до ресурсного підходу, економічний потенціал ототожнюється із сукупністю ресурсів, фінансових та нефінансових активів у розпорядженні макроекономічної системи чи суспільства в цілому. Під ресурсами розуміється певна субстанція, яка може бути використана для досягнення певної мети. Ресурси – це запаси поточних і майбутніх можливостей, які за певних умов можуть бути мобілізовані, якщо в них є потреба. Потенціал економічного розвитку сучасних

макроекономічних систем у межах цього підходу характеризується переважно виробничими ресурсами, їх кількісною та якісною характеристикою: обсягом, якістю, структурою і технологічністю. За цим підходом можливо виокремити дві позиції: 1) *перша – ресурсна позиція* є спрощеним підходом, потенціал зводиться лише до обсягу ресурсів (А.І. Анчишкін, Л.І. Абалкін, Е.П. Горбунов, Д.О. Черніков, В.М. Архипов, Д.К. Шевченко, І.І. Лукінов, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, І.О. Джаїн, С.В. Мочерний, Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, Р.Б. Матковський, С.С. Шумська, Л.А. Костирко, Ж.Г. Голодова, М.О. Джаман); 2) *друга – ресурсна позиція* – розглядає потенціал як сукупність ресурсів, здатних створювати багатство, взаємодію ресурсів, пов'язаних виробничими зв'язками (Є.Б. Фігурнов, В.Н. Свободін, В.М. Авдеєнко, В.А. Котлов, А.Е. Воронкова, А.Н. Тищенко, А.І. Кубах, Н.С. Краснокутська). Перевагами ресурсного підходу є його здатність точно описувати окремі види потенціалів, завдяки можливості вартісної оцінки ресурсів. Головним недоліком ресурсного підходу є його вузька спрямованість на ресурсну складову, ігнорування неспецифічних факторів, які не вписуються у ресурсну концепцію, відірваність від сфери їх використання, ефективності та віддачі, цілей, мети та кінцевого результату від споживання.

Проте, на нашу думку, було б некоректно зводити економічний потенці-

ал розвитку макроекономічної системи лише до узагальнених кількісних та якісних характеристик ресурсів, відірвано від функцій, які вони виконують. Аналогічного погляду дотримується й інша група науковці, у працях яких описують *функціональний підхід* (К.Г. Воблій, В.С. Немчиков, Р.А. Белоусов, Н.В. Ігнатенко, В.Я. Черганова, Г.В. Герасимчук, Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна, С.В. Онишко, О.С. Федонін, Г.С. Одінцева, Г.А. Селєзньова, Л.В. Тугай, В.Н. Павлов). У межах функціонального підходу економічний потенціал зводиться до здатності його компонентів виконувати певні функції, покладені на них. Потенціал розглядається у зв'язку з можливостями, якими володіє макроекономічна система, необхідними для функціонування та розвитку. У межах функціонального підходу потенціал визначається як сукупність можливостей, які забезпечують процес діяльності та досягнення певної мети, згідно з якою здійснюється суспільне відтворення та відбувається розвиток макроекономічної системи та суспільства в цілому. Перевагами цього підходу є те, що ресурси розглядаються не лише як запас, а й у взаємозв'язку з виробничим процесом, функціями, які вони виконують, їх продуктивністю та їх роллю у процесі економічного зростання країни. Можливість оцінювати ресурси на основі їх функцій, дозволяє ще глибше дослідити механізм формування економічного потенціалу розвитку сучасних макросистем та джерел зростання благополуччя суспільства.

Одним із трьох базових підходів до розуміння економічного потенціалу є *результативний*, або факторний, підхід (за Н.В. Колендою). Економічний потенціал визначається як здатність певної сукупності ресурсів приносити певні результати, наприклад прибуток чи виробництво благ. Потенціал економічного розвитку макроекономічної системи визначається через призму його результативності, орієнтацію на результат, який може принести наявні ресурси та незадіяні резерви. Він зводиться до потенційних можливостей, які за певних умов приводять до

зростання благополуччя суспільства. Економічний потенціал є результатом, насамперед, виробничого процесу, втілюючись у вироблених благах. Ключове питання цього підходу – «За яких умов буде досягнуто результативності?». Саме тому економічний потенціал тісно пов'язаний з певними сприятливими умовами для його прояву. Перевагами результативного підходу є орієнтація на результат, який можливо досягти за певних умов. Це дозволяє пов'язати в одне ціле сукупність ресурсів та їх внесок у розвиток суспільства в цілому. Результативний підхід до трактування економічного потенціалу сучасних макросистем дозволяє здійснити спрощену системну, комплексну оцінку можливостей ресурсів до формування точок економічного зростання, врахувати фактори, які прямо та опосередковано впливають на процес стратегічного розвитку. Однак, як слушно зазначає Н.І. Верхоглядова, такий підхід не приділяє уваги складовим, що не дозволяє знайти прогалини в ефективності серед компонентів економічного потенціалу, його вузьких видів потенціалів, які становлять його сутність. Оцінка потенціалу зводиться до обсягу виробництва матеріальних та нематеріальних благ, фінансових показників макроекономічної системи (ВВП, сальдо торгового балансу тощо). Прихильниками результативного (факторного) підходу є В.І. Вейц, Б.М. Мочалов, В.Н. Мосін, Д.М. Крук, Л.Д. Ревуцький, О.І. Олексюк, Г.Б. Клейнер, З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська, О.К. Добикіна та ін.

У працях вітчизняних та зарубіжних вчених широко представлений не менш важливий для розуміння сутності категорії економічного потенціалу *цільовий підхід*. Представниками цільового підходу є В.В. Ковальов, О.Н. Волкова, Є.В. Лапін, Р.В. Мурушков, Л.С. Соєнко, І.З. Должанська, Т.О. Загорна, О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, С.О. Ішук. У межах цільового підходу економічний потенціал трактується як здатність макросистеми досягати певної мети, виконувати поставлені перед нею завдання. За наведеним підходом до трактування еко-

номічного потенціалу сучасних макросистем, під останнім розуміється здатність макроекономічної системи забезпечувати своє довгострокове функціонування, процес суспільного відтворення та досягати стратегічних цілей за наявного обсягу та якості ресурсів. Цільовий підхід ставить за основу орієнтацію на певну мету, однак не конкретизує і не описує, яким шляхом, ресурсами та можливостями вона буде досягнена. Відмінність цього підходу від результативного полягає, в першу чергу, в ігноруванні умов як фактора формування економічного потенціалу, в той час як результативний підхід тісно пов'язаний із сприятливими умовами для реалізації можливостей макроекономічної системи. Його оцінка зводиться до здатності макроекономічної системи здійснювати подальшу виробничу діяльність та досягати поставлених цілей на основі використання наявних ресурсів.

Результатом взаємопроникнення (конвергенції) гуманітарних наук в економічну теорію стало утворення соціально орієнтованих напрямів дослідження категорії економічного потенціалу. Представниками *соціально спрямованого (діяльнісного)* підходу є С.Г. Струмилін, Л.І. Самоукін, М.К. Старовойтов, П.А. Фомін, К.М. Міско, О.В. Григораш та ін. Соціально спрямований підхід визначає економічний потенціал як сукупність відносин між суб'єктами господарської діяльності з приводу створення благ чи послуг та характеристик самих цих відносин. Цей підхід досить успішно використовується для трактування більш вузьких видів потенціалів, наприклад, людського чи трудового. Його перевагами є спроможність врахувати економічні та соціальні зв'язки, які мають місце у суспільстві, їх роль та вплив на характер і масштаб процесу суспільного відтворення та розвитку суспільства в цілому. Недоліком соціально спрямованого (діяльнісного) підходу є його вузькоспрямованість, односторонність при трактуванні категорії економічного потенціалу. Ми погоджуємося з В.Н. Колендою [6], яка досить слушно зазначає, що цей підхід не

дозволяє повною мірою розкрити зміст категорії «економічний потенціал».

Потрібно відзначити, що зводити економічний потенціал розвитку макроекономічної системи до сукупної дії його компонентів, на нашу думку, некоректно. Для сучасної наукової думки важливою є не лише категорія «економічний потенціал», а і її взаємозв'язок зі структурними компонентами (підпотенціалами). Як результат, виникало припущення, що структурні елементи економічного потенціалу взаємодіють між собою на вертикальному та горизонтальному рівнях. Неможливо ігнорувати взаємопідсилюючу, синергетичну, системну дію як окремих складових, так і системи в цілому, на механізм формування потенціалу економічного розвитку макроекономічної системи. Сучасна наукова думка характеризується відсутністю підходу, який би зміг описати наведену вище концепцію системної, синергетичної природи економічного потенціалу. Нами було виокремлено так званий *синергетичний, або системний*, підхід до розуміння сутності поняття економічного потенціалу. Створення синергетичного підходу викликано відсутністю засад, які дозволяють узагальнити у взаємозв'язку всі підходи: мету, функцію, результат, процес, ресурс, а також виявити можливості повною мірою оцінити багатство країни, накопичене та існуюче, як основу подальшого розвитку.

На нашу думку, найбільш близько у свої працях до такого сприйняття економічного потенціалу наблизилися такі вітчизняні вчені, як Н.В. Коленда і Л.М. Черчик, згідно з визначенням яких потенціал розглядається як сукупність факторів та умов, які характеризують можливості розвитку певної системи з метою досягнення відповідного рівня її конкурентоспроможності; можливості системи, що формуються за відповідних факторів та умов [6].

Потреба у наявності описаного нами підходу обумовлена тим, що ідентифікацію потенціалу економічного розвитку макроекономічної системи можливо здійснювати лише у системі постійних

соціально-економічних взаємозв'язків (відносин) між структурними одиницями та суб'єктами економічної діяльності в суспільстві. Однак не зацикловатися на якомусь окремому елементі, як це робить соціально спрямований підхід, а охоплювати всю систему в цілому, розглядаючи її як гармонічне (чи дисонуюче) середовище, кожен компонент якого взаємодіє та підсилює (чи послаблює) інший. У межах цього підходу економічний потенціал розглядається як система прямих та зворотних зв'язків, які зумовлюють функціонування та відгук макроекономічної системи на суспільні потреби, соціально-економічну рефлексію макроекономічної системи (вплив на саму себе) через характер та якість цих самих зв'язків.

Сутність економічного потенціалу розглядається як здатність забезпечення одночасного погодження між всіма локальними елементами (компонентами) макроекономічної системи з метою підвищення рівня її ефективності через механізм управління напряму та окреслення стратегічних цілей (пріоритетів). Такий підхід дозволяє врахувати вплив та ступінь раціонального співвідношення між локальними компонентами макроекономічної системи та їх внесок у процес ефективного розподілу ресурсів з метою формування активних точок для зростання макроекономічної системи та розвитку суспільства в цілому.

Економічний потенціал включає ресурси, однак приділяє важливу увагу системі взаємозв'язків між ними, їх характеру та якості, що опредметнюється у властивостях, якостях самої макроекономічної системи. Економічний потенціал країни розглядається через призму розвитку її інституційної компоненти, моделей управління та ефективності бізнес-процесів, які формують мікро- і макроекономічне середовище, фундамент, відповідно до якого визначається характер та масштаб розвитку суспільства в цілому. Зважаючи на все вищесказане, ми відзначаємо важливу роль інституційної компоненти, інституційної інфраструктури та її якості, коли мова йде про ідентифікацію еконо-

мічного потенціалу та його роль у розвитку сучасних макроекономічних систем чи суспільства в цілому.

У структурі синергетичного підходу також можна виділити так званий *кластерний підхід*. Для пояснення економічного потенціалу застосовують класифікацію. Кластерний підхід дозволяє пояснити взаємодію між окремими локальними елементами – можливості сегментування. Однак, на нашу думку, він є відображенням дії вузьких видів потенціалів у структурі економічного потенціалу і не відображає системну дію його складових частин. Тобто він може розглядатися не як окремий вид потенціалу, оскільки є формою його структурування, а лише у сенсі відокремлення частини від цілого: частки результативного, функціонального, цільового, синергетичного, процесного, комбінованого потенціалу. Хоча, безперечно, його відокремлення є корисним, оскільки дозволяє узгоджено аналізувати потенціал за взаємопов'язаними сферами, галузями, а також територіально.

Це зумовлено тим, що всі підпотенціали пов'язані між собою у межах однієї макроекономічної системи, утворюючи кластер, локальний економічний потенціал, як, наприклад, одна галузь. Важливість такого підходу полягає в тому, що він дозволяє дослідити саме ті елементи, які безпосередньо належать до одного кластера. Наприклад, система інститутів суспільства впливає на все суспільство загалом, однак для певних його кластерів ефективність та ступінь економіко-соціального впливу може коливатися від більшого до меншого значення. Це проявляється у прогалинах механізму функціонування інститутів для певної галузі тощо. Такий підхід дозволяє виявити ефективні та неефективні локальні структурні одиниці суспільства через механізм відбірного впливу. Наприклад, для того, щоб сформувану нову точку зростання в країні, інколи можна здійснити лише якісь локальні зміни. Найзагальнішим прикладом такої структури є області в Україні, які після децентралізації отримали

мали можливість локально частково змінювати «правила гри». Як наслідок, клас-терний підхід має практичну цінність для організації ефективних способів вибіркового розвитку невеликих за своїм обсягом макроекономічних систем через механізм інституційного впливу.

Якщо перенести класичне уявлення про механізм функціонування бізнес-процесів та методологію функціонального моделювання і описування процесів на макроекономічну систему загалом, можна виділити так званий *процесний підхід*. За цим підходом економічний потенціал макроекономічної системи розглядається у контексті її здатності до неперервного процесу продуктивного споживання та продукування багатства, його трансформації, а рівень економічного потенціалу визначається можливостями та обсягом ресурсів, які вона може трансформувати.

Процесний підхід розглядається через механізм «вхід – процес – вихід». Перевагою процесорного підходу є його прив'язка до виробничого процесу через виробничі можливості суспільства до продукування матеріального та нематеріального багатства, важливу роль у якому відіграє організаційна складова та ефективність бізнес-процесів. Відповідно до процесного підходу ресурси, інвестиції, інформація проходять через механізм виробництва (організаційно-виробничий процес), приводять до отримання певного результату – матеріальних чи нематеріальних благ, економічного зростання чи розвитку (або навпаки, до збитку).

Відсутність єдиного уявлення про ознаки та структуру економічного потенціалу макроекономічної системи створює труднощі для формування єдиного систематизованого та універсального підходу. Така ситуація склалася через здатність категорії потенціалу мати кілька проявів, різну структуру залежно від галузевої (сферної) спрямованості, у якій вона досліджується. Результатом неоднозначності, розпливчастості деяких трактувань та неможливості однозначно ідентифікувати їх за якимось одним підходом, стало виокремлення синтетичного (комбіно-

ваного) підходу. Група вчених, таких як В.М. Архангельский, І.П. Отенко, С.Г. Радько, В.І. Хом'яков, І.В. Бакум, трактують потенціал з позиції кількох підходів, ускладнюючи можливість чіткої ідентифікації їхніх визначень відповідно до однієї конкретної концепції (теоретико-методологічного підходу).

Виокремлення синтетичного підходу викликане відсутністю засад, які дозволяють узагальнити підходи за єдиною ознакою чи спрямуванням. Вчені, які представляють (за нашим групуванням) синтетичний (комбінований) підхід до визначення поняття економічного потенціалу, дотримуються кількох концепцій щодо його трактування. Відмінністю синтетичного підходу є його здатність не зациклюватися на окремих рисах у межах одного підходу, даючи можливість творчо і всеохоплююче підійти до трактування сутності й структури економічного потенціалу, залишаючи осторонь обмеження кожного з підходів, а отже, виявлення можливості повною мірою оцінити багатство країни, накопичене та існуюче, як основу подальшого розвитку.

Підсумовуючи всі описані вище теоретико-методологічні підходи до розуміння потенціалу економічного розвитку сучасних макроекономічних систем, слід виділити такі спільні ознаки:

- потенціал характеризується як набір ресурсів і резервів, можливостей макроекономічної системи отримувати вигоду;
- потенціалу притаманна цільова орієнтація, здатність досягати поставлених цілей;
- суттєвий вплив на формування потенціалу має функціональна та ресурсна структури економічного потенціалу, приналежність до певної сфери макроекономічної системи;
- потенціал є динамічним явищем, реальна сутність якого проявляється лише у процесі споживання;
- за нормальних умов використання потенціалу супроводжується його зростанням, оскільки процес споживання та накопичення потенціалу є неперервним, і його елементи взаємодоповнюють та впливають один на одного;

– потенціал піддається впливу ендогенних та екзогенних факторів, під дією яких постійно змінює свою компоненту структуру, трансформується й адаптується до сучасних постійно мінливих та суперечливих транскриптивних відносин;

– обумовлений системним впливом, якістю й обсягом інституційної компоненти, окремими соціально-економічними відносинами між суб'єктами економічної діяльності.

– накопичення потенціалу розвитку суспільної системи залежить від досягнутого нею попереднього стану, визначається впливом, якістю й обсягом її інституційної компоненти, взаємодією суб'єктів економічної діяльності та соціально-економічними відносинами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проаналізовано здобутки сучасної та зарубіжної науки з приводу формування потенціалу, а саме опрацьовані праці 76 науковців за період, починаючи з 80-х років ХХ ст. і по наш час. За результатами узагальнення виділено вісім груп, що відображають вид потенціалу за найбільш суттєвою ознакою. Виявлено існування таких підходів до визначення економічного потенціалу: ресурсний (перша та друга ресурсна позиції), функціональний, результативний (факторний), цільовий, синергетичний (системний), процесний та комбінований (змішаний). Виокремлено найголовніші ознаки для

розуміння сутності потенціалу розвитку сучасних макроекономічних систем.

Виявлено неоднотайність науковців щодо категоріальної ідентифікації, а також різноманітність поглядів на сутність економічного потенціалу та його класифікацію. Аргументовано доцільність розширення бази теоретико-методологічних підходів до розуміння потенціалу економічного розвитку відповідно до синергетичного (системного) підходу. Уточнено зміст кластерного і процесного підходів до класифікації видів потенціалів.

Описано можливості та аргументовано цінність практичного застосування кластеризації (кластерного підходу) для пояснення економічного потенціалу макросистем, що дозволяє пояснити взаємодію між окремими локальними елементами через відокремлення частини від цілого, конкретного виду потенціалу (ресурсного, функціонального, результативного, цільового, синергетичного, процесного чи комбінованого). Кластерний підхід розглядається як одна з форм структурування потенціалу і є корисним для сучасної економічної думки, оскільки дозволяє узгоджено аналізувати потенціал за взаємопов'язаними сферами, галузями, а також територіально. Глибокий аналіз категорії «економічний потенціал» здійснювався з метою подальшого уточнення поняття «потенціал розвитку».

Список використаних джерел

1. Верхоглядова Н.І. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства / Н.І. Верхоглядова, С.В. Коваленко // Економіка та управління підприємствами. – 2016. – № 55 (1). – С. 26–32.
2. Голодова Ж.Г. Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста: автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.10 / Ж.Г. Голодова. – М., 2010. – 46 с.
3. Григораш О.В. Визначення сутності категорії «економічний потенціал підприємства» на основі інтегрованого підходу / О.В. Григораш // Торгівля і ринок України: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 6. – С. 43–50.
4. Григоренко В.О. Бюджетно-податкове формування фінансового потенціалу територій: автореф. дис. ... канд. экон. наук. / В.О. Григоренко. – Львів, 2013. – 19 с.
5. Джаман М.О. Теорія економіки регіонів: навч. посіб. / М.О. Джаман. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 384 с.
6. Коленда Н.В. Соціальний потенціал: сутність та основні ознаки / Н.В. Коленда // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – № 1 (18). – С. 105–115.

7. Маслак О.І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 36–46.

8. Павлов В.Н. Факторы роста и модернизации финансового потенциала региона / В.Н. Павлов // Финансы. – 2011. – № 7. – С. 62–64.

9. Свободин В.Н. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В.Н. Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 5–11.

References

1. Verkhohliadova, N.I., Kovalenko, Ye.V. (2016). *Analiz pidkhodiv do vyznachennia sutnosti potentsialu pidpriemstva* [Analysis of approaches to determining the essence of the enterprise potential]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy* [Economics and Enterprise Management], no. 55 (1), pp. 26-32.

2. Holodova, Zh.H. (2010). *Formyrovanye y upravlenye fynansovym potentsyalom rehyona v tseliakh obespecheniya eho ekonomycheskoho rosta*. Diss. doct. econ. nauk [Formation and management of the financial potential of the region to ensure its economic growth. Dr. econ. sci. diss.]. Moscow, 46 p.

3. Hryhorash, O.V. (2013). *Vyznachennia sutnosti katehorii "ekonomichnyj potentsial pidpriemstva" na osnovi intehrovanoho pidkhotu* [Determination of the essence of the category "economic potential of the enterprise" on the basis of the integrated approach]. *Zbirnyk naukovykh prats' "Torhivlia i rynek Ukrainy"* [Collection of scientific works "Trade and Market of Ukraine"], no. 6, pp. 43-50.

4. Hryhorenko, V.O. (2009). *Biudzhethno-podatkovye formuvannia finansovoho potentsialu terytorij*. Diss. doct. econ. nauk [Budget and tax formation of financial potential of territories. Dr. econ. sci. diss.], Moscow, 19 p.

5. Dzhaman, M.O. (2014). *Teoriia ekonomiky rehioniv* [The theory of regional economics]. Kyiv, Center for Educational Literature Publ., 384 p.

6. Kolenda, N.V. (2013). *Sotsial'nyj potentsial: sutnist' ta osnovni oznaky* [Social Potential: The essence and main features]. *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova* [Bulletin of Mechnykov I. Odessa National University], no. 1 (18), pp. 105-115.

7. Maslak, O.I. (2012). *Osoblyvosti formuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva v umovakh tsyklichnykh kolyvan'* [Features of formation of economic potential of the enterprise in the conditions of cyclic oscillations]. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Actual problems of the economy], no. 9, pp. 36-46.

8. Pavlov, V.N. (2011). *Faktory rosta y modernyzatsyy fynansovoho potentsyala rehyona* [Factors of growth and modernization of the financial potential of the region]. *Fynansy* [Finance], no. 7, pp. 62-64.

9. Svobodyn, V.N. (1984) *Proyzvodstvennyj potentsyal sel's'kokho-ziaystvennoho predpriyatya y otsenka efektyvnosti eho yspol'zovanyia* [Production potential of an agricultural enterprise and evaluation of the efficiency of its use]. *Vestnyk statystyk* [statistical Bulletin], no. 10, pp. 5-11.

Проанализированы и обобщены теоретико-методологические подходы к пониманию потенциала экономического развития макросистем. Доказано, что существует разнообразие мнений ученых в отношении определения сущности экономического потенциала и его классификации. Также в обозначенном поле исследования прослеживается отсутствие единодушия ученых относительно его категориальной идентификации. В результате исследования выявлены и обобщены наиболее важные признаки потенциала экономического развития современных ма-

кросистем. Аргументирована целесообразность дополнения базы теоретико-методологических подходов к пониманию потенциала экономического развития синергетическим (системным) подходом. Уточнено содержание кластерного и процессного подходов к классификации видов потенциалов.

Ключевые слова: развитие макроэкономической системы, экономический потенциал, богатство.

Theoretical and methodological approaches to understanding the potential of economic development of the macrosystems are analyzed and summarized. It is proved that there is a diversity of scientists' views in relation to the essence of economic potential and its classification. In this field of study, we observed the heterogeneity of scientists regarding its categorical identification. The most common features of the potential of the economic development of modern macrosystems have been identified and summarized. The expediency of expanding the base of theoretical and methodological approaches to understanding the potential of economic development by the synergetic (systemic) approach is argued. The content of cluster and process approaches to the classification of types of potentials is clarify.

Key words: development of the macroeconomic system, economic potential, wealth.

Одержано 5.05.2017.

УДК 336.22(477)

DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-3

V. VARENYK,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of Alfred Nobel University, (Dnipro)

O. MAKOTKINA,

student of Alfred Nobel University, (Dnipro)

Specifics of the tax control in Ukraine: critical analysis and ways of increasing efficiency

The analysis of tax control problems in Ukraine are conducted. The essence of tax control and types of tax audits are revealed. Comparison of the tax control methods in Ukraine, France, the UK and Sweden are conducted. Comparison of the anti-corruption policy of Great Britain, China, India and Bangladesh are conducted. The main directions of increasing the efficiency of tax control in Ukraine are determined.

Key words: tax control, taxation, tax audits, fight against corruption, anti-corruption policy.

Formulation of the problem. Today, in the conditions of chaotically structured economy, in conditions of limited financial possibilities of the country and the need of institutionalization of the new economic relations of the state that work in fiscal authorities and economic entities, the role of tax control is important element in process of tax administration in Ukraine.

Tax control is an effective instrument for monitoring activity of participants of economic relations. Since taxes are the main source of replenishment of the state budget, state control bodies must conduct monitoring concerning payment of taxes by business entities to identify debtors.

Effectively built system of tax control is an effective mechanism and necessary condition for the successful functioning of public finance, because it encompasses the entire system of taxation, and is also carried out in the context of individual taxes, tax groups, tax payers and territories.

So there is an immediate need to solve the problem of analysis of modern approaches to the development of tax control as a control instrument of the activities of

the participants of economic relations and provide recommendations for improving ways of its efficiency.

Analysis of recent research and publications. Problems of development of tax control are increasingly attracting the attention of both foreign and domestic scientists. Y.B. Ivanov, A.I. Krisovaty, A.Y. Kizima and V.V. Karpova [1] paid attention to the development of theoretical and methodological foundations for the development, organization and implementation of tax control. The conceptual bases of the study of the effectiveness of tax control and the general principles for its increase are presented in the works of O.M. Voronkova [2], M.I. Melnik [3], I.V. Leshchuk [4] and Yu.V. Sibiryanskaya [5].

But the analysis of specialized literature has shown that there are certain disadvantages in the development of the tax control system of Ukraine, which require detailed study and make recommendations for its improvement.

Tasks. To solve some outlined problems let's analyze modern approaches to the development of tax control, using a synthesis

of world scientific and practical experience of the specific characteristics of taxation and a study of theoretical and practical aspects assessment investigated issues.

The main research. The Tax Code of Ukraine is regulated the concept of tax control. Under the tax code, tax control is a system of measures taken by the supervisory authorities in order to detect errors and analyze the correctness of the charge, completeness and timeliness of payment of taxes and fees, as well as compliance with legislation on the regulation of cash flow, settlement and cash operations, patenting, licensing and other legislation.

In the process of organizing and conducting tax control, the interests of the state are represented by the authority that manages this sector. In Ukraine, there is the State Fiscal Service of Ukraine.

In the theory of tax control, there are many types of tax audits classified according to various criteria. Legislative classification regulates the following types of tax audits, according to Art. 75 of the Tax Code of Ukraine (fig. 1).

The main criteria for classifying tax audits are the object of control, the amount and frequency of control activities, the place of control. The main principle of selection of enterprises for any audit is the risks of non-payment of proper tax payments to the budget.

According to article 75 of the Tax code of Ukraine [6], cameral tax audit is conducted at location of tax authority on the basis

of tax returns and other documents submitted by the company at the end of fiscal period.

Documentary tax audit is conducted on the basis of tax declarations (calculations), financial, statistical and other statements, tax and accounting registers, the primary documents used in accounting and tax accounting. In other words, the documentary tax audit is carried out for the aggregate figures of financial-economic activities of the payer.

Documentary tax audit for periodicity of the legislation is classified into scheduled and unscheduled tax audits. Scheduled tax audit is carried out according to the plan-schedule of documentary tax audit, and conducting documentary unscheduled tax audit is preceded by the presence of certain legal circumstances.

At the venue of the tax audit distinguished on-site and off-site documentary tax audits. On-site tax audit is conducted at the location of taxpayer or location of the object of ownership, with respect to which such verification is carried out. Off-site tax audit is conducted in the premises of the state tax service.

A type of tax audit is the actual. The term "actual tax audit" prior to 2011 was not used in any legislative act of Ukraine. According to article 80 of the Tax code, the actual tax audit is carried out at the place of actual implementation by the taxpayer of activities, location of economic or other intellectual property of such taxpayer.

So, it should be noted that the tax practice consider the most effective form of tax

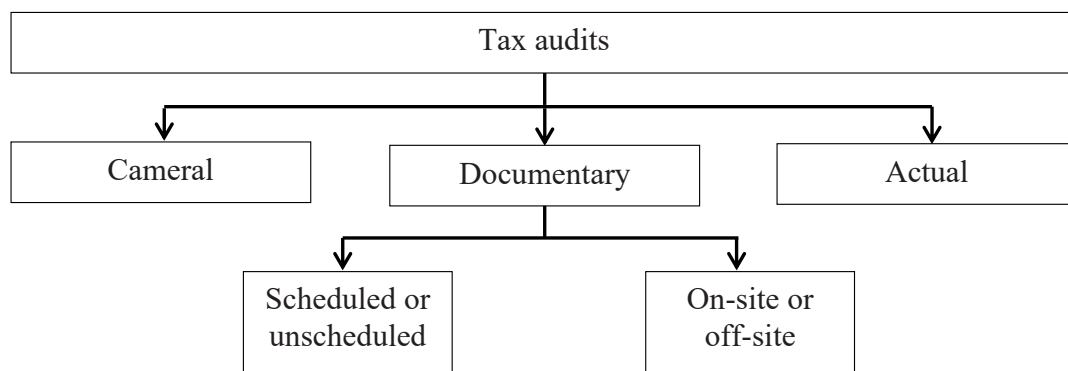


Fig. 1. Types of tax audits carried out in accordance with the Tax Code of Ukraine

control is documentary unscheduled on-site tax audit. It allows to identify the most flagrant and numerous violations of the tax legislation, because it can be based on the resolution (ruling) of the court or the decision of body of inquiry, investigator, prosecutor, brought by them in criminal cases within their proceedings. In such situation, the tax authorities can compensate for a significant part of the budget tax payments, the payment of which the taxpayer avoided.

With the changes to the Tax Code of Ukraine in 2012 introduced a new term “electronic tax audit”.

Electronic tax audit is documentary off-site unscheduled tax audit, which is based on the application submitted by the taxpayer with insignificant risk (as determined in accordance with p. 77.2 of the Tax Code of Ukraine), to the tax office in which he or she is on the tax accounting. For its conduct, the taxpayer must submit a tax application. It served for 10 calendar days prior to the expected commencement of the electronic tax audit.

One of the stages of evaluation of the effectiveness of tax control as a function of public administration is the monitoring of tax audit. Let's explore the current state of tax audits: the dynamics of coverage by tax audits of Ukrainian enterprises, the tendency to reduce inspections, the main indicators of control and verification work.

In recent years, the work of the State Fiscal Service (DFS) is aimed at reducing the administrative pressure on conscientious taxpayers and increasing the effectiveness of

control and verification measures in relation to risky subjects of management.

As a result of processing the data of the risk-oriented system, the plan-schedule for conducting documentary planned audits for 2015 includes 4,912 companies. Also, the plan-schedule for conducting documentary scheduled audits includes 3.3 thousand individual entrepreneurs, which is almost 26% less compared to 2014.

In 2015 the SFS held 4.5 million scheduled documentary tax audit of the companies, which is by 1.7 thousand or 28% less than in 2014.

In addition, held a 21.2 thousand unscheduled documentary tax audit (11.9 thousand, or 36% less than in 2014) and 50.4 thousand counter verification (15.3 thousand, or 23% less than last year) (fig. 2).

By results of tax audits in 2015 assessed additional budget of 36.5 billion UAH of monetary obligations, including the results of scheduled documentary tax audits – 18.5 billion UAH, unscheduled tax audits – 18.0 billion UAH.

According to the results of the tax compromise of addition accrued tax liabilities repaid 7.0 billion UAH (including scheduled documentary tax audits – 3.5 billion UAH, unscheduled tax audits – 3.5 billion UAH); agreed 4.6 billion UAH (including for documentary tax audits – 1.8 billion UAH, unscheduled tax audits – 2.8 billion UAH), of which the budget received 2.9 billion UAH (including for documentary tax audits – 1.3 billion UAH, unscheduled tax audits – 1.6 billion UAH).

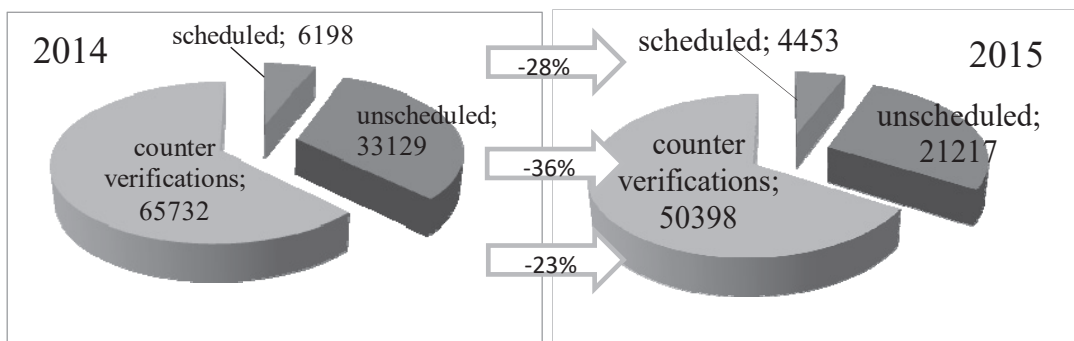


Fig. 2. Trends in the reduction of audits (verifications) in 2014–2015

Reduced the negative value of object of taxation by the income tax on 9.8 billion UAH, which increased tax evasion on 1.9 billion UAH. Reduced remains of negative value of VAT on 1.3 billion UAH, which, after budgetary compensation, included in the tax credit on the next period.

Thus, the data analysis showed that in recent time there has been a steady trend in reduction in the number of executed control testing measures.

The desire to build in our country an efficient tax system encourages study foreign experience of tax control to search for sound ideas, approaches, methods of implementation and identify the prospects for its application in domestic tax practice. So, the next step is conducting a critical analysis of methods of tax control in Ukraine, France, the UK and Sweden (tab. 1).

Analyzing the tax systems of foreign countries, we may conclude that Ukraine,

the UK and Sweden use cameral and documentary tax audits. They allow identifying the most numerous violations of the tax legislation. The rules of tax audits act on the principles of equity, promotion and clarity, characterized by precision and predictability.

Analyzing the features of the application of liability for tax offenses in foreign countries, we can distinguish the European approach – a more democratic, preventive, and aimed at harmonizing the relationship between taxpayers and supervisory tax authorities. In this approach, criminal penalties can be replaced in the form of various surcharges to taxes, the amount of which is established by administrative authorities. At the same time, Switzerland and the UK establishing fixed amounts of fines, depending on the magnitude of the violation and intent. In France, penalties are established as a percentage of the amount of understated tax.

Table 1

Comparison of methods of tax control in Ukraine, France, the UK and Sweden

Country	Tax authority	Types of tax audits	The rules of tax audit	The rights of the parties and features of the tax system
Ukraine	State Fiscal Service of Ukraine (SFS)	Cameral, documentary and actual	Cameral tax audit is conducted at the premises of the state tax service, the documentary tax audit is conducted for the aggregate figures of financial-economic activities of the payer and actual tax audit is conducted at the place the actual implementation by the taxpayer of activities of the payer	Each form of the tax control is inherent in their methods, which are evidence of the relationship between these categories. They are chosen depending on the specific tasks set by the supervisory authorities
France	General tax Directorate of France	Tax audits with departure into place	The taxpayer must be warned about the tax audit at least 10 days. Without warning, unannounced inspections may be conducted only if there is reliable information that the company avoids paying taxes	Each side defends its rightness
United Kingdom	Tax office in the UK	Cameral and documentary	Act on the principles of equity, promotion and clarity	Attention is paid to the quality of service of taxpayers
Sweden	State tax administration of Sweden	Cameral and documentary	The tax authorities are guided by the postulate that the voluntary payment of taxes is achieved through: well-established control body, which is characterized by precision and predictability	To the category of honest payers belong 80% of taxpayers

So one of the ways of increasing the efficiency of tax control in Ukraine is the fight against corruption.

Corruption as a social phenomenon is a serious problem in any society. The most dangerous form of corruption is the merging of criminal elements with state structures, hereupon officials are working primarily for their own enrichment or engaged in trade of the utility functions.

The issue of corruption is the most relevant for Ukraine. World experience shows that when the state is in the process of reforming, the level of corruption always increases. Therefore, corruption in Ukraine in its scale, specificity and dynamics is a consequence of the general political, social and economic problems of our state, finding the solution to which is extremely important and difficult for Ukraine. The unprecedented level reached by corruption threatens national security and constitutional order of the state.

The most common types of corruption crimes are bribery, embezzlement of budget funds, and abuse of power or official position.

The overall level of corruption in Ukraine is quite high. In 2014, for research on international anti-corruption non-govern-

mental organizations Transparency International, Ukraine occupied 142th position out of 175 countries with a high index of corruption in the country.

In 2015, Ukraine has managed to earn only one additional point. By the results of Corruption Perception Index, in 2015 Ukraine occupied 130th position on the level of perception of corruption out of 168 countries.

To show positive dynamics of the index, Ukraine has managed by increasing public condemnation of corrupt officials, creating anti-corruption bodies and relevant legislative framework.

Reducing the level of corruption to a safe level in Ukraine is possible only under condition of studying and adaptation of foreign experience of struggle against this very negative social phenomenon. The selection and study of foreign programs, which are aimed at combating corruption and have proven in practice their effectiveness is a great prospect for adaptation of positive foreign experience, especially in the absence of the real action mechanism of anti-corruption. So it is reasonable to analyze the experience of the countries that have achieved some success in this area (tab. 2).

Table 2

Comparison of anti-corruption policy in the UK, India, China and Bangladesh

Country	Directions of fight against corruption
UK	Tracking corruption processes by Nolan Committee. Its work focuses on the major areas of public life that are causing the greatest public concern: on the members of parliament who work as consultants of firms; on former ministers and other officials who work in those sectors of industry, which used to be under reputation of the government
India	India's Anti-Corruption compliance programme is based on leading international and Indian Anti-Corruption frameworks and/or relevant Anti-Corruption legislations, such as the PCA, World Economic Forum's Partnering Against Corruption Initiative (WEF-PACI), PwC's Global Anti-Bribery Standards, and other relevant laws, regulations, and standards
India	Applicable Indian Law makes it illegal – to offer or pay bribes to Indian Government Officials. – the acceptance, offer or payment of bribes to any individual, commercial party or government official, with the intention of improperly influencing official acts or decisions, obtaining/retaining/directing business to any person or entity, securing an improper advantage, or for the personal gain of an individual. – Anti-Corruption laws also prohibit the indirect payment of bribes through intermediaries, agents, contractors, or other third parties. A corrupt payment/bribe can take many forms, including an irregular payment of money (such as "kick-backs", secret commissions, and similar payments), a payment in-kind (e.g. non-cash items such as travel, hotel, car service, tickets, club memberships, internships, hospitality and entertainment, employment opportunities, use of influence, special privileges, personal favours, financial arrangements on favourable terms, benefits and services) or gifts

Table 2

Country	Directions of fight against corruption
China	The main countermeasure in China today is the punishment of corrupt officials. There are the following three kinds of punishment: Political punishment Administrative punishment Criminal punishment
Bangladesh	Bangladesh has taken significant steps forward in the fight against corruption, through institutional reforms, accession to the UNCAC and the adoption of new legislation. Despite the high levels of corruption in the country, Bangladeshi citizens see their government as effective or even very effective in the fight against corruption, according to Transparency International's Global Corruption Barometer, 2011 Institutional framework – Anti-Corruption Commission the Bangladeshi Anti-Corruption Commission (ACC) – Office of the Comptroller and Auditor General – Anti-Money Laundering Department Election Commission

So, as we can see, the overseas anti-corruption legislation develops in the direction using the entire arsenal of legal means of struggle.

According to the analysis, we see that India considers legislative development as the main methods of combating corruption. At the legislative level, methods are being introduced that do not allow corruption to spread. In China, the main method of combating corruption is the laws and the punishment of corrupt officials. Bangladesh has taken significant steps forward in the fight against corruption, through institutional reforms, accession to the UNCAC and the adoption of new legislation. The main methods of fighting corruption in Bangladesh are aimed at the creation of anti-corruption institutions.

The analysis of features of fight against corruption crimes in the UK, UK, India, China and Bangladesh allows us to form an idea about the basics of advanced national anti-corruption strategy, whose development is needed today in Ukraine. According to the analysis, we see that Ukraine needs to pay more attention to the existing anti-corruption policy and review existing methods. You may need to take note and use the experience of other states. Clarify legislation, create a branch of government that will work only on current issues and improve anti-corruption methods.

Findings and forecasts. The Tax Code of Ukraine is regulated the concept of tax control. The main criteria for classifying tax

audits are the object of control, the amount and frequency of control activities, the place of control. The main principle of selection of enterprises for any audit is the risks of non-payment of proper tax payments to the budget.

In the theory of tax control, there are many types of tax audits classified according to various criteria. The main is cameral, documentary, actual and electronic.

The desire to build in our country an efficient tax system encourages study foreign experience of tax control to search for sound ideas, approaches, methods of implementation and identify the prospects for its application in domestic tax practice. So, the next step is conducting a critical analysis of methods of tax control in Ukraine, France, the UK and Sweden.

Analyzing the tax systems of foreign countries, we may conclude that Ukraine, the UK and Sweden use cameral and documentary tax audits. They allow identifying the most numerous violations of the tax legislation. The rules of tax audits act on the principles of equity, promotion and clarity, characterized by precision and predictability.

Corruption as a social phenomenon is a serious problem in any society. The most dangerous form of corruption is the merging of criminal elements with state structures, hereupon officials are working primarily for their own enrichment or engaged in trade of the utility functions.

According to the analysis, we see that India considers legislative development as the main methods of combating corruption. At the legislative level, methods are being introduced that do not allow corruption to spread. In China, the main method of combating corruption is the laws and the punishment of corrupt officials. Bangladesh has taken significant steps forward in the fight against corruption, through institutional reforms, accession to the UNCAC and the adoption of

new legislation. The main methods of fighting corruption in Bangladesh are aimed at the creation of anti-corruption institutions.

According to the analysis, we see that Ukraine needs to pay more attention to the existing anti-corruption policy and review existing methods. You may need to take note and use the experience of other states. Clarify legislation, create a branch of government that will work only on current issues and improve anti-corruption methods.

Literature

1. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент: підручник / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с.
2. Воронкова О.М. Посилення протидії ухиленню від оподаткування в системі податкового адміністрування [Електронний ресурс] / О.М. Воронкова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 42–52. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=znpnudps_2011_2_6
3. Мельник М.І. Система податкового контролю: аналіз ефективності та напрями удосконалення [Електронний ресурс] / М.І. Мельник, І.В. Лещух // Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 106–115. – Режим доступу: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=regek_2014_2_13
4. Лещух І.В. Економічна ефективність податкового контролю в Україні [Електронний ресурс] / І.В. Лещух // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 40–48. – Режим доступу: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=econprog_2015_1_5
5. Сибірянська Ю.В. Нова модель податкової системи України: перерозподіл податкового навантаження [Електронний ресурс] / Ю. Сибірянська, М. Кондратенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 276–283. – Режим доступу: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=binf_2014_7_50
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf>
8. Державна служба фінансового моніторингу України. Відмивання доходів, отриманих від корупційних діянь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20161230/Tipologia_2016.pdf
9. Мельник М.І. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності: монографія / М.І. Мельник, І.В. Лещух. – Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», 2015. – 330 с.
10. Хмільовська К.В. Організаційні засади податкового контролю / К.В. Хмільовська // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 50–56.

11. Досвід зарубіжних країн у боротьбі з корупцією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspishnaukraina.com.ua/strategy/69/244.html>
12. Вареник В.М. Податковий контроль та антикорупційна політика: закордонний досвід / В.М. Вареник // Бухгалтерський облік і аудит. – 2017. – № 1. – С. 29–36.
13. PwC India Anti-Corruption Policy for Third Party Compliance [Electronic resource]. – Available at: <https://www.pwc.in/assets/pdfs/pwc-india-tp-anti-corruption-policy.pdf>
14. Corruption and anti-corruption policy in today's China [Electronic resource]. – Available at: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/apcity/unpan047848.pdf>
15. Overview of corruption and anti-corruption in Bangladesh [Electronic resource]. – Available at: <https://www.oecd.org/site/adboecdanti-corruptioninitiative/46812498.pdf>

References

1. Ivanov Ju.B., Krisovatij A.I., Kizima A.Ja., Karpova V.V. (2008). *Podatkovij menedzhment* [Tax management]. Kyiv, Znannya, 525 p.
2. Voronkov, A. Strengthening combating tax evasion in the system of tax administration. Collection of scientific papers of the National University of the State Tax Service of Ukraine, 2011, no. 2, pp. 42-52. Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=znnpnudps_2011_2_6
3. Melnyk, M.I. The system of tax control: efficiency analysis and improvement areas. The regional economy, 2014, no. 2, pp. 106-115. Available at: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=regek_2014_2_13
4. Leschukch, I.V. Economic efficiency of tax control in Ukraine. Economy and forecasting, 2015, no. 1, pp. 40-48. Available at: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=econprog_2015_1_5
5. Sybiryanska, U.V. The new model of the tax system of Ukraine: the redistribution of the tax burden. Inform Business, 2014, no. 7, pp. 276-283. Available at: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=binf_2014_7_50
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017). Tax Code of Ukraine, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Accessed 01 January 2017).
7. *Zvit pro vikonannya Planu roboti Derzhavnoi fiskal'noi sluzhbi Ukraini na 2015 rik* [Report on the Work Plan of the State Fiscal Service of Ukraine for 2015]. Available at: <http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf>
8. *Derzhavna sluzhba finansovogo monitoringu Ukraini Vidmivannya dohodiv, otrimanih vid korupciynih dijan'* [The State Service for Financial Monitoring Ukraine "laundering of proceeds of corruption"]. Available at: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20161230/Tipologia_2016.pdf
9. Mel'nik, M.I., Leshuh, I.V. (2015). *Podatkovij kontrol' v Ukraini: problemi ta prioriteti pidvishhennja efektyvnosti: monografija* [Tax control in Ukraine: Problems and Priorities efficiency]. Lviv, DU "Institut regional'nih doslidzhen' im. M.I. Dolishn'ogo NAN Ukraini", 330 p.
10. Hmil'ovs'ka, K.V. *Organizacijni zasadi podatkovogo kontrolju* [The organizational principles of tax control]. Finansi Ukraini, 2003, no. 6, pp. 50-56.

11. *Dosvid zarubizhnih krain u borot'bi z korupcieju* [The experience of foreign countries in the fight against corruption] Available at: <http://uspishnaukraina.com.ua/strategy/69/244.html>

12. Varenik V.M. *Podatkovij kontrol' ta antikorupcijna politika: zakordonnij dosvid* [Tax control and anti-corruption policy: foreign experience]. *Buhgalters'kij oblik i audit*, 2017, no 1, pp. 29-36.

13. *PwC India Anti-Corruption Policy for Third Party Compliance*. Available at: <https://www.pwc.in/assets/pdfs/pwc-india-tp-anti-corruption-policy.pdf>

14. *Corruption and anti-corruption policy in today's China*. Available at: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/apcity/unpan047848.pdf>

15. *Overview of corruption and anti-corruption in Bangladesh*. Available at: <https://www.oecd.org/site/adboecdanti-corruptioninitiative/46812498.pdf>

Проаналізовано аналіз проблеми податкового контролю в Україні, розкрито сутність податкового контролю та види податкових перевірок. Проведено порівняння методів податкового контролю в Україні, Франції, Великобританії та Швеції. Зроблено порівняння антикорупційної політики Великобританії, Китаю, Індії та Бангладешу. Визначено основні напрями підвищення ефективності податкового контролю в Україні.

Ключові слова: *податковий контроль, оподаткування, податкові перевірки, боротьба з корупцією, антикорупційна політика.*

Проанализированы проблемы налогового контроля в Украине, раскрыты сущность налогового контроля и виды налоговых проверок. Проведено сравнение методов налогового контроля в Украине, Франции, Великобритании и Швеции. Сопоставлена антикоррупционная политика Великобритании, Китая, Индии и Бангладеша. Определены основные направления повышения эффективности налогового контроля в Украине.

Ключевые слова: *налоговый контроль, налогообложение, налоговые проверки, борьба с коррупцией, антикоррупционная политика.*

Одержано 5.05.2017.

УДК 336.22

DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-4

Т.В. ПАЛІЙЧУК,

аспірант Науково-дослідного фінансового інституту Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління», (м. Київ)

МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті визначено сутність поняття «податкова децентралізація» та запропоновано показники оцінювання ступеня децентралізації структури розподілу податкових надходжень між різними рівнями бюджетної системи. Представлено аналіз стану впровадження в Україні податкової децентралізації як основної складової фіскальної децентралізації, а саме щодо перерозподілу податкових джерел формування бюджетів між органами влади різних рівнів державного управління. Запропоновано механізми поглиблення податкової децентралізації в Україні і визначено умови встановлення оптимального рівня децентралізації податків і зборів та фіскальних повноважень.

Ключові слова: *фіскальна децентралізація, податкова децентралізація, місцеві бюджети, податки і збори, міжбюджетні трансферти, фінансова автономія, місцеве самоврядування, соціально-економічний розвиток.*

Постановка проблеми. Про ефективність діяльності субнаціональних органів влади свідчить виявлення і використання переваг адміністративно-територіальної одиниці, стан розвитку ринку праці, капіталу і товарів, приплив населення тощо. Разом з тим дія своєрідного аналога ринкового механізму виробництва суспільних благ на регіональному та місцевому рівнях стримується низкою факторів, перш за все об'єктивно існуючою нерівністю економічного розвитку територій, ступенем розвиненості сфери послуг, ринків житла, прозорості і достатності інформації, рівнем доходів населення, що впливає на його здатність до міграції.

Для усунення нерівності і забезпечення однакового рівня надання гарантованих державою суспільних благ на території всієї країни в інтересах усього її населення здійснюється додаткове фінансування відповідних видатків із загальнодержавного бюджету. Тобто проблема забезпечення мінімальних соціальних стандартів на території всієї краї-

ни в поєднанні зі свободою вибору переваг населення територій вирішується на основі участі консолідованого бюджету у фінансуванні витрат бюджетів субнаціональних адміністративно-територіальних утворень.

Досягнення оптимального раціонального рівня використання бюджетних коштів можливе шляхом передавання повноважень та фінансових ресурсів із загальнодержавного рівня управління на регіональний і місцевий на основі принципу субсидіарності, тобто за допомогою впровадження фіскальної децентралізації. Оскільки основним джерелом наповнення як державного, так і місцевих бюджетів України, є податки та збори, актуальним є дослідження впровадження податкової децентралізації як вагової складової процесу фіскальної децентралізації.

Аналіз досліджень. Питання пошуку ефективної системи управління державними фінансами, формування самодостатнього місцевого самоврядування у фінансовій сфері, удосконалення системи податкових джерел наповнення місцевих

бюджетів досліджувалися як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями, серед яких, зокрема, такі вчені, як В. Андрущенко, В. Базилевич, І. Волохова, С. Гасанов, С. Герчаківський, А. Єніна-Березовська, Т. Єфименко, Ю. Іванов, О. Кабаш, М. Карлін, А. Крисоватий, В. Кудряшов, О. Найденко, В. Опарін, К. Павлюк, В. Федосов, О. Шишко, С. Юрій, Р. Айхенберг, Н. Акаї, Р. Барро Ш. Бланкарт, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, А. Лаффер, Р. Масгрейв, В. Оутс, Дж. Родден, Г. Роузен, Ж. Сімонді, Ч. Тібу, Ф. Юсті та ін.

Однак, зважаючи на сучасні процеси трансформації системи управління державними фінансами України, актуальним є поглиблення теоретичних і практичних засад впровадження та розвитку податкової складової фіскальної децентралізації.

Означене дозволяє сформулювати **мету дослідження**, яка полягає у поглибленні теоретико-методологічних та практичних основ податкової децентралізації у контексті подальшого розвитку фіскальної децентралізації в Україні.

Основний матеріал дослідження. В основі ефективної фіскальної децентралізації лежить наявність бази власного оподаткування на регіональному та місцевому рівнях. Доходи, закріплені на постійній чи довгостроковій основі, забезпечують територіальним органам влади стійку фінансову базу для проведення самостійної бюджетно-податкової політики.

Достатня самостійність в бюджетно-податковій сфері дозволяє органам субнаціональної влади регулювати обсяг і якість наданих суспільних послуг згідно з потребами населення відповідної території. Фінансування значної частини витрат за рахунок власних податкових та неподаткових надходжень сприяє підвищенню прозорості витрачання коштів.

Теоретичний аналіз питання податкової децентралізації виявив різноманітні підходи до визначення цього поняття, які наведено в табл. 1. Провівши аналіз наукових праць щодо питання податкової децентралізації, можна стверджувати, що сутність поняття «податкова децентралізація» розкривається за допомогою таких складових, як процес перерозподілу: а) податкових джерел та б) фіскальних повноважень між різними рівнями бюджетної системи.

На нашу думку, податкова децентралізація (або децентралізація у сфері оподаткування) є вагомим складовою фіскальної децентралізації і означає процес наділення субнаціональних органів влади фіскальними повноваженнями, забезпечення регіональними і місцевими податками та зборами для формування фінансової основи довгострокового бюджетного планування та підсилення самостійності в питаннях управління соціально-економічним розвитком адміністративно-територіальної одиниці.

Таблиця 1

Систематизація наукових поглядів щодо трактування поняття «податкова децентралізація»

Автор	Трактування поняття «податкова децентралізація»
І.С. Волохова [1, с. 145]	Підвид бюджетної децентралізації. Розширення і зміцнення прав та повноважень місцевого та регіонального самоврядування стосовно незалежного прийняття рішень та виконання делегованих державною владою повноважень щодо формування територіальних бюджетів за рахунок надходжень податків, зборів та інших обов'язкових платежів
С.Д. Герчаківський, О.Р. Кабаш [2, с. 135]	Процес формування бюджетів органів місцевого самоврядування щодо використання податків і зборів, а також їх впливу на розвиток територій та подолання територіальних диспропорцій
М.І. Карлін [3, с. 289]	Складовою фіскальної децентралізації, що дозволяє оптимізувати як доходи, так і видатки регіонів та країни в цілому
О.Є. Найденко, А.О. Єніна-Березовська [4, с. 292]	Можливість органів місцевого самоврядування в рамках своїх повноважень встановлювати елементи податків та зборів, а в деяких випадках впроваджувати власні податки та збори

Податкова децентралізація сприяє більшій прозорості проведення регіональної податкової політики і полегшує громадський контроль за обґрунтованістю витрат, що фінансуються за рахунок податкових доходів місцевих бюджетів. Однак децентралізація може бути ефективною лише в тому випадку, якщо структура місцевих фінансів забезпечує органам місцевого самоврядування можливість виробляти і проводити в рамках наданих їм повноважень політику, що відповідає потребам місцевого населення.

Очікувані позитивні ефекти від впровадження податкової децентралізації (зниження бюджетного дефіциту, збереження ринків і стимулювання їх розвитку, підвищення політичної відповідальності територіальної влади, прозорості та підзвітності її діяльності, зростання рівня і якості життя населення), що визначають її доцільність і роль в управлінні державними фінансами, можуть бути отримані за умови зниження витрат на надання громадських та змішаних послуг, які повинні відповідати пропозиції і перевагам споживачів у просторовому і часовому розрізах і, отже, зможуть більше задовольнити потреби населення відповідної території.

Результати децентралізації податкової системи залежать від того, яким чином організовано процес децентралізації на практиці і які відносини виникають між різними рівнями управління [5, с. 35]. Децентралізація також має вирішальне значення для підтримки фінансових зусиль та ініціатив субнаціональних органів державної влади. Якщо при її раціональному здійсненні децентралізація ініціює підвищення макроекономічної стабільності і добробуту, то при нераціональному вона може призвести до негативних результатів. До негативних наслідків податкової децентралізації відносять, перш за все, можливість посилення вертикального і горизонтального дисбалансу бюджетної системи. Вертикальний дисбаланс проявляється у невідповідності ресурсних можливостей, доступних владі нижчих рівнів, і закріплених за ними видаткових повно-

важень, горизонтальний – у міжтериторіальній асиметрії фіскальних вигід.

Починаючи з 2015 р. в Україні закладено основу децентралізації у сфері оподаткування у результаті прийняття змін до Податкового та Бюджетного кодексів. Серед основних інструментів впровадження реформи фіскальної децентралізації варто відзначити [6; 7]: перегляд нормативу розподілу податку на доходи фізичних осіб; екологічний податок; збір з роздрібного продажу підакцизних товарів; місцеві податки (нерухоме майно, в т. ч. комерційна нерухомість, плата за землю, транспортний податок); нові види трансфертів; місцеві гарантії та запозичення (спрощення процедури); вирівнювання бюджету за доходами, а не видатками та пов'язані з цим можливості участі та впливу громади на прогнозні показники бюджету.

Оскільки зараз триває процес реформування системи управління державними фінансами України [8], актуальним є аналіз наповнення місцевих бюджетів України з точки зору оцінювання рівня податкової децентралізації з метою визначення подальших шляхів удосконалення впровадження децентралізації у сфері оподаткування.

Проаналізуємо статистичні дані наповнення місцевих бюджетів за допомогою таких основних показників податкової децентралізації:

- 1) частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів), %;
- 2) частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів), %;
- 3) частка податкових надходжень місцевих бюджетів у загальнодержавних податкових надходженнях (податкових надходженнях зведеного бюджету), %;
- 4) частка податкових надходжень місцевих бюджетів у ВВП, %.

Аналіз структури місцевих бюджетів свідчить, що основою формування фінансових фондів місцевої влади були і залишаються податки та збори, що становлять у середньому протягом 2012–2016 рр. 85% усіх надходжень (без урахування міжбюджетних трансфертів) (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура надходжень місцевих бюджетів України
(без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2012–2016 рр., %***

Рік	Податкові надходження	Неподаткові надходження	Інші надходження
2012	85,16	12,53	2,31
2013	86,71	11,53	1,76
2014	86,38	12,12	1,49
2015	81,52	16,72	1,75
2016	87,39	11,02	1,59

* Побудовано автором на підставі даних [9; 10].

Однак врахування міжбюджетних трансфертів показує, що частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів складає в середньому 37%, а трансфертів – 57% (табл. 3). У 2015 та 2016 роках порівняно з попередніми роками помітно зменшилася частка податкових надходжень у структурі місцевого бюджету, якщо врахувати міжбюджетні трансферти. Вона становила 33,36% у 2015 р. та 34,52% у 2016 р., хоча протягом 2012–2014 рр. у середньому становила понад 39% усього бюджету.

Частка податкових надходжень скоротилася через перерозподіл з початку 2015 р. доходів між державним і місцевими бюджетами, зокрема через часткове зарахування надходжень податку на доходи фізичних осіб, а саме частка податку на доходи фізичних осіб скоротилася з 71,63% усіх податкових надходжень у 2014 р. до 55,92% у 2016 р., середнє значення цього показника за 2012–2014 рр. становить 71,19% (табл. 4).

Таблиця 3

**Структура надходжень місцевих бюджетів України
(з урахуванням міжбюджетних трансфертів) за 2012–2016 рр., %***

Рік	Податкові надходження	Неподаткові надходження	Інші надходження	Міжбюджетні трансферти
2012	38,11	5,61	1,03	55,25
2013	41,26	5,49	0,84	52,42
2014	37,69	5,29	0,65	56,37
2015	33,36	6,84	0,72	59,08
2016	34,52	4,35	0,63	60,50

* Побудовано автором на підставі даних [9; 10].

Таблиця 4

Структура податкових надходжень місцевих бюджетів України за 2012–2016 рр., %*

Рік	Податок на доходи фізичних осіб	Акцизний податок	Плата за користування надрами	Податок на прибуток підприємств	Місцеві податки і збори	Інше
2012	71,13	1,45	2,04	0,52	6,36	18,51
2013	70,82	1,49	1,32	0,74	8,02	17,60
2014	71,63	0,18	1,63	0,30	9,22	17,04
2015	55,92	7,82	1,04	4,35	27,53	3,34
2016	58,05	7,57	0,98	2,95	26,28	4,17

* Побудовано автором на підставі даних [9; 10].

Однак податок на доходи фізичних осіб, попри переспрямування його значної частки до державного бюджету, продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела доходної частини місцевих бюджетів. Також доцільно зазначити суттєве підвищення частки місцевих податків та зборів у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів у 2015–2016 рр. (27,53% у 2015 р. та 26,28% у 2016 р.) порівняно з 2012–2014 рр., коли цей показник в середньому становив 7,87%.

Аналіз структури податкових надходжень місцевих бюджетів показує, що у 2015–2016 рр. зростала частка акцизного податку – 7,82% у 2015 р. та 7,57% у 2016 р., хоча протягом 2012–2014 рр. у середньому становила 1,04% усіх податкових надходжень. Це пов'язано із закріпленням та зарахуванням до бюджетів територіальних громад (міст, сіл, селищ) акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю під'акцизних товарів за місцем діяльності суб'єктів господарювання відповідно до змін до бюджетного та податкового законодавства у контексті реалізації фіскальної децентралізації.

Аналіз динаміки показника обсягу податкових доходів місцевих бюджетів порівняно із загальним показником податкових надходжень держави в Україні протягом 2012–2016 рр. свідчить про відносну стабільність ступеня децентралізації податкових надходжень, більше того, навіть у 2015 р. порівняно з іншими роками спостерігається найменше значення

(19,3%), хоча саме у цьому році значення цього показника мало бути більшим, ніж у 2012–2014 рр. (в середньому становить 21,7%), оскільки з 2015 р. були внесені зміни до податкового та бюджетного законодавства, якими збільшено кількість податкових джерел місцевим бюджетам.

Одним з показників, що свідчить про економічне зростання та покращання добробуту громадян у контексті цього дослідження, є частка податкових надходжень місцевих бюджетів у ВВП. В Україні у 2015–2016 рр. спостерігається зменшення частки податкових надходжень місцевих бюджетів у ВВП (5,1% у 2015 р. та 4,5% у 2016 р.) порівняно із показниками 2012–2014 рр. (в середньому 5,7%) (табл. 5).

Проте у розрізі податків видно, що частка місцевих податків і зборів у ВВП у 2015–2016 рр. зросла (1,4% у 2015 р. та 1,2% у 2016 р.) порівняно з 2004–2014 рр. (частка в середньому за ці роки становить 0,22%), що свідчить про деяке покращання у формуванні місцевих бюджетів. Загалом частка власних доходів місцевих бюджетів у ВВП знижувалася, а частка міжбюджетних трансфертів з державного до місцевих бюджетів – зростала, що в цілому забезпечило відносно незмінний рівень доходів місцевих бюджетів як частки ВВП впродовж останніх років.

Досвід податкової децентралізації у зарубіжних країнах свідчить, що, незважаючи на великі історичні та інституційні відмінності між країнами, існують спільні особливості визначення структури податкових джерел наповнення бюджетів

Таблиця 5

Надходження місцевих бюджетів України за 2012–2016 рр., % до ВВП*

Рік	Податкові надходження	Неподаткові надходження	Інше	Усього	Міжбюджетні трансферти
2012	6,1	0,9	0,2	7,1	8,8
2013	6,3	0,8	0,1	7,3	8,0
2014	5,6	0,8	0,1	6,5	8,3
2015	5,1	1,0	0,1	6,2	9,0
2016	4,5	0,6	0,1		8,0

* Побудовано автором на підставі даних [9; 10].

та спектра повноважень субнаціональних урядів у сфері оподаткування.

На практиці в більшості країн застосовується кілька місцевих податків, один з них зазвичай є більш важливим, ніж інші. У світовій практиці застосовують в основному дві моделі місцевого оподаткування [5; 11]:

1. Модель, базована на податках на майно (можливі й інші місцеві податки, проте податок на майно є найбільш важливим). Така модель характерна, наприклад, для Великобританії, Франції, Іспанії та Польщі.

2. Модель, базована на місцевих податках на доход (податок на доход не слід плутати з місцевою часткою надходжень від центрального податку на доход, який є податком загальнодержавного рівня). Така модель функціонує, наприклад, в Данії, Естонії, Швеції, Фінляндії та Хорватії.

3. Змішана модель. У деяких країнах місцеві органи самоврядування можуть вибирати з більшого числа місцевих податків. Так, наприклад, в Угорщині місцеві органи влади можуть застосовувати будь-які з таких місцевих податків: податок на земельні ділянки, податок на будівлі, комунальний податок на приватних осіб, комунальний податок на підприємців, туристичний податок і місцевий податок на підприємства.

Податки на майно в більшості країн Центральної і Східної Європи залежать від типу майна і його кількості, але не від ринкової вартості. Більшість консультантів від імені міжнародних організацій рекомендують провести реформу, спрямовану на впровадження адвалорної ставки податку на майно. Однак така реформа, якщо дотримуватися рекомендацій буквально, може виявитися суперечливою, неконтрольованою з адміністративної точки зору і занадто дорогою.

Цікавим є приклад чеської і словацької систем – максимальна ставка податку на майно диференціюється залежно від розміру міста, де він стягується. У Словаччині, наприклад, максимальна ставка податку в столиці країни (в Братиславі) в 4,5 рази вища, ніж у невеликому селі з населенням менше 1000 жителів. Крім того, місцеві органи влади можуть диференціювати ставку податку залежно від «зони»

міста, в якій розташоване майно [12, с. 60]. Така система значною мірою відображає відмінності у вартості майна, і в той же час вона дешевша і легша для реалізації, ніж звичайний адвалорний податок.

У зарубіжних країнах по-різному підходять до визначення ступеня свободи, що надається місцевим органам влади в питаннях місцевого оподаткування. У більшості випадків встановлюється максимальне значення або діапазон, вище якого або в межах якого місцевий орган влади може приймати самостійні рішення. У деяких країнах місцевим органам влади надається повна свобода у визначенні ставки місцевих податків.

Високий рівень податкової автономії [11], що передбачає наявність власних субнаціональних податків, які є важливим джерелом надходжень регіональних та місцевих бюджетів, характерний для Швеції, Фінляндії, Німеччини, Іспанії, Бельгії, Італії, Франції, Болгарії, Польщі, Чехії, Кіпру, Угорщини, Данії, Литви. При середньому рівні податкової автономії субнаціональної влади власні податки мають меншу вагу у структурі надходжень субнаціональних бюджетів. Такий рівень автономії встановився в Австрії, Латвії, Естонії, Ірландії, Великобританії, Нідерландах, Румунії, Словаччині та в Португалії.

Показники податкової децентралізації свідчать, що найвищий рівень децентралізації податкових надходжень серед унітарних країн ЄС спостерігається у Швеції (36,9%), Данії (26,9%), Фінляндії (22,7%) та Італії (16,4%). У середньому за 2012–2016 рр. частка податкових надходжень, що припадає на регіональний рівень, в Австрії становила 1,6%, в Бельгії – 5,2, в Німеччині – 21,6 та в Іспанії – 32,2%.

Загалом рівень автономії доходів субнаціональних бюджетів свідчить, що найменш залежними від загальнодержавного бюджету є місцеве самоврядування Ісландії, Швеції, Фінляндії, Латвії, Чехії, Словаччини, Кіпру, Словенії, Португалії та Естонії, а найбільш залежною від міжбюджетних трансфертів від центрального уряду є місцева влада Мальти та Румунії [11].

Спираючись на аналіз сучасного стану податкової децентралізації в Україні та

досвід зарубіжних країн у впровадженні децентралізації у сфері оподаткування, можемо запропонувати такі основні рекомендації щодо ефективного застосування механізмів досягнення оптимального рівня податкової децентралізації в Україні:

1. В умовах нерозвинених громадських і політичних інститутів (погіршення фінансової дисципліни; безвідповідальної боргової політики субнаціональної влади, що перешкоджає реструктуризації економіки і призводить до макроекономічної дестабілізації; загострення екологічних проблем; незадовільної якості суспільних благ, що надаються на субнаціональному рівні) особливого значення для ефективно децентралізації набуває розвиток умов інституційної складової довгострокового характеру розподілу фіскальних повноважень і відповідальності між різними рівнями бюджетної системи.

2. Податкова децентралізація має здійснюватися так, щоб не збільшувати загальний податковий тиск на платників податків, а держава має стежити за справедливим розподілом податкового тягаря. Необхідно враховувати співвідношення між ступенем податкової децентралізації і розміром територіальних утворень.

3. Необхідно дотримуватися відповідності рівня децентралізації видаткових повноважень та децентралізації доходних (значною мірою податкових) джерел. Непослідовна податкова децентралізація викликає ризики опортуністичної поведінки субнаціональної влади. Паралельний перебіг двох протилежних процесів (децентралізації видатків з наданням регіонам більшої фіскальної свободи і централізації доходних надходжень при високій диференціації бюджетної забезпеченості місцевого самоврядування) посилює невизначеність і перешкоджає ефективній взаємодії бюджетів.

4. Важливим є наділення субнаціональних органів влади достатніми фіскальними повноваженнями у проведенні бюджетно-податкової політики на своїх територіях. Регіональні та місцева влада прагнуть встановити оптимальний рівень оподаткування за умови відповідності цього рівня податків потребам населення територій в отриманні громадських послуг.

Однак тут субнаціональна влада України помітно обмежена в частині визначення своїх податкових ставок: максимальні і мінімальні ставки регіональних податків регламентує центральний уряд. Крім обмежень на податки, центральний уряд встановлює певний мінімальний набір бюджетних послуг, який місцеве самоврядування має надати населенню незалежно від величини власних податкових доходів.

5. Удосконалення структури міжбюджетних трансфертів має враховувати необхідність підвищення ролі трансфертів, які мають довгостроковий інвестиційний характер, сприяють формуванню структурних зрушень у регіональних економіках і нарощуванню їх податкового потенціалу. Оскільки домінування міжбюджетних трансфертів поточного характеру призводить до того, що регіони з низьким рівнем економічного потенціалу залишаються залежними від фінансової допомоги загальнодержавного бюджету, що знижує їх зацікавленість у самостійному економічному розвитку.

Висновок. Підсумовуючи результати дослідження можемо зробити такі висновки.

По-перше, податкова децентралізація реалізується як процес передавання у повноваження органів нижніх рівнів влади надходжень від відповідних доходних джерел при розмежуванні витратних повноважень, що сприяє посиленню самостійності територій і досягненню балансу загальнодержавних і територіальних інтересів з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів та більш повного задоволення потреб населення в суспільних послугах.

По-друге, аналіз показує, що важливо не тільки забезпечити рівень децентралізації бюджетних доходів і витрат, а й послідовно створювати для субнаціональної влади стимули, що сприяють ефективному і відповідальному управлінню суспільними фінансами.

По-третє, зарубіжний досвід податкової децентралізації свідчить, що ефективною може бути як модель місцевого оподаткування, яка спирається на податки на майно, так і модель, в основі якої лежить оподаткування доходу. Високий рівень податкової

автономії місцевого самоврядування значною мірою сприяє зменшенню залежності субнаціональних урядів від фінансування із загальнодержавного бюджету.

Таким чином, ефективна податкова децентралізації не зводиться до надання субнаціональним органам влади бюджетної та податкової автономії, вона передбачає створення інституціональ-

них умов і регулятивних механізмів, що забезпечують виконання бюджетних правил, також систему стимулів раціонального фіскальної поведінки. Лише в такому контексті податкова децентралізація сприятиме оптимізації інтересів і діяльності органів публічної влади та підвищенню ефективності регіональної бюджетно-податкової політики.

Список використаних джерел

1. Волохова І.С. Податкова децентралізація та методологія визначення її ступеня / І.С. Волохова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / Одес. нац. екон. ун-т. – 2012. – Вип. 3 (46), ч. 2. – С. 144–150.
2. Герчаківський С.Д. Теоретичний логос фіскальної децентралізації / С.Д. Герчаківський, О.Р. Кабаш // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 133–141.
3. Карлін М.І. Податкова децентралізація в Україні: проблеми і перспективи / М.І. Карлін // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 286–292.
4. Найденко О.Є. Обґрунтування принципів оподаткування як основи зростання конкурентоспроможності економіки країни / О.Є. Найденко, А.О. Єніна-Березовська // Бізнес Інформ. – 2016. – № 10. – С. 291–303.
5. Milan Jilek. Factors of Tax Decentralization in OECD-Europe Countries // European Financial and Accounting Journal. – 2015. – Vol. 10, no. 2. – pp. 33–49.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 №71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
7. Про внесення змін до Бюджетного кодексу щодо узгодження норм Бюджетного кодексу із змінами до галузевого та податкового законодавства: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57387
8. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 р. № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
10. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/>
11. Fiscal Federalism 2016: Making Decentralisation Work / Hansjörg Blöchliger, Junghun Kim // OECD Fiscal Federalism Studies. – 2016. – 152 p.

References

1. Volokhova, I.S. *Podatkova detsentralizatsiia ta metodolohiia vyznachennia yii stupenia* [Tax decentralization and methodology for determining its degree]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: zbirnyk naukovykh prats* [Journal of Socio-Economic Research: a collection of scientific works], 2012, no. 3 (46), part. 2, pp. 144-150. [In Ukrainian].
2. Herchakivskiyi, S.D., Kabash, O.R. *Teoretychnyi lohos fiskalnoi detsentralizatsii* [The theoretical logos of fiscal decentralization]. *Rehionalna ekonomika* [Regional economy], 2009, no. 2, pp.133-141. [In Ukrainian].
3. Karlin, M.I. *Podatkova detsentralizatsiia v Ukraini: problemy i perspektyvy* [Tax decentralization in Ukraine: challenges and prospects]. *Ekonomichnyi forum* [Economic forum], 2016, no.1, pp. 286-292. [In Ukrainian].

4. Naidenko, O.Ye., Yenina-Berezovska, A.O. *Obgruntuvannia pryntsypiv opodatkuvannia yak osnovy zrostannia konkurentospromozhnosti ekonomiky krainy* [Justification of the principles of taxation as the basis for the growth of the competitiveness of the country's economy], *Biznes Inform* [Business Inform], 2016, no.10, pp. 291-303. [In Ukrainian].

5. Milan Jilek. Factors of Tax Decentralization in OECD-Europe Countries, *European Financial and Accounting Journal*, 2015, vol. 10, no. 2, pp. 33-49.

6. Verkhovna Rada of Ukraine (2014). *Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakyykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo podatkovoi reformy* [On Amendments to the Tax Code of Ukraine and certain legislative acts of Ukraine on tax reform]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19> [In Ukrainian].

7. Verkhovna Rada of Ukraine (2014). *Pro vnesennia zmin do Biudzhethnoho kodeksu shchodo uzgodzhennia norm Biudzhethnoho kodeksu iz zminamy do haluzevoho ta podatkovoho zakonodavstva* [On amendments to the Budget Code on the harmonization of the rules of the Budget Code with changes to the sectoral and tax legislation]. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57387 [In Ukrainian].

8. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017). *Pro skhvalennia Stratehii reformuvannia systemy upravlinnia derzhavnymy finansamy na 2017–2020 roky* [On Approving the Strategy for Reforming the Public Finance Management System for 2017-2020]. Available at: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370> [In Ukrainian].

9. Ofitsiyni veb-sait Ministerstva finansiv Ukrainy [Official website of the Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <http://www.minfin.gov.ua>

10. Ofitsiyni veb-sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy [Official website of State Treasury Service of Ukraine], Available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

11. Hansjörg Blöchliger, Junghun Kim (2016). *Fiscal Federalism 2016: Making Decentralisation Work*, OECD Fiscal Federalism Studies, 152 p.

В статье определена сущность понятия «налоговая децентрализация» и предложены показатели оценки степени децентрализации структуры распределения налоговых поступлений между различными уровнями бюджетной системы. Представлен анализ состояния внедрения в Украине налоговой децентрализации как основной составляющей фискальной децентрализации, а именно перераспределения налоговых источников формирования бюджетов между органами власти различных уровней государственного управления. Предложены механизмы углубления налоговой децентрализации в Украине и определены условия установления оптимального уровня децентрализации налогов, сборов и фискальных полномочий.

Ключевые слова: *фискальная децентрализация, налоговая децентрализация, местные бюджеты, налоги и сборы, межбюджетные трансферты, финансовая автономия, местное самоуправление, социально-экономическое развитие.*

The article defines the essence of the concept of “tax decentralization” and proposes indicators for assessing the degree of decentralization of the structure of distribution of tax revenues between different levels of the budget system. The analysis of the state of introduction of tax decentralization in Ukraine as the main component of fiscal decentralization, namely, on the redistribution of tax sources of budget formation between authorities of different levels of public administration, is presented. The mechanisms of deepening of tax decentralization in Ukraine are proposed and the conditions for establishing the optimal level of decentralization of taxes and fees and fiscal powers are determined.

Key words: *fiscal decentralization, tax decentralization, local budgets, taxes and fees, intergovernmental transfers, financial autonomy, local self-government, socio-economic development.*

Одержано 28.04.2017.

УДК 336.14(477)

DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-5

В.В. ЩЕРБІНА,

аспірант Університету Державної фіскальної служби України (м. Ірпінь, Київська обл.)

МОДЕЛЬ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Розроблено модель підвищення ефективності державного регулювання макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України. Обґрунтовано складові моделі: проблеми та концепція удосконалення макроекономічного прогнозування та планування доходів. Проблеми систематизовано, визначено характер причин їх виникнення. На підставі зарубіжного та тенденцій генезису вітчизняного досвіду макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету зроблено гіпотетичні припущення концепції удосконалення макроекономічного прогнозування і планування.

Ключові слова: модель підвищення ефективності, макроекономічне прогнозування, планування, види забезпечення, інституційні запити.

Постановка проблеми. Оцінка макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України засвідчила наявність значної кількості проблем. Їх вирішення потребує системного та комплексного переосмислення наукових засад (концептуальних положень та базових принципів) модернізації макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України з обов'язковим урахуванням зарубіжного досвіду, тенденцій генезису вітчизняного досвіду та інституційних запитів.

Враховуючи, що шляхи удосконалення науково-теоретичних засад та практики реалізації макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України повинні гармонійно поєднуватися в єдиній системі, розроблено модель підвищення ефективності державного регулювання макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України.

Вивченням процесу та проблем макроекономічного прогнозування і планування займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них: М.С. Лаба, Ю.В. Си-

рібрянська, Н.І. Соловійова, Т.В. Проказа, В.Л. Андрущенко, В.І. Борисевич, С.І. Юрій, Д.Е. Ханк, А.Дж. Райте, Р. Акофф, Д.У. Уїчерн, Н. Снайдер та ін. Разом з тим на сьогодні відсутні конкретні практичні рекомендації щодо удосконалення макроекономічного прогнозування та планування доходів державного бюджету України.

Метою дослідження є розробка моделі підвищення ефективності державного регулювання макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель підвищення ефективності державного регулювання макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України (рис. 1) складається з трьох блоків: проблем макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України; концепції удосконалення макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України та очікуваних результатів.

До першого блоку «Проблеми макроекономічного прогнозування та плануван-

ня доходів Державного бюджету України» відносять усі проблеми макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України, на вирішення яких і спрямована модель підвищення ефективності державного регулювання макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України.

Другий блок «Концепція удосконалення макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету

України» складається з місії концепції, умов її реалізації, науково-теоретичного підґрунтя та напрямів реалізації місії концепції.

Змістовим навантаженням третього блоку «Очікувані результати» є визначення критеріїв, за якими можна буде оцінити повноту та ефективність реалізації моделі підвищення ефективності державного регулювання макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України.

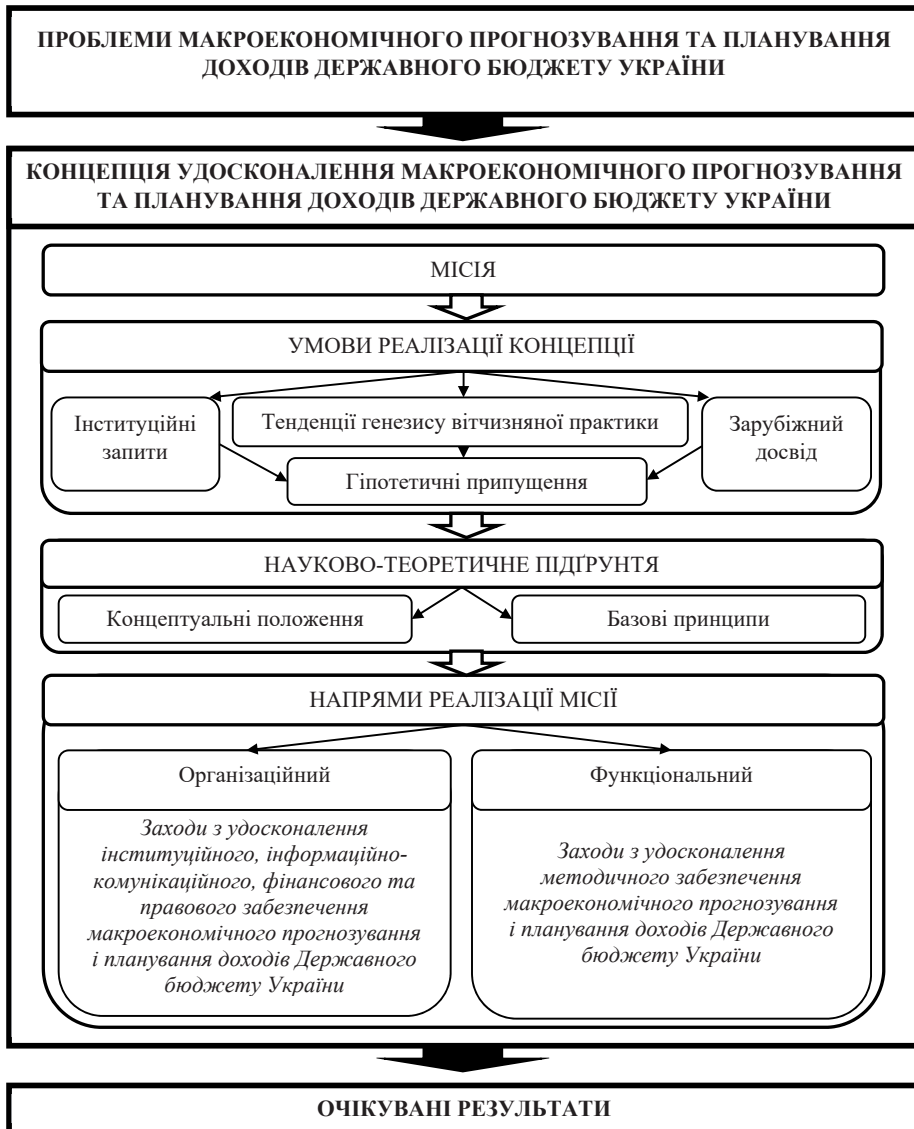


Рис. 1. Модель підвищення ефективності державного регулювання макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України (розроблено автором)

Серед проблем макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету є такі, що ідентифіковані за результатами опитування фахівців-практиків, які безпосередньо здійснюють макроекономічне прогнозування та планування доходів Державного бюджету України та ті, що виокремлюються науковцями. Ґрунтовний аналіз проблем макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України дозволив їх систематизувати за п'ятьма групами (проблеми інституційного, інформаційно-комунікаційного, фінансового, правового та методичного забезпечення), визначити характер причин їх виникнення – концептуальний чи прикладний (табл. 1).

Саме на вирішення цих проблем і має бути спрямована концепція удосконалення макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України (далі – Концепція). Виходячи з цього, основною місією Концепції є визначення напрямів удосконалення макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України, спрямованих на вирішення проблем вітчизняної практики макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України.

З метою ефективної реалізації місії Концепції вважаємо за необхідне обов'язкове врахування таких умов: інституційних запитів, зарубіжного досвіду і тенденцій генезису вітчизняної практики.

Таблиця 1

Систематизація проблем макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України та характер причини їх виникнення

ГП	Проблеми	ХП	СІ
ПЗ	Відсутність підвищення кваліфікацій з питань методичного забезпечення макроекономічного прогнозування та планування	П	Пр, Т
	Відсутність підвищення кваліфікацій з питань використання сучасних комп'ютерних технологій і програмного забезпечення у процесі макроекономічного прогнозування та планування	П	Пр, Т
	Стрімке оновлення комп'ютерних технологій випереджає підвищення кваліфікації фахівців	П	Пр, Т
	Політична заангажованість	П	Т
	Прийняття популістських рішень, які потребують джерел фінансування	П	Т
	Завищення планових показників доходів бюджету парламентськими комітетами і їх заниження Урядом	П	Т
	Перевищення державними зобов'язаннями, що впливають із чинного законодавства, реальних фінансових можливостей держави	П	Т
	Нереальний прогноз показників соціально-економічного розвитку	П	Т
	Привалювання оперативних завдань пошуку оптимального обсягу фінансування державних програм розвитку над стратегічними цілями розбудови країни	П	Т
	«Згубність діючої податкової системи» (привалювання фіскальної спрямованості податків над стимулюванням економічного розвитку)	П	Т
Корпоративна лобістська боротьба за податкові пільги і преференції, що активізує загострення проблем корупції	К	Т	
ПКЗ	Низька якість інформаційної бази, на підставі якої здійснюється макроекономічне прогнозування та планування	К, П	Пр, Т
	Не достатньо ефективні комунікації між Міністерством фінансів України, Державною фіскальною службою України, бізнесом та експертами	К, П	Пр, Т
ПФЗ	Низький рівень оплати праці	К, П	Пр, Т
	Неефективне стимулювання продуктивності праці фахівців	К, П	Пр, Т
	Відсутність системи мотивації	П	Т
	Неефективний менеджмент	П	Т
	Відсутність сучасної комп'ютерної техніки та програмного забезпечення	П	Т
	Обмеженість коштів на підвищення кваліфікації	П	Т

ГП	Проблеми	ХП	СІ
ППЗ	Неефективність правового регулювання через постійні зміни в законодавстві	К, П	Пр, Т
	Порушення базових принципів законотворчої діяльності	К	Т
	Наявність у законотворчій діяльності подвійних стандартів	К	Т
ПМЗ	Недосконалість методик та відсутність єдності в питанні вибору технології макроекономічного прогнозування і планування доходів бюджету	К, П	Пр, Т
	Випереджаючий розвиток сучасних методик прогнозування і планування порівняно з підвищенням кваліфікації фахівців	П	Т
	Нечітке визначення механізмів поточного коригування плану в режимі ковзного планування	К	Т
	Низький рівень системності у визначенні прогнозних показників доходів, так зване планування від досягнутого	К	Т

Примітка. ГП – групи проблем; ППЗ – проблеми інституційного забезпечення; ПМЗ – проблеми інформаційно-комунікаційного забезпечення; ПФЗ – проблеми фінансового забезпечення; ППЗ – проблеми правового забезпечення; ПМЗ – проблеми методичного забезпечення; К – причини концептуального характеру; П – причини прикладного характеру; СІ – суб’єкти ідентифікації; Пр – практики; Т – теоретики. (Розроблено автором).

Інституційні запити до процесу макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України доцільно сформулювати у розрізі чотирьох груп, а саме: запитів суспільства, органів загальнодержавної компетенції, бізнесу (власників, інвесторів та менеджерів), суб’єктів макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України (рис. 2). Розглянемо кожну з них більш детально.

Під запитом суспільства розуміються вимоги населення України до процесу макроекономічного прогнозування і планування доходів державного бюджету та його результатів. Основними серед таких вимог є дотримання наукового та системного підходів.

Науковий підхід передбачає мінімізацію суб’єктивності та реалізацію процесу макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України з позиції свідомого управління, а не як мистецтва. Така ситуація досягається за рахунок залучення до макроекономічного прогнозування і планування доходів державного бюджету України науковців, експертів та бізнес-структур з метою припалювання економічної обґрунтованості над політичною доцільністю.

Системний підхід ґрунтується на розумінні макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України не як самоцілі, а як одного з елементів системи вищого ієрархічного рівня. Цей підхід реалізується через цільову орієнтацію макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України, яка повинна підпорядковуватися формуванню об’єктивної величини доходів Державного бюджету України, а не розміру доходів, який би відповідав уже наперед встановленим видаткам.

Інституційний запит органів загальнодержавної компетенції проявляється через вимогу до об’єктивності результатів макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України. Органи загальнодержавної компетенції умовно можна поділити на дві групи: ті, які забезпечують реалізацію надходження доходів до Державного бюджету України (вони зацікавлені в точності, об’єктивності та неупередженості результатів макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України через необхідність їх практичного досягнення), та ті, що планують свою діяльність, враховуючи розміри доходів до Державного бюджету України

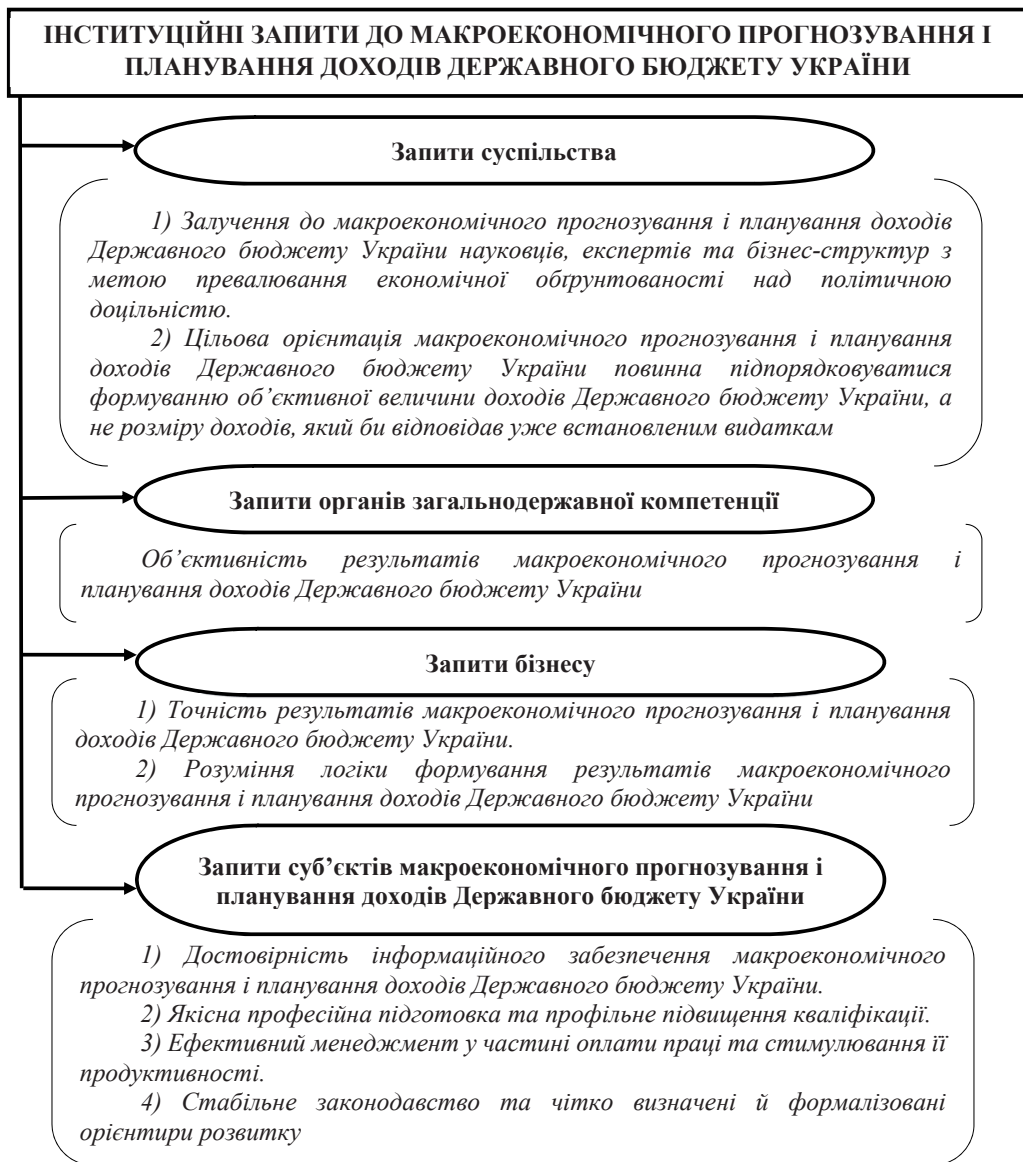


Рис. 2. Інституційні запити до макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України (розроблено автором)

(якість планування діяльності у таких інституціях суттєво корелюється з достовірністю результатів макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України).

Інституційні запити бізнесу (власників, інвесторів та менеджерів) проявляються через вимоги до точності та розуміння логіки формування результатів

макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України.

Розуміння ж логіки формування результатів макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України для бізнесу є необхідною умовою у контексті власного прогнозування та планування. Адже динамічне

ринкове середовище, в якому здійснюють свою діяльність бізнес-структури України, вимагає від останніх якісного прогнозування зовнішніх умов господарювання (тенденцій загальноекономічної ситуації, платоспроможності клієнтів, конкурентоспроможності на ринку). За такої ситуації (розуміючи, що прогнозування є ймовірнісним процесом передбачення) важливим є розуміння не лише абсолютного значення результату макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України у розрізі показників, але й діапазонів похибки прогнозу та методики, за допомогою якої здійснювався прогноз.

Особливе значення серед усіх інституційних запитів мають вимоги суб'єктів макроекономічного прогнозування і планування доходів державного бюджету України (адже до останніх належать фахівці, які на практиці безпосередньо реалізують процес макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України). Серед таких вимог:

- достовірність інформаційного забезпечення макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України (від якості інформаційної бази суттєво залежать фінальні результати);

- якісна професійна підготовка та профільне підвищення кваліфікації (динамічний розвиток економіко-математичних методів прогнозування та інформаційних технологій потребують від фахівців високого рівня кваліфікації та постійного її підвищення);

- ефективний менеджмент у частині оплати праці та стимулювання її продуктивності (ефективність роботи фахівців-аналітиків значною мірою залежить від розміру оплати праці, його конкретності (в іншому випадку існує ризик втрати кращих спеціалістів) та дійової системи мотивації праці);

- стабільне законодавство та чітко визначені й формалізовані орієнтири розвитку (враховуючи, що макроекономічне прогнозування і планування доходів Державного бюджету України здійснюється на основі ретроспективних даних, його

результати значною мірою залежать від зіставності інформаційної бази, яка, у свою чергу, суттєво корелюється із стабільністю «правил гри», що формуються на рівні законодавства).

Зазначені вище інституційні запити відображають основні очікування зацікавлених осіб від макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України. Саме на їх забезпечення і повинні бути спрямовані шляхи удосконалення макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України.

Наступною умовою реалізації місії Концепції є врахування зарубіжного досвіду макроекономічного прогнозування і планування доходів бюджету. За результатами дослідження генезису макроекономічного прогнозування і планування доходів бюджету у різних країнах світу нами визначено основні позитивні тенденції, які доцільно врахувати при удосконаленні макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України. До них відносять: активне залучення до макроекономічного прогнозування і планування доходів бюджету бізнесових структур; широке використання комп'ютерної техніки; у методичному забезпеченні важливе значення відіграють економіко-математичні методи прогнозування та моделювання систематичне профільне підвищення кваліфікації; гнучке коригування планів та прогнозів; постійна робота над підвищенням достовірності інформаційної бази; ефективне застосування середньострокового макроекономічного прогнозування і планування доходів бюджету; налагоджена мотиваційна система стимулювання продуктивності праці (рис. 3).

Наступною складовою умов реалізації місії Концепції є ідентифікація та чітке усвідомлення тенденцій генезису вітчизняного досвіду макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України. Враховуючи викладене вище та результати дослідження генезису макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного

бюджету України, нами визначено шість основних тенденцій вітчизняного досвіду макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України (рис. 4).

Розглянувши інституційні запити, зарубіжний досвід і тенденції генезису вітчизняної практики макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету, зосередимо увагу на гіпотетичних припущеннях, дотримання яких є обов'язковою вимогою ефективної реалізації місії Концепції (рис. 5).

Перше і найбільш вагоме з них – це розуміння державними управліннями ролі бюджету як механізму перерозподілу фінансових потоків з метою забезпечення соціального захисту населення і розвитку економіки, а не індивідуального та корпо-

ративного збагачення. Іншими словами, мова йде про превальювання державницької позиції над корупційними діями (навіть тими, які за своєю формою не є порушенням закону).

Не менш важливе значення має усвідомлення невідворотності посилення впливу глобалізації, який проявляється у необхідності інтеграції вітчизняної практики макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України до міжнародних стандартів. Це припущення передбачає орієнтацію на світові тенденції якості та врахування кращого зарубіжного досвіду.

Наступним гіпотетичним припущенням Концепції є пріоритетність динамічних інституційних запитів до макроекономічного прогнозування і планування Державного бюджету України над ста-

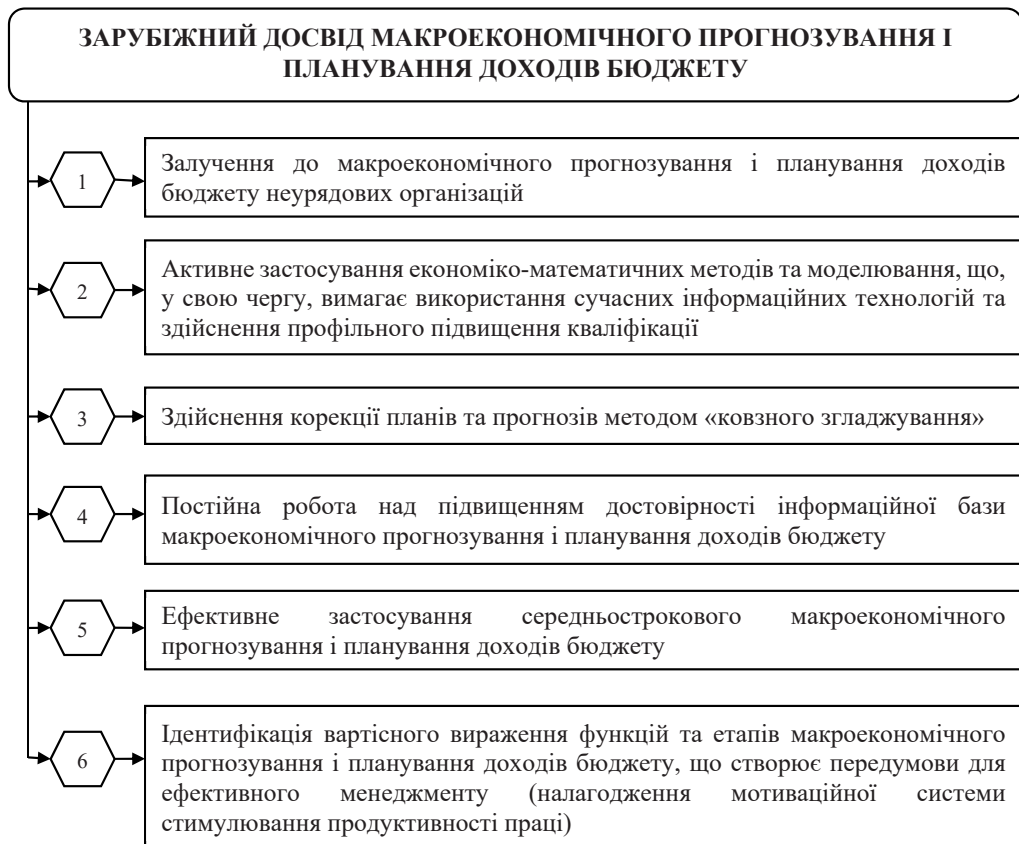


Рис. 3. Зарубіжний досвід макроекономічного прогнозування і планування доходів бюджету (розроблено автором)

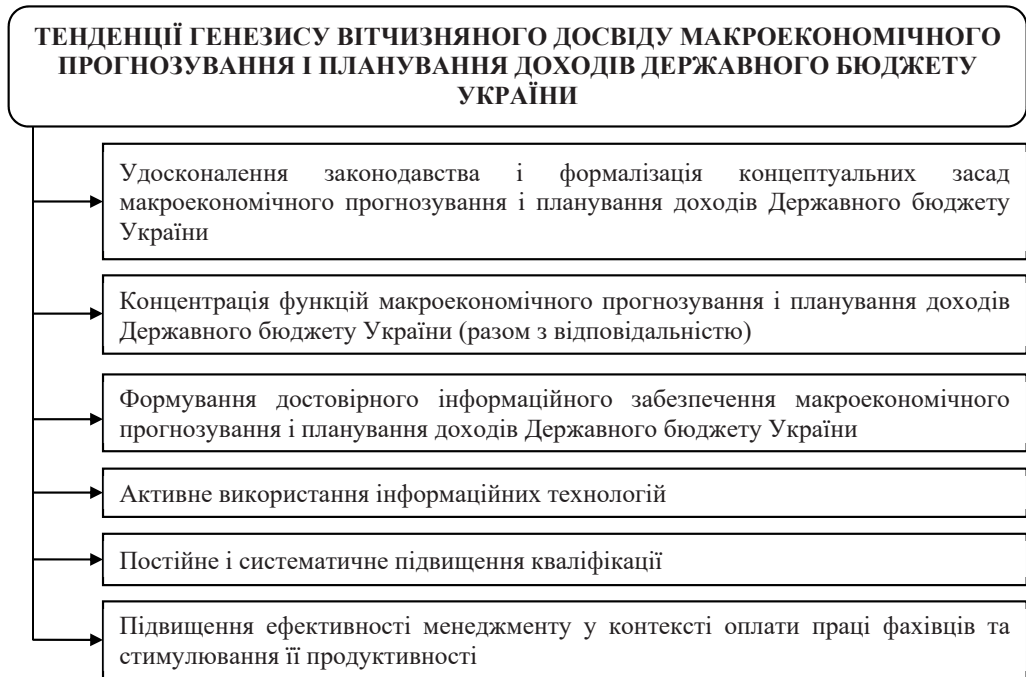


Рис. 4. Тенденції генезису вітчизняного досвіду макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України

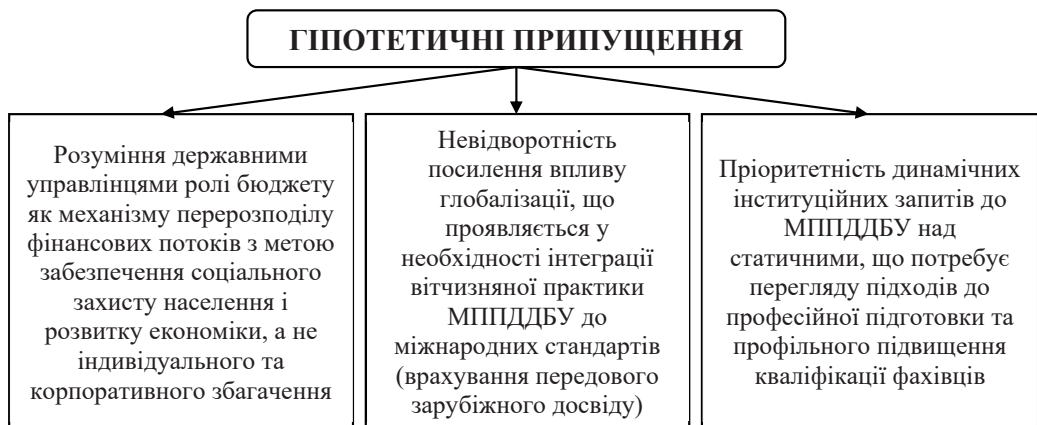


Рис. 5. Гіпотетичні припущення концепції удосконалення макроекономічного прогнозування і планування Державного бюджету України

тичними. Це потребує постійного моніторингу інституційних запитів та орієнтацію на них. Останні динамічні зміни в інституційних запитах актуалізують необхідність переосмислення підходів до професійної підготовки, профільного підвищення кваліфікації фахівців, забезпечення достовірності, точності

та об'єктивності результатів макроекономічного прогнозування і планування Державного бюджету України та відкритості логіки алгоритму їх розрахунку.

Без дотримання гіпотетичних припущень позитивного ефекту від впровадження Концепції може не бути. Їх виконання мінімізує існування подвійних стандартів

та виводить на перший план принцип превалювання змісту над формою, забезпечуючи при цьому реалізацію Концепції саме як механізму подолання проблем макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України (а не сукупності заходів, більшість з яких потрібно просто здійснити, а ті, що суперечать індивідуальним та корпоративним інтересам, залишити поза увагою).

Дотримання ж гіпотетичних припущень є передумовою для ефективного впровадження на практиці заходів з реалізації Концепції, які, у свою чергу, повинні базуватися на науково-теоретичних засадах модернізації макроекономічного прогнозування та планування доходів Державного бюджету України.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами осмислення причин недосконалості впливу держави на бюджетний процес через інструментарій державного прогнозування та планування розроблено концептуальну модель підвищення ефективності державного

регулювання макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України, у межах якої систематизовано проблеми вітчизняної практики бюджетного прогнозування і планування та визначено шляхи їх усунення. З метою визначення домінант модернізації бюджетного прогнозування і планування розроблено концепцію удосконалення регулювання макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України, яка складається з місії, науково-теоретичного підґрунтя (концептуальних положень і базових принципів), умов та напрямів практичної реалізації місії. Формування умов реалізації концепції удосконалення регулювання макроекономічного прогнозування і планування доходів Державного бюджету України здійснено через формалізацію зарубіжного досвіду, тенденцій генезису вітчизняної практики, інституційних запитів (суспільства, органів загальнодержавної компетенції, бізнесу й суб'єктів бюджетного прогнозування і планування) та гіпотетичних припущень.

Список використаних джерел

1. Ackoff R. Concept of Corporate Planning / R. Ackoff. – New York: Wiley, 1970. – P. 1.
2. Snyder N. How Managers plan – The Analysis of Managerial Activities / N. Snyder and W. Glueck // Long Rang Planning. – 1980. – February. – P. 70–76.

References

1. Ackoff R. Concept of Corporate Planning. New York: Wiley, 1970, p. 1.
2. Snyder N. and W. Glueck How Managers plan - The Analysis of Managerial Activities. Long Rang Planning. 1980, February, pp. 70-76.

Разработана модель повышения эффективности государственного регулирования макроэкономического прогнозирования и планирования доходов Государственного бюджета Украины. Обоснованы составляющие модели: проблемы и концепция совершенствования макроэкономического прогнозирования и планирования доходов. Проблемы систематизированы, определен характер причин их возникновения. На основе зарубежного и тенденций генезиса отечественного опыта макроэкономического прогнозирования и планирования доходов государственного бюджета сделаны гипотетические предположения концепции совершенствования макроэкономического прогнозирования и планирования.

Ключевые слова: модель повышения эффективности, макроэкономическое прогнозирование, планирование, виды обеспечения, институциональные запросы.

The model of increasing the efficiency of state regulation of macroeconomic forecasting and planning of revenues of the State Budget of Ukraine is developed. Reasonable components of the model: problems and concept of improvement of macroeconomic forecasting and income planning. Problems are systematized and the nature of the causes of their occurrence is determined. On the basis of foreign and genesis of domestic experience of macroeconomic forecasting and planning of state budget revenues, hypothetical assumptions of the concept of improving macroeconomic forecasting and planning were made.

Key words: model of increase of efficiency, macroeconomic forecasting, planning, types of support, institutional inquiries.

Одержано 5.05.2017.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.5:004.03

DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-6

В.А. Павлова,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Університету імені Альфреда Нобеля, (м. Дніпро)

О.А. Паршина,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Університету імені Альфреда Нобеля, (м. Дніпро)

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ АНАЛІТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Визначено необхідність використання сучасних аналітичних технологій для управління бізнес-процесами підприємства. З метою формування цілісної системи управління бізнес-процесами розроблено концептуальні аспекти системно-процесного підходу. Виокремлено основні елементи бізнес-процесів та запропоновано формування системи основних показників для управління бізнес-процесами. Наведено модель системи управління бізнес-процесами підприємства. Запропоновано побудову економіко-математичних моделей щодо здійснення вибору оптимальної комбінації управлінського рішення для бізнес-процесів зі складною структурою.

Ключові слова: бізнес-процес підприємства, системно-процесний підхід, управління, аналітичні технології, система показників.

Постановка проблеми. Високий рівень динамічності зовнішнього середовища суттєво впливає на бізнес-процеси кожного підприємства. За таких умов доцільним є формування цілісної системи управління, в основу якої мають бути покладені принципи адаптації бізнес-процесів до умов зовнішнього середовища, що дозволить реалізувати основні бізнес-цілі підприємства. Розробка такої системи управління має здійснюватися з використанням сучасних аналітичних технологій, що дозволить на системному рівні сформулювати рішення з управління бізнес-процесами з урахуванням виробничих особливостей підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню питань управління бізнес-процесами підприємств присвячено значну кількість праць сучасних економістів, зокрема І. Ансоффа, В. Єлиферова, Д. Мешкіса, Н. Пономарьової, В. Рєпіна, Л. Савушкіна, І. Слепучиної, Д. Хлебнікова, А. Яциної та

ін. За результатами наукових досліджень сформовано декілька наукових підходів до аналізу й моделювання бізнес-процесів. Зокрема функціональний підхід передбачає виділення бізнес-процесів виходячи з функцій, що виконуються підрозділами [1]. Продуктовий підхід передбачає використання результатів процесів (товарів і послуг, які проводить організація) [2]. Матричний підхід дозволяє подати модель бізнес-процесів у вигляді матриці, кожен елемент якої є окремим бізнес-процесом, що відображає підсистеми і етапи життєвого циклу продукції [3].

На підґрунті достатньо широкого розповсюдження концепції управління бізнес-процесами з початку 1990-х років відбувся перехід від використання функціонального підходу до процесного. Слід зазначити, що цей підхід почав застосовуватися не тільки в управлінні [1], але й у стратегічному аналізі [4]. Як відомо,

концепція процесного управління базується на системі управлінського обліку, менеджменті якості, стандартах ІСО, концепції управління вартістю, активами і ризиками [1; 4]. Однак на цей час у зв'язку зі збільшенням потоків інформації актуальним питанням залишається отримання аналітичної інформації, використання якої має бути орієнтованим на прогнозування діяльності сучасного підприємства за умов зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Зокрема автор статті [5] досліджує особливості формування блоку інформації про бізнес-процеси організації.

Проведені дослідження свідчать про необхідність систематизації бізнес-процесів на основі формування їх цілісної структури та визначення взаємозв'язків між елементами. Тому важливим акцентом є врахування множини зовнішніх та внутрішніх факторів з подальшою формалізацією бізнес-процесів за рахунок синергетичного використання системного та процесного підходів, а також сучасних аналітичних технологій та методів економіко-математичного моделювання.

Мета статті полягає у розробці практичних рекомендацій щодо управління бізнес-процесами сучасного підприємства на підґрунті концептуальних аспектів системно-процесного підходу та використання сучасних аналітичних технологій.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції в умовах сучасного підприємства потребує розробки комплексу управлінських рішень. Щодо виробничого процесу виготовлення такої продукції пропонуються складні інтегровані технології, які формують основу бізнес-процесів. Взагалі, під бізнес-процесом розуміють стійку, цілеспрямовану сукупність взаємозв'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює входи у виходи, що становлять цінність для споживачів [6].

Враховуючи основи теорії конкуренції, цінність продукції для споживачів можна визначити показниками конкурентоспроможності. Однак процес формування необхідних показни-

ків конкурентоспроможності, особливо на етапі впровадження інноваційних технологій, зумовлений великою кількістю альтернативних варіантів реалізації бізнес-процесів стосовно комплексу організаційних, економічних і технологічних аспектів виробництва та може характеризуватися нестабільністю показників якості, а в деяких випадках – зростанням витрат.

У зв'язку з цим одним з актуальних завдань є вирішення проблеми підвищення ефективності управління бізнес-процесами підприємства. За цих умов великого значення для успішного впровадження у практику управління бізнес-процесами набувають питання, які базуються на синергетичному поєднанні системного та процесного підходів [1; 7] з використанням сучасних аналітичних технологій [8].

На підґрунті теоретичних основ системного та процесного підходів, а також теорії управління, розроблено концептуальні аспекти системно-процесного підходу до управління бізнес-процесами підприємства (рис. 1). Передбачено формування вхідної інформації на основі подій, що ініціюють початок бізнес-процесу, а також вихідної інформації на основі подій, що характеризують завершення бізнес-процесу. Формування управлінських рішень здійснюється за результатами аналітичної обробки інформації, формування якої передбачає проведення досліджень технології виконання бізнес-процесу, структури та встановлення взаємозв'язків між операціями.

З метою формування ефективної системи управління бізнес-процесами підприємства пропонується вести моніторинг характеристик кожного етапу бізнес-процесу, своєчасно визначати найбільш раціональні рішення і вносити необхідні зміни. Для того щоб врахувати всі фактори впливу та можливі зміни, слід проводити дослідження на підставі використання системно-процесного підходу. Для вирішення цього завдання пропонується врахувати складну структуру бізнес-процесів підприємства.

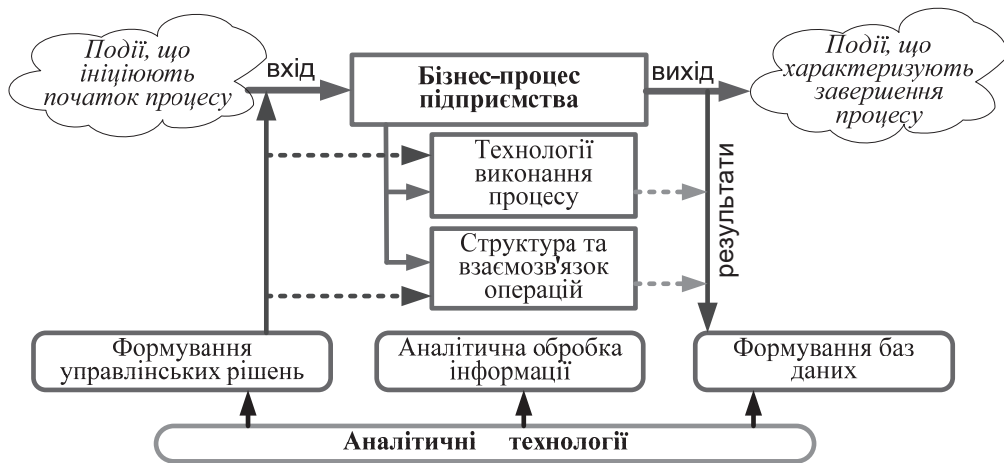


Рис. 1. Концептуальні аспекти системно-процесного підходу до управління бізнес-процесами підприємства

Для вивчення такої структури передбачено виокремлення основних елементів бізнес-процесів підприємства, зокрема: входи процесів; діяльність з перетворення входів у виходи; ресурси для виконання бізнес-процесів та виходи бізнес-процесів. Виокремлення основних елементів бізнес-процесів підприємства дозволяє сформувати системи показників для управління діяльністю з перетворення входів у виходи з урахуванням наявних ресурсів,

а також показників для управління бізнес-процесами на системному рівні (рис. 2).

Залежно від ресурсів підприємства та вимог щодо рівня конкурентоспроможності продукції на кожному етапі бізнес-процесу пропонується декілька управлінських рішень. Особливу увагу слід приділити ухваленню оптимального рішення для створення нової конкурентоспроможної продукції.

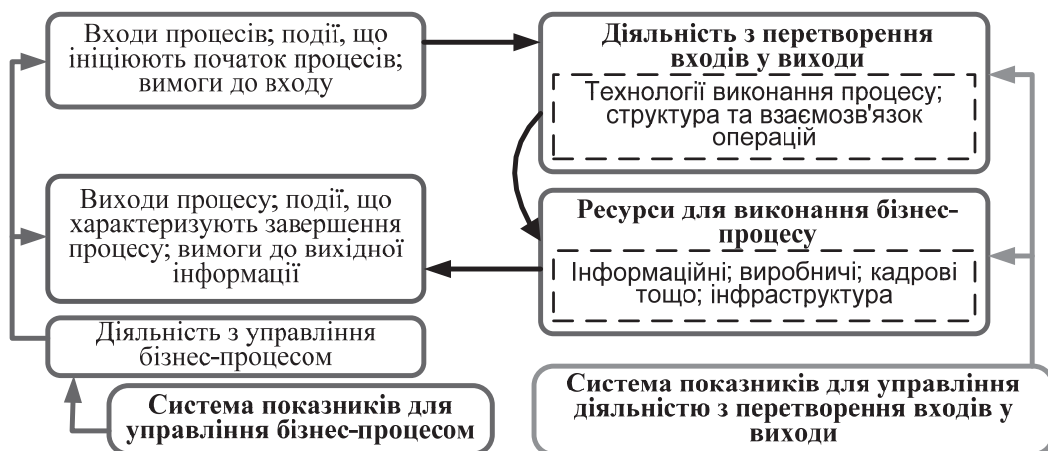


Рис. 2. Виокремлення основних елементів та формування системи показників для управління бізнес-процесом

Досвід показує, що процес впровадження інноваційних рішень при створенні нових зразків продукції є не достатньо систематизованим. Також особи, що приймають управлінські рішення, не достатньо використовують необхідні на цей час сучасні аналітичні технології.

Ведення моніторингу з використанням сучасних аналітичних технологій дозволяє підвищити рівень ефективності управління бізнес-процесами підприємства та визначити стратегічний розвиток підприємства. З метою підвищення ефективності управління бізнес-процесами необхідна така система управління, яка використовуватиме аналітичну групу стратегічного розвитку. Призначення такої групи полягає в проведенні стратегічного аналізу з метою формулювання цілей розвитку, постановки стратегічних проблем і завдань, а також їх вирішення з використанням аналітичних та сучасних інформаційних технологій. Виробничий досвід вирішення стратегічних завдань, зокрема при створенні окремих зразків нової продукції, доцільно подати в рамках системи управління у вигляді ноу-хау, що дозволить перетворити його на особливу конкурентну перевагу підприємства в сучасних умовах адаптації до зовнішнього середовища.

На підґрунті запропонованого системно-процесного підходу можна подати модель системи управління бізнес-процесами підприємства. Головним елементом цієї системи виступають особи, які розробляють, приймають і реалізують управлінські рішення. Відповідно до загальних положень теорії прийняття рішень, управлінські рішення приймаються й реалізуються протягом декількох етапів: постановка проблеми, формування альтернативних рішень, вибір й прийняття рішення та його реалізація [1; 3]. Відомо, що для організації цього процесу потрібна розробка на підприємстві чіткої технології [2; 4]. Для підвищення ефективності цього процесу при створенні окремих видів нових виробів в умовах сучасного підприємства пропонується використовувати комплекс економіко-математичних

моделей та аналітичних технологій. Таким чином, управління бізнес-процесом підприємства можна подати у такій послідовності.

У зв'язку з тим, що слід дотримуватися вимоги до мети як одного з основних інструментів управління, необхідність використання аналітичних технологій виникає вже на етапі постановки мети. Враховуючи загальноприйняті уявлення [1; 3], чітке проектування мети буде забезпечене, якщо, у першу чергу, при її формулюванні враховуватимуться такі ознаки: мета має бути виражена якісно і кількісно, мають бути враховані обмеження щодо ресурсів, встановлення терміну досягнення і відповідального виконавця. По-друге, виконання завдань щодо досягнення головної мети має бути поділене за всіма етапами складного бізнес-процесу підприємства.

Для кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності нової продукції пропонується використовувати комплекс технічних і економічних показників конкурентоспроможності як на рівні окремих етапів бізнес-процесів, так і інтегральних показників конкурентоспроможності готової продукції. Оскільки на кожному етапі для забезпечення необхідних технічних і економічних показників конкурентоспроможності можуть бути використані різні альтернативні рішення, для аналізу їх ефективності і вибору оптимального варіанта можна скласти дерево управлінських рішень. Однак у зв'язку із значним зростанням обсягів інформації ефективність аналітичної обробки суттєво ускладнюється.

Зазначимо, що структура бізнес-процесу складається з декількох етапів, і для забезпечення необхідних показників якості пропонується декілька альтернативних варіантів управлінських рішень на кожному етапі. Практичне застосування різних альтернативних варіантів приводить до зміни показників якості, і як наслідок – показників конкурентоспроможності продукції. Ці зміни можна подати у вигляді матриці показників якості K , елементи якої k_{ij} – це значення показника якості на

j -му етапі бізнес-процесу внаслідок дії i -го альтернативного рішення. Кожну дію можна також характеризувати витратами, які потрібні для реалізації відповідних управлінських рішень. Витратний варіант кожного альтернативного варіанта рішення або їх комбінацію будемо враховувати заздалегідь сформованою матрицею витрат Z , елементи якої показують витрати z_{ij} , що необхідні для реалізації i -го альтернативного рішення на j -му етапі бізнес-процесу.

З метою забезпечення необхідних показників конкурентоспроможності продукції необхідно визначити як оптимальну альтернативу для кожного етапу бізнес-процесу, так і комбінації альтернативних варіантів управлінських рішень.

Вирішення таких завдань при невеликій кількості початкової інформації можна знайти методом перебору можливих варіантів. Проте при збільшенні кількості альтернативних варіантів рішень кількість їх можливих комбінацій також збільшується, що суттєво ускладнює обґрунтування і вибір оптимального варіанта управлінського рішення. Вважаємо доцільним здійснювати вибір оптимальної комбінації управлінського рішення на базі постановки та розв'язання комплексу задач оптимізації, які передбачають розробку економіко-математичних моделей з використанням подвійних змінних x_{ij} , де i – номер варіанта альтернативного рішення для j -го етапу бізнес-процесу. Передбачається, якщо $x_{ij}=1$, тоді для j -го етапу бізнес-процесу буде прийнятний i -й варіант альтернативного управлінського рішення. Відповідно, якщо $x_{ij}=0$, тоді на j -му етапі бізнес-процесу i -й варіант альтернативного управлінського рішення не використовується. Враховуючи ці умови, слід навести формалізацію задачі вибору оптимального управлінського рішення.

Для формалізації задач оптимізації визначимо цільові функції. За глобальну мету підприємства приймаємо показник конкурентоспроможності продукції. Проте, враховуючи специфічні умови виробництва, зокрема в умовах створення нової продукції з використанням інновацій,

вважаємо доцільним сформувавши задачу з локальними критеріями оптимізації, які можна задати у вигляді як окремих показників якості, так і інтегрального показника якості продукції, а також витрат щодо їх забезпечення.

Наведемо базову модель з подвійними змінними:

$$\begin{cases} x_{i1} + \dots + x_{i1} + \dots + x_{n1} = 1 \\ x_{1j} + \dots + x_j + \dots + x_j = 1 \\ x_{1m} + \dots + x_m + \dots + x_m = 1 \end{cases}, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (1)$$

Тоді витрати кожного етапу бізнес-процесу залежно від прийнятої технології виготовлення продукції, структури бізнес-процесу та взаємозв'язку операцій буде подано у такому вигляді:

$$\begin{cases} z_1 = z_{11} \cdot x_{11} + \dots + z_{i1} \cdot x_{i1} + \dots + z_{n1} \cdot x_{n1} \\ z_j = z_{1j} \cdot x_{1j} + \dots + z_j \cdot x_j + \dots + z_j \cdot x_j \\ z_m = z_{1m} \cdot x_{1m} + \dots + z_m \cdot x_m + \dots + z_m \cdot x_m \end{cases}, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (2)$$

Загальні витрати, відповідно, складаються із суми витрат усіх етапів бізнес-процесу:

$$Z = z_1 + \dots + z_j + \dots + z_m, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (3)$$

Аналогічно, на основі базової моделі (1), можна записати математичну модель якості продукції для кожного етапу:

$$\begin{cases} k_1 = k_{11} \cdot x_{11} + \dots + k_{i1} \cdot x_{i1} + \dots + k_{n1} \cdot x_{n1} \\ k_j = k_{1j} \cdot x_{1j} + \dots + k_j \cdot x_j + \dots + k_j \cdot x_j \\ k_m = k_{1m} \cdot x_{1m} + \dots + k_m \cdot x_m + \dots + k_m \cdot x_m \end{cases}, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (4)$$

Якщо розглядається декілька показників якості, тоді за кожним показником якості слід сформувавши аналогічні підсистеми, які відобразять процес їх

формування. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності виконується з урахуванням значень показників якості останнього етапу бізнес-процесу.

Обґрунтування вибору оптимального управлінського рішення як на окремих етапах бізнес-процесу, так і оптимальної комбінації альтернативних рішень, слід здійснювати не тільки на основі розв'язання окремих задач оптимізації, але і на основі результатів дослідження цих задач з урахуванням обмежень, що визначають специфічні умови підприємства.

При цьому необхідно зробити акцент на таку особливість. При розв'язанні поставлених задач важливим є не тільки отримання рішення будь-якої задачі, тобто результатів оптимізації, а можливість проведення аналізу рішень цих задач з використанням сучасних аналітичних технологій. Пропонується використовувати метод, при якому одна із заданих величин приймається змінною, і задача розв'язується для різних значень цієї величини з метою отримання взаємозв'язків показників між собою, що визначають, зрештою, конкурентоспроможність нової продукції.

Зокрема задача максимізації показника якості може бути вирішена без введення обмежень на витрати, однак на основі моделі цієї задачі можуть бути враховані і різні обмеження щодо витрат. У першому випадку в результаті розв'язання визначається оптимальна комбінація альтернативних управлінських рішень без обмежень на витрати, а в іншому випадку – оптимальна комбінація при обмежених ресурсах.

Аналогічним чином можна визначити оптимальну комбінацію альтернатив-

них управлінських рішень при мінімізації витрат на ресурси. Проте цей варіант може не забезпечувати необхідний рівень показників якості і відповідно показників конкурентоспроможності продукції. Тому, необхідно провести дослідження з урахуванням обмежень на потрібний рівень показників якості.

У результаті розв'язання цих задач формується деяка обмежена безліч варіантів оптимальних комбінацій управлінських рішень, на основі аналізу яких з урахуванням виробничих умов має здійснюватися узгодження й обґрунтування управлінського рішення з визначенням резервів щодо зменшення витрат на окремих етапах бізнес-процесів.

Висновки. На підґрунті концептуальних аспектів системно-процесного підходу та використання сучасних аналітичних технологій сформовано практичні рекомендації щодо управління бізнес-процесами сучасного підприємства.

Запропоновані методи аналізу та аналітичні технології дозволяють підвищити ефективність управління бізнес-процесом створення нової конкурентоспроможної продукції та за результатами моделювання визначити бізнес-процеси, що створюють додаткову вартість та генерують доходи підприємства. На основі моделей видається можливим сформулювати та на системному рівні здійснити аналіз й обґрунтований вибір оптимального управлінського рішення з урахуванням структури бізнес-процесу, вимог до результату і виробничих умов підприємства.

Список використаних джерел

1. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 231 с.
2. Слепухина И.А. StartUp моделирования бизнес-процессов (универсальная модель предприятия) [Электронный ресурс] / И.А. Слепухина. – Режим доступа: <http://www.finexcons.ru/press-center>
3. Хлебников Д. Матричная модель предприятия / Д. Хлебников, А. Яцына, Л. Савушкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eur.ru/MATERIALY6/matrixmodel.html>
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ., науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

5. Пономарева Н.И. Особенности формирования блока информации о бизнес-процессах / Н.И. Пономарева // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 7. – С. 70–72.

6. Мешкис Д.К. Формирование бизнес-процессов развития организации на основе механизма архитектурного управления и контроля / Д.К. Мешкис // Вестник науки и образования Северо-Запада России. – 2015. – Т. 1, № 1. – Режим доступа: <http://vestnik-nauki.ru>

7. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений: учебное пособие. / В.М. Колпаков. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2004. – 504 с.

8. Устинова Г.М. Информационные системы менеджмента: Основные аналитические технологии в поддержке принятия решений: учебное пособие / Г.М. Устинова. – СПб.: Издательство «ДиаСофтЮП», 2000. – 368 с.

References

1. Repin V.V., Eliferov V.G. (2004). *Processnyj podhod k upravleniju. Modelirovanie biznes-processov* [Processes approach to management. Modelling of business process]. Moscow, RIA “Standarty i kachestvo”, Russia, 408 p.

2. Slepuhina I.A. (2013). *StartUp modelirovanija biznes-processov (universal'naja model' predprijatija)* [StartUp modelling of business process (universal model of enterprise)]. Available at: <http://www.finexcons.ru/press-center> (Accessed 05.06. 2017).

3. Hlebnikov D., Jacyna A, Savushkin L. (2015). *Matrichnaja model' predprijatija* [Matrix model of enterprise]. Available at: <http://quality.eup.ru/MATERIALY6/matrixmodel.html> (Accessed 4.05.2017).

4. Ansoff I. (1989). *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow, Jekonomika, Russia, 519 p.

5. Ponomareva N.I. (2008). *Osobennosti formirovanija bloka informacii o biznes-processah* [Features of forming of the information block about business process]. *Uspехи sovremennogo estestvoznanija*, vol. 7, pp. 70-72.

6. Meshkis D.K. (2015). *Formirovanie biznes-processov razvitija organizacii na osnove mehanizma arhitekturnogo upravlenija i kontrolja* [Forming of the business process development of organization on the basis of mechanism of architectural management and control]. *Vestnik nauki i obrazovanija Severo-Zapada Rossii*. Vol. 1, available at: <http://vestnik-nauki.ru> (Accessed 14.05.2017).

7. Kolpakov V.M. (2004). *Teorija i praktika prinjatija upravlencheskih reshenij. Uchebnoe posobie* [Theory and practice of acceptance of administrative decisions. Train book]. Kiev, MAUP, Ukraine, 504 p.

8. Ustinova G.M. (2000). *Informacionnye sistemy menedzhmenta: Osnovnye analiticheskie tehnologii v podderzhke prinjatija reshenij* [Information systems of management: Basic analytical technologies in support of decision making]. Saint Petersburg, Izdatel'stvo “DiaSoftJuP”, Russia, 368 p.

Определена необходимость использования современных аналитических технологий для управления бизнес-процессами предприятия. С целью формирования целостной системы управления бизнес-процессами разработаны концептуальные аспекты системно-процессного подхода. Выделены основные элементы бизнес-процессов и предложено формирование системы основных показателей для управления бизнес-процессами. Представлена модель системы управления бизнес-процессами предприятия. Предложено построение экономико-математических моделей выбора оптимальной комбинации управленческого решения для бизнес-процессов со сложной структурой.

Ключевые слова: бизнес-процесс предприятия, системно-процессный подход, управление, аналитические технологии, система показателей.

The use of the modern analytical technologies for the business processes management of modern enterprise is of great importance. The conceptual aspects of the system and processes approach with purpose of forming of the integral control system for the business processes management have been developed. The basic elements of the business processes have been selected and the forming of the system by the basic indices for the business processes management has been offered. The model of the business processes management for enterprise has been presented. The construction of the economic and mathematic models for choice of the optimum combination of administrative decision for the business processes with a difficult structure has been offered.

Key words: business process of enterprise, system and processes approach, management, analytical technologies, system of indices.

Одержано 28.04.2017.

УДК:621.01:004.625.5

DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-7

Г.А. КРАМАРЕНКО,
доктор экономических наук, профессор
Университета имени Альфреда Нобеля, (г. Днипро)

М.Г. КОСТЮК,
аспирант Университета имени Альфреда Нобеля, (г. Днипро)

ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена рассмотрению методических аспектов разработки и применения моделей для оценки потенциала машиностроительных предприятий с использованием объектно-ориентированного подхода. Определено значение потенциала предприятия как базового его элемента. Рассмотрены современные тенденции и проблемы, связанные с использованием объектно-ориентированного подхода. Предложен объектно-ориентированный подход, обеспечивающий снижение риска хозяйственной деятельности предприятия и повышение его эффективности.

Ключевые слова: потенциал предприятия, объектно-ориентированный подход, моделирование, прогнозирование, риск, диагностика.

Постановка проблемы. На современном этапе инновационного развития и модернизации производства промышленных предприятий ставятся задачи поиска и реализации способов повышения эффективности основных производственных процессов для обеспечения требуемого уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции и положительной динамики роста ключевых производственных и экономических показателей предприятия. Эффективность процесса определяется уровнем его автоматизации, достигаемым посредством разработки и внедрения новых и модернизации имеющихся АСУ.

Для фондоёмких предприятий машиностроения задача обеспечения качества и автоматизации управления процесса технического обслуживания, ремонта и модернизации оборудования является приоритетной. Несмотря на то, что в настоящее время предложены эффективные

методы организации производства, а на рынке программных продуктов широко представлены готовые решения АСУ, автоматизация производства на украинских машиностроительных предприятиях остается на низком уровне.

С появлением объектно-ориентированного программирования изменились подходы к алгоритмизации. Объектно-ориентированное программирование (ООП) представляет собой способ программирования, который напоминает процесс человеческого мышления. ООП более структурировано, чем другие способы программирования, и позволяет создавать модульные программы с представлением данных на определенном уровне абстракции.

Анализ последних достижений и публикаций. Методологические основы эффективного функционирования предприятий, а также роль и значение отдельных факторов в процессе

производства были отражены в трудах ученых классической экономической школы: П. Буагильбера, У. Петти, Д. Рикардо, А. Смита, Ж. Сэя и др. По мере становления теории ресурсов и факторов производства формируется представление о производственном потенциале предприятия. Существенный вклад в развитие данного направления внесли труды неоклассиков: Дж.Б. Кларка, А. Маршалла, В. Парето. Современные исследования производственного потенциала нашли отражение в работах В. Авдеенко, В. Архипова, А. Амоши, В. Герасимчука, Ю. Дорошенко, В. Москаленко, А. Онищенко, С. Баха, Г. Каплана, Д. Нортон, Л. Линдлара.

Различные подходы к совершенствованию управления системой бизнес-процессов машиностроительного предприятия нашли отражение в работах отечественных и зарубежных экономистов, таких как: И.В. Руденко, Г.Я. Гольдштейн, И. Ансофф, С.И. Трапезников, М. Хаммер и др.

Целью исследования является обоснование методических подходов к разработке и применению моделей для оценки потенциала машиностроительных предприятий с использованием объектно-ориентированного подхода.

Изложение основного материала. Системный характер произошедших в Украине изменений и настоятельность выведения экономики на траекторию устойчивых и высоких темпов роста определяют необходимость новых подходов к решению возникающих в этой связи проблем, которые нуждаются не только в практическом разрешении, но и, прежде всего, в теоретическом осмыслении. На современном этапе развития экономики машиностроительных предприятий большое значение имеет осмысление понятия «потенциал развития предприятия». Это необходимо для достижения предприятием устойчивого развития.

Кризисное состояние национальной экономики и отдельных предприятий сопровождается недоиспользованием производственных мощностей, накоплением

сверхнормативных запасов материалов и готовой продукции, сокращением численности работников, снижением их квалификационного уровня и производительности труда и другими негативными явлениями, что закономерно приводит к потере потенциала.

Современные динамично меняющиеся рыночные условия требуют совершенствования инструментов и технологий управления предприятиями с целью повышения эффективности их хозяйственной деятельности. Руководители предприятий в условиях жесткой конкуренции ищут пути, ведущие к стабильному и устойчивому положению предприятий для достижения ими заданных целей. В этой связи требуются такие разработки, которые помогли бы руководителю взаимодействовать в рыночной среде и с новых позиций осознать процессы, происходящие на его предприятии.

Потенциал является базовым элементом предприятия, объединяющим в себе цели, движущие силы и источники развития. Его содержание определяют следующие характеристики:

- потенциал является динамической характеристикой и проявляется только в процессе его использования;
- использование потенциала должно сопровождаться его изменением (ростом или уменьшением);
- процессы использования и изменения потенциала являются непрерывными и дополняют друг друга.

Формирование потенциала предприятия – это процесс создания и организации системы ресурсов таким образом, чтобы результат их взаимодействия был фактором успеха в достижении стратегических, тактических и оперативных целей деятельности предприятия. Процесс формирования потенциала предприятия следует рассматривать с учётом того, что он (потенциал) является сложной экономической системой с присущими только ей определенными свойствами. Эти свойства экономических систем позволяют выделить общие постулаты, которые следует учитывать при формировании потенциала предприятия [10]:

– потенциал предприятия – это сложная система характеристик его элементов, причём последние могут в той или иной степени замещать друг друга, то есть быть альтернативными;

– потенциал предприятия нельзя сформировать на базе механического добавления элементов, поскольку он является динамической системой;

– при формировании потенциала предприятия действует закон синергии его элементов;

– потенциал предприятия в высших формах его проявления может самостоятельно трансформироваться с появлением новых составных элементов;

– элементы потенциала предприятия должны функционировать одновременно и в совокупности, потому закономерности развития возможностей предприятия не могут быть раскрыты отдельно, а только в их сочетании, что требует достижения сбалансированного оптимального соотношения между элементами;

– все элементы потенциала, с одной стороны, подвержены физическому и технико-экономическому старению, а с другой – они чувствительны к достижениям научно-технического прогресса;

– составляющие потенциала предприятия должны быть адекватными характеристикам продукции и услуг, производимых на предприятии.

Потенциал развития предприятия можно рассматривать со следующих позиций:

- ресурсного подхода;
- результативного подхода;
- целевого подхода;
- системного подхода.

Достижение устойчивого развития предприятия предусматривает наличие у предприятия необходимого потенциала для роста и развития. Любое развитие есть функция времени, следовательно, потенциал развития предприятия также есть функция времени (формула 1) [8]:

$$R(t) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k N_{ij}(t) \cdot Y_{ij}(t), \quad (1)$$

где – $N_{ij}(t)$ суммарное значение всех видов ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);

i – вид ресурса;

j – вид используемых технологий;

ij – эффективность использования ресурсов.

$$Y_{ij}(t) = \eta_{ij}(t) \mathcal{E}_{ij} \cdot \lambda_{ij}(t), \quad (2)$$

где η_{ij} – коэффициент внедрения новых технологий,

\mathcal{E}_{ij} – качество организации труда (в том числе управления);

$$\mathcal{E}_{ij}(t) = \begin{cases} 1 - \text{есть потребитель,} \\ 0 - \text{нет потребителя.} \end{cases}$$

$\lambda_{ij}(t)$ – коэффициент ресурсоотдачи.

Потенциал развития предприятия наращивается, если выполняется условие (формула 3):

$$tc < tv < tn < tpr < tum, \quad (3)$$

где tc – темп роста себестоимости продукции;

tv – темп роста выручки;

tn – темп роста прибыли;

tpr – темп роста прибыли, реинвестированной в производство;

tum – темп роста инновационных технологий [2].

Машиностроительный комплекс включает в себя около двадцати различных специализированных отраслей, обладающих своей спецификой. Машиностроительные предприятия создают технико-технологическую основу для развития предприятий всех других отраслей промышленности, максимальной реализации потенциала отдельных предприятий и страны в целом.

Украинское машиностроение имеет определённые черты, которые характеризуют данную отрасль. Это в настоящее время слабодоминирующие производства, хотя зарубежом такие производства полностью автоматизированы. Однако предприятия машиностроения глубоко внедрены в систему общегосударственных кооперативных связей, что приводит их к зависимости от ряда других отраслей. Чрезмерная кон-

центрация предприятий машиностроительного комплекса в отдельных районах нашего государства привела к перегрузке региональных экосистем. Все это является негативным наследием командно-административной экономики.

На современном этапе инновационного развития и модернизации производства машиностроительных предприятий ставятся задачи поиска и реализации способов повышения эффективности основных производственных процессов для обеспечения требуемого уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции и положительной динамики роста ключевых производственных и экономических показателей предприятия. Эффективность процесса определяется уровнем его автоматизации, достигаемым посредством разработки и внедрения новых и модернизации имеющихся АСУ.

Интерес к объектно-ориентированным технологиям значительно возрос за последнее время, когда в центре внимания разработчиков программного обеспечения оказались сложные информационные системы (ИС). Стремление избавиться от недостатков структурного подхода привело к развитию новых идей, основанных на объектной декомпозиции. В основе его лежат понятия «объект», «класс», «инкапсуляция», «полиформизм».

Системы автоматизации проектирования традиционного типа довольно жестко настроены на определенную модель конкретного предмета проектирования или в лучшем случае на определенный, достаточно узкий класс моделей. При исследовательском проектировании сама модель предмета исследования реально является динамически изменяемой, многовариантной, и жесткость структур данных и процедур становится препятствием для успешного и эффективного их использования.

По сравнению с традиционными методами объектно-ориентированная технология обладает следующими преимуществами:

- возможность оперативной сборки корректных программ из готовых модулей;

- наличие естественных средств создания привычной семантической среды для проектных исследований;

- возможность унификации форм представления информации для взаимодействия между различными категориями разработчиков и проектантов исследователей;

- возможность управления специальной деятельностью проектантов-исследователей в рамках общей стратегии проектных исследований.

Вместе с тем использование объектно-ориентированной технологии требует:

- проведения значительных предварительных исследований по вопросам:

- а) разработки вариантов классификации используемых объектов (предприятия, его подсистем и элементов);

- б) структуризации понятий предметной области, методов и методик проектирования;

- разработки:

- а) программной поддержки для описания объектов и их функциональности в терминах предметной области;

- б) интегрированной среды разработки моделей и проведения вычислительных экспериментов.

Объектно-ориентированный подход к автоматизации проектирования и/или научных исследований – это естественный способ осмысления и структуризации процесса построения реального мира. Термин «объектно-ориентированный» означает, что разрабатывается модель предмета исследования как структура данных, включающая набор объектов, каждый из которых объединяет конкретную информацию (совокупность данных) и определенное поведение (набор допустимых операций). В этом аспекте излагаемый подход может быть противопоставлен традиционному, при котором такое объединение не фиксируется.

Объектно-ориентированная декомпозиция заключается в представлении системы в виде совокупности классов и объектов предметной области. При этом иерархический характер сложной системы отражается в виде иерархии классов, а её

функционирование рассматривается как взаимодействие объектов.

В реальном мире, точнее в интересующей разработчика предметной области, в качестве объектов могут рассматриваться конкретные предметы, а также абстрактные или реальные сущности. Например, объектами могут быть покупатель, фирма, производящая товары, банк, заказ на поставку. Что же касается класса, то он определяет общие свойства всех объектов, такие как состав и структура данных, описывающих атрибуты класса и соответствующих объектов, и совокупность методов – процедур, устанавливающих взаимодействие объектов этого класса с внешней средой.

На рис 1. представлена общая диаграмма взаимодействия на предприятии.

Руководствуясь логикой моделирования, зададим последовательность построения и использования скорректированной модели прогнозирования денежных потоков предприятия. Необходимо:

1) с помощью методов стохастического прогнозирования выбрать функцию, описывающую эмпирический ряд ключевых параметров деятельности предприятия;

2) используя значения выделенных параметров, определить прогнозные значения чистого денежного потока предприятия;

3) рассчитать вероятность осуществления прогнозных значений чистого денежного потока предприятия;

4) используя значения доверительных интервалов построенных прогнозов, найти скорректированный дисконтированный денежный поток.

Наглядно основные этапы прогнозирования денежных потоков предприятия в рамках сценарного планирования приведены на рис. 2.

В качестве модели упомянутого класса считаем обоснованным выбрать модель Хельвига (метод гармонических весов). В ее основе лежит взвешивание скользящего показателя, однако вместо скользящей средней реализована идея экстраполяции скользящего тренда, аппроксимируемого отрезками линии с взвешиванием точек этой линии при помощи гармонических весов. Это позволяет более поздним наблюдениям придавать больший вес. При этом прогноз в момент времени на несколько шагов вперед можно получить по формуле:

$$x_t = a + b(t-N), \quad (t=1, \dots, N+r), \quad (4)$$

где a, b – оценки коэффициентов адаптивного полинома [11, с. 160].

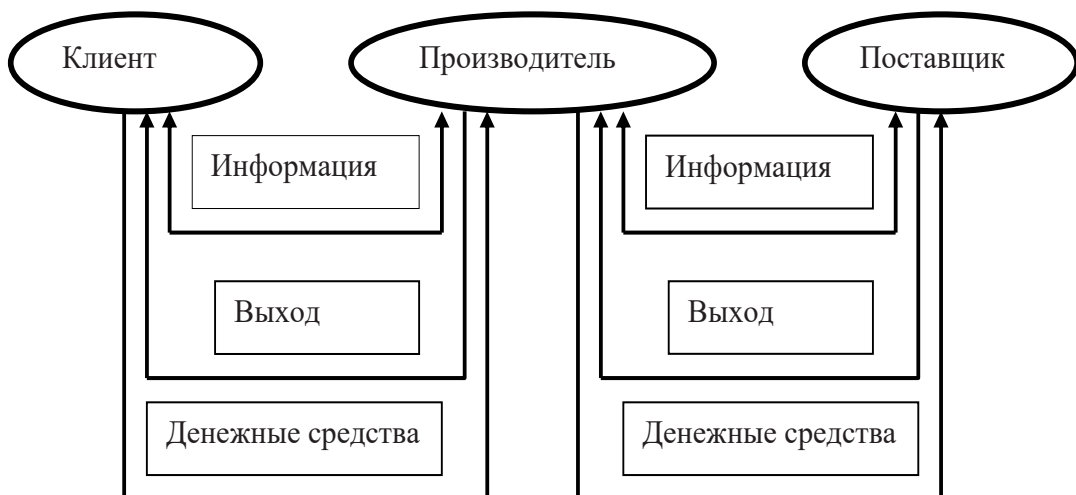


Рис. 1. Общая диаграмма взаимодействия на предприятиях



Рис. 2 Взаимосвязь основных этапов прогнозирования денежных потоков предприятий машиностроения

Особое место среди объектов оценки занимает бизнес (предприятие), в процессе определения стоимости которого, объектом оценки выступает деятельность, осуществляемая на основе функционирования имущественного комплекса предприятия и имеющая целью получение прибыли. В состав имущественного комплекса предприятия входят все виды имущества, предназначенного реализации его целей, осуществления хозяйственной деятельности, получения прибыли, а именно: недвижимость, машины, оборудование, транспортные средства, инвентарь, сырьё,

продукция, имущественные обязательства, ценные бумаги, нематериальные активы.

При этом элементы имущественного комплекса взаимодействуют в процессе реализации целей деятельности предприятия посредством использования кадрового потенциала, который также имеет свою стоимость. Поэтому отличительной чертой бизнеса как объекта оценки является необходимость учёта наряду со стоимостью составляющих имущественного потенциала стоимости, создаваемой за счёт эффекта их взаимодействия (рис. 3).



Рис. 3. Состав имущественного комплекса предприятия

Выводы. Таким образом, на основании анализа задач поиска и реализации способов повышения эффективности основных производственных процессов для обеспечения требуемого уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции и положительной динамики роста ключевых производственных и экономических показателей предприятия обоснована целесообразность использования объектно-ориентированного подхода в оценке деятельности машиностроительных предприятий.

Рассмотрены современные тенденции и проблемы, связанные с использованием объектно-ориентированного подхода.

С учетом современных динамично меняющихся рыночных условий, требующих совершенствования инструментов и технологий управления предприятиями, и с целью повышения эффективности их хозяйственной деятельности обосновывается необходимость автоматизации управления производством за счет разработки и внедрения новых и модернизации имеющихся АСУ.

Список использованных источников

1. Багриновский К. Экономическая безопасность наукоемкого производства / К. Багриновский, М. Бендигов, Е. Хрусталева. – М.: ЦЭМИ РАН, 2000. – 316 с.
2. Бармашов К.С. Мониторинг производственного потенциала машиностроительного предприятия в условиях рыночной экономики: дис. ... канд. экон. наук / К.С. Бармашов – Москва, 2002. – 142 с.
3. Дежкина И.П. Управление производственным потенциалом предприятия в условиях рынка: учеб. пособие / И.П. Дежкина. – М.: Деловая лит., 2003. – 172 с.

4. Карпенко А.В. Проблемы управления стоимостью предприятий машиностроения: монография / А.В. Карпенко, О.В. Асканова. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та; Рубцовск: Рубцовский индустриальный институт, 2013. – 141 с. – (Серия: Управление корпорацией).
5. Карсунцева О.В. Производственный потенциал предприятий машиностроения: оценка, динамика, резервы повышения / О.В. Карсунцева. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 214 с.
6. Моделирование бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.goodwill.su/services_management_process.html/
7. Портер М.Э. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М.Э. Портер; пер. с англ. И. Минервина. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 456 с.
8. Резанович И.В. Бизнес-образование: профессиональное образование менеджеров / И.В. Резанович. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2015. – 291 с.
9. Таха Х.А. Введение в исследование операций [Текст]: пер. с англ. / Х.А. Таха. – М.: Вильямс, 2005. – 912 с.
10. Шарко И.А. Потенциал и развитие предприятия: конспект лекций / И.А. Шарко, Е.В. Ульяненко / Харк. нац. аграр. ун-т. – Х., 2013. – 144 с.
11. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 367 с.

References

1. Bagrinovsky K., Bendikov M., Khrustalev E. Economic security of high technology production CEMI RAS, 2000, 316 p.
2. Barmashov K.S. Monitoring of the production potential of a machine-building enterprise in a market economy Dis. PhD. Moscow, 2002, 142 p.
3. Dezhkin I.P. Managing the production potential of an enterprise in market conditions: a training manual Moscow, Delovaya liter., 2003, 172 p.
4. Karpenko A.V., Askanova O.V. Problems of cost management of engineering enterprises. Barnaul, Publishing house Alt. un-ta; Rubtsovsk, Rubtsovsk Industrial Institute, 2013, 141 p.
5. Karsuntseva O.V. Production potential of machine-building enterprises: assessment, dynamics, reserves of increase. Moscow, INFRA-M, 2014, 214 p.
6. Modeling of business processes. Access mode: http://www.goodwill.su/services_management_process.html/
7. Porter M.E. Competitive strategy: a technique of the analysis of branches and competitors. Moscow, Alpina Pabliher, 2011, 456 p.
8. Rezanovich I.V. Business education: professional education of managers. Chelyabinsk, Publishing House of SUSU, 2015, 291 p.
9. Taha H.A. Introduction to the study of operations. Moscow, Williams, 2005, 912 p.
10. Sharko I.A., Ulyanenko E.V. Potential and development of the enterprise: a summary of lectures. Kharkiv, 2013, 144 p.
11. Shelobayev S.I. Mathematical Methods and Models in Economics, Finance, and Business. Moscow, UNITY-DANA, 2001, 367 p.

Статтю присвячено розгляду методичних аспектів розробки і застосування моделей для оцінки потенціалу машинобудівних підприємств з використанням об'єктно-орієнтованого підходу. Виявлено значення потенціалу підприємства як базового елемента. Розглянуто сучасні тенденції та проблеми, пов'язані з використанням об'єктно-орієнтованого підходу. Запропоновано об'єктно-орієнтований підхід, що забезпечує зниження ризику господарської діяльності і підвищення його ефективності.

Ключові слова: потенціал підприємства, об'єктно-орієнтований підхід, моделювання, прогнозування, ризик, діагностика.

The article considers modern trends and problems related to the use of the object-oriented approach. An analysis of methodological approaches to the development and application of models for evaluating the potential of machine-building enterprises using an object-oriented approach is made. An object-oriented approach is proposed that ensures a reduction in the risk of the enterprise's economic activity and increases its effectiveness.

Key words: enterprise potential, object-oriented approach, modeling, forecasting, risk, diagnostics.

Одержано 5.05.2017.

УДК 658.114 DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-8

В.Л. Пікалов,

кандидат хімічних наук, старший науковий співробітник, доцент
Університету імені Альфреда Нобеля, (м. Дніпро)

Г.Я. Глуха,

доктор економічних наук, доцент, проректор
Університету імені Альфреда Нобеля, (м. Дніпро)

ЩОДО ПРОБЛЕМ ПІДГОТОВКИ СУЧАСНИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті викладено результати теоретичного дослідження сучасного стану менеджменту, а також методологічних і методичних проблем підготовки топ-менеджерів в умовах швидкоплинного ринкового середовища. Автори акцентують увагу на необхідності розвитку творчого мислення топ-менеджерів шляхом переходу в процесі їх підготовки від репродуктивного методу навчання до рефлексивного методу.

Ключові слова: топ-менеджмент, творче мислення, проблемний метод навчання, репродуктивний і рефлексивний методи навчання.

Вступ, постановка проблеми. Сучасні інновації в сфері технологій, нове організаційне мислення та нова точка зору на людський потенціал стають все більш революційними і масштабними. Тому в наш час суб'єкти господарської діяльності не можуть ефективно діяти поза базою знань, яка сформувалася в передових економічно розвинених країнах. При цьому, на думку П.Ф. Друкера, саме менеджмент, і лише менеджмент, забезпечує реальну ефективність новітніх знань і висококваліфікованих фахівців [1]. На наш погляд, це твердження безперечне, оскільки знання, будучи потенціалом до дії, тобто пасивними, тільки завдяки менеджменту перетворюються на справжній економічний капітал.

Доречно зазначити, що головним завданням менеджменту було і є:

– забезпечення спільної координованої трудової діяльності людей шляхом постановки єдиних цілей і формування загальних цінностей, на основі деякої оптимальної організаційної структури;

– створення умов для систематичного навчання і підвищення кваліфікації

фахівців та максимальної реалізації їх можливостей з метою ефективного виконання обов'язків і своєчасного реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ організації.

Але в наш час, коли світ занурився в турбулентний стан, коли детермінована економіка перетворилася на стохастичну, менеджмент суб'єктів господарської діяльності стикається з безпрецедентними проблемами й дуже складними завданнями. Господарюючі суб'єкти зазнають небачених змін у відповідь на мінливість глобального конкурентного середовища. Колишні вертикальні структури управління стають плоскішими, їх ієрархії все більш тісно переплітаються з виробничими підрозділами. Така перебудова по-новому групує функції управління, що пред'являє підвищені вимоги до компетенції й компетентності менеджерів суб'єктів господарювання в цілому та топ-менеджерів зокрема [2].

Хоча традиційно менеджмент завжди був професією, у якій досвід спирався на систему знань, проте не можна не вра-

ховувати істотний фактор стримування темпів розвитку суб'єктів господарювання, зумовлений не стільки діями окремих менеджерів, скільки самою системою, самим інститутом сучасного менеджменту. Традиційний менеджмент і традиційне управлінське мислення в цей час стають серйозною перешкодою на шляху, який пробивають собі новачки. Тому не випадково в деяких наукових публікаціях висловлюється думка про те, що сучасні великі корпорації страждають як від надлишку менеджменту, так і браку його лідерів, бо, на думку їх авторів, для успіху бізнесу важливий не стільки менеджмент, скільки «мудре керівництво» – підприємницький талант [3]. І дійсно, керівництво багатьох корпорацій приступило до втілення цих поглядів у своїй практичній діяльності. У результаті здійснюваного ними скорочення проміжних ланок значно зменшилася кількість менеджерів середньої ланки управління. Хоча, необхідно зазначити, що навіть в автономних робочих групах мимовільно встановлюється неформальна ієрархія, бо члени цих груп делегують певні повноваження одному або кільком своїм колегам з метою керівництва процесом виконання завдань і регулювання відносин у групі.

Серед найбільш впливових факторів революційних змін в управлінні відзначимо те важливе значення, яке придбали інформація, програмування нейронних мереж, робототехніка, гена інженерія, нанотехнології, Інтернет та корпоративні локальні мережі, програмне забезпечення і безліч інших новацій. Ці зміни змушують менеджмент позбутися авторитарних методів управління, що сягають корінням у глибоке минуле, яке визначило його теоретичну й історичну місію.

Нові досить ризикові починання суб'єктів господарювання, які широко поширилися у відповідь на появу проривних технологій, викликають необхідність певних організаційних змін, високого рівня підготовки фахівців, здатних сприяти зльоту менеджменту до якісно нового ступеня. Тому, на нашу думку, вища ланка менеджменту (топ-менеджмент)

уже в наш час, тим більше у найближчому майбутньому, повинна бути глибоко теоретично і практично підготовлена до переходу від управління лише ізольованими функціями, до осмисленого управління всієї організацією бізнесу, шляхом інтегрування різноманітних функцій, що мають місце в діяльності суб'єктів господарювання. Це у свою чергу потребує визначити зміст освіти (*чому вчити*) майбутніх топ-менеджерів та вишукувати найбільш ефективні методи озброєння їх корисними знаннями, вміннями і навичками (*як вчити*).

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану сучасного менеджменту та існуючих теоретичних уявлень щодо методології та методів підготовки топ-менеджерів, здатних до управління бізнесом в умовах швидкоплинного найближчого та віддаленого майбутнього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як відомо, методологія та уявлення менеджменту, як і будь-якої суспільної науки, ґрунтуються на уявленнях про реальність. При цьому уявлення й сприйняття істотно впливають на те, що саме менеджмент вважає реальністю, що допускає невідповідність між реальністю та уявленнями індивідуумів про реальність. Бо інформація, яку людина отримує від зовнішнього світу, не обмежується безпосередніми враженнями, які доходять до неї від дійсності. Те, що сягає органів почуттів, проходить потім через довгий ланцюг процесів, що забезпечують складний аналіз одержуваної інформації, всебічне відображення властивостей сприйманого факту або предмета, виділення його істотних ознак і включення його у відповідну систему категорій. Тільки такий тривалий шлях, який поряд з діяльністю органів почуттів та активної дії людини, а також завдяки її попередньому досвіду й участі мови, яка зберігає досвід поколінь і дозволяє виходити за межі безпосередньо одержуваної інформації, забезпечує процес активного, творчого сприйняття зовнішньої дійсності. Проте незважаючи на значущість уявлень про реальність, в менеджменті останні дуже рідко піддаються

аналізу, вивченню і перегляду. Практично до цього часу в менеджменті превалює думка про те, що менеджмент – це управління виключно бізнесом, що існує тільки одна єдина ефективна організаційна структура суб'єкта господарювання, що є тільки один правильний підхід до керівництва персоналом щодо ефективного досягнення цілей і завдань організації [4].

До того ж в практиці менеджменту досі не зжиті уявлення, що технології, ринки й кінцеве використання продукту суб'єкта господарювання є заданими, область діяльності менеджменту регламентована юридично і те, що менеджмент в основному зосереджений на внутрішній сфері діяльності організації. Щоправда, ще на поч. ХХІ ст. П.Ф. Друкер висловив нові уявлення, які, на його думку, необхідно покласти в основу сучасного менеджменту, щодо підвищення ефективності останнього [4]. Зокрема він розглядав менеджмент як специфічну, визначальну структуру кожної організації. При цьому вказував на існування відмінності в менеджменті різноманітних організацій, тому що місія організації визначає її стратегію, а стратегія – конкретну організаційну структуру. За його прогнозом у поточному столітті менеджмент все більшою мірою буде затребуваний у некомерційному суспільному секторі й саме там дасть найкращі результати.

Щодо пошуку єдиної ефективної організаційної структури, то вперше вивченням цього питання займалися А. Файоль, потім Дж. Рокфеллер, Дж. Морган, Е. Карнегі, Г. Сіменс, Ф.У. Тейлор, Г. Форд, П. Дюпон, А. Слоун та ін.

Наприклад, на думку Д. Мак-Грегора, існує тільки два способи управління персоналом, яким відповідають дві теорії, що характеризують уявлення менеджерів про ставлення персоналу до праці («теорія Х» і «теорія У»). Відповідно до «теорії Х» людина за своєю природою не любить працювати та по можливості уникає праці і відповідальності, тому більшу частину людей необхідно примушувати, контролювати, направляти та загрожувати їм покаранням. Відповідно до «теорії

У» людина свої фізичні і розумові зусилля в процесі трудової діяльності сприймає як цілком природні, й тому здатна у відсутності зовнішнього контролю і загроз покаранням якісно виконувати свою роботу, якщо прагне до встановлених цілей, в досягненні яких зацікавлена. При цьому зусилля індивідуума в досягненні поставлених цілей пропорційні їх здійсненню та очікуваній винагороді. Щодо здібностей проявляти креативність, винахідливість і творчий підхід до вирішення проблем, то на думку автора цих теорій, вони притаманні небагатьом працівникам і недостатньо використовуються в організаціях.

Хоча теорія Д. Мак-Грегора все ще зберігає популярність в менеджменті, проте вона не в змозі пояснити індивідуальні відмінності працівників, зв'язати мотивацію і потреби з задоволенням, врахувати культурні і професійні відмінності. Пізніше А. Маслоу переконливо довів, що різні люди потребують різні підходи і різні стилі управління [5].

Вивчаючи японський досвід управління, У. Оучі дійшов висновку, що можна запропонувати новий ефективний тип підходу до управління персоналом, який він поклав в основу своєї теорії (відома як «теорія Z»), яка, по суті, стала продовженням ідей Д. Мак-Грегора. Вихідною концепцією цієї теорії є те, що людина – це найважливіший елемент будь-якої організації й саме від неї, в першу чергу, залежить успіх функціонування останньої. У. Оучі сформулював такі основні засади та правила ефективного управління персоналом:

- обов'язкове довгострокове наймання кадрів;
- групове прийняття рішень;
- індивідуальна відповідальність;
- систематична оцінка та атестація кадрів;
- помірне просування по службових щаблях;
- неформальний контроль чіткими та формалізованими методами;
- всебічне піклування про працівників та ін.

У. Оучі запропонував розглядати особистість в організації ширше, ніж просто як працівника, виявляти зацікавленість його життям, бажанням, нахненням, вірою. Такий підхід, на погляд У. Оучі, дозволяє розширити можливості ефективного та результативного управління поведінкою людини в організації. Хоча модель У. Оучі щодо управління персоналом була апробована на практиці (застосована на деяких автомобільних заводах фірм «Тойота» та «Ніссан», розташованих в США), де виразно спостерігалися поступові зміни результатів на кращі, проте фундаментальне уявлення про те, що існує тільки один правильний спосіб управління збереглося, і на ньому досі базуються уявлення менеджменту про працівників та методи управління ними.

Але з точки зору П.Ф. Друкера, менеджмент замість пошуку єдиної ефективно організації структури повинен виявляти, створювати і перевіряти на практиці різноманітні організаційні структури, що відповідають стратегічним цілям конкретної організації. При цьому він вважає, що менеджменту необхідно відмовитися від традиційного «управління кадрами» та перейти до управління продуктивністю праці персоналу організації.

Основний матеріал і результати дослідження. Безумовно, менеджмент завжди був професією, у якій досвід спирався на систему знань. Але на сьогодні цього вже недостатньо. На наш погляд, менеджери різних ступенів організаційної ієрархії зобов'язані не тільки добре знати досягнення сучасного менеджменту та добре розуміти один одного, але й мати ще значно більш широкі знання, щоб ефективно і результативно застосовувати їх в управлінні суб'єктами господарювання, які діють в умовах сучасної стохастичної економіки. У цей час менеджери стикаються з безпрецедентними проблемами та високого рівня складності завданнями, при цьому все частіше колишні вертикальні структури суб'єкта господарювання стискаються і приймають практично

горизонтальний вигляд. Тому не випадково в науковій літературі стан сучасного менеджменту розглядається як критичний.

Безумовно, менеджменту, що є підсистемою системи управління суб'єктом господарювання, властиві (як всім соціально-економічним системам) дві тісно пов'язані тенденції: функціонування й розвиток.

Функціонування менеджменту – діяльність, спрямована на підтримку його стану, збереження життєво важливих функцій, що визначають цілісність, якість і кількісну визначеність та сутнісні характеристики останнього в умовах відносно стабільного зовнішнього середовища [6]. Розвиток менеджменту – це процес якісного перетворення, спрямований на підвищення його упорядкованості з метою забезпечення життєдіяльності в умовах зовнішнього середовища, що систематично змінюється [6]. Саме необхідність адаптації до вимог змінного зовнішнього середовища підштовхує менеджмент до розвитку. При цьому його розвиток пов'язаний із зміною стану, спрямованою на підвищення рівня впорядкованості його системи та набуттям нової якості. Саме розвиток системи менеджменту полягає передусім у зміні його характеру та підвищенні продуктивності праці суб'єкта господарювання, посиленні мотивації діяльності персоналу, підвищенні рівня організаційних знань та організаційної культури, а також в більш справедливому розподілі здобутих благ між всіма працівниками.

Між функціонуванням менеджменту і його розвитком існує діалектична суперечність (функціонування стримує розвиток, а розвиток перешкоджає функціонуванню), що врешті-решт породжує кризу. Тому, прийнято вважати, що криза – це одна з форм розвитку соціально-економічних систем, в ході якого усуваються застарілі техніка і технології, організація виробництва і праці та відкривається простір для росту і впровадження інновацій.

В умовах кризи суб'єкти господарювання зобов'язані по-новому групувати свої функції, тим самим значною мірою

змінювати свій вигляд, та вимагати менеджмент й особливо топ-менеджмент все більшою мірою демонструвати новий інтегрований характер. При цьому організаційна поведінка менеджерів зобов'язана прагнути до більшої співпраці та взаємної відповідальності, їм необхідно змінювати свої функціональні та вертикальні відносини з працівниками й освоювати нові ролі щодо перетворення формальної влади та створення нового порядку ухвалення рішень. Менеджменту необхідно позбутися моделі управління, яка орієнтована на переважання авторитарних методів управління та на виконавчу дисципліну, що завдає шкоди творчому відношенню до праці і всебічному аналізу виникаючих проблем і перешкоджає прагненню до постійного навчання, підвищення власної управлінської кваліфікації та генерації нових знань.

Традиційне уявлення про те, що просування по службових сходах протягом 10–15 років автоматично перетворює менеджерів середньої ланки в топ-менеджерів відходить у минуле. Високі темпи технічного нововведення, систематичні зміни в загальній інфраструктурі крупного та середнього за масштабами діяльності бізнесу привели до того, що традиційно підготовлений топ-менеджер не в змозі за період своєї кар'єри оволодіти усіма важливими аспектами управління сучасним бізнесом, а тим більше бути готовим до викликів хоча б найближчого майбутнього.

Як відомо, мозок людини здатний переробляти хоча і великий, але все ж обмежений обсяг інформації. Однак обсяг переробленої інформації далеко не вирішальний фактор у процесі пізнання, головним у цьому процесі є інтелект індивідуума [7]. Хоча сутність феномена інтелекту все ще недостатньо вивчена, проте в світі науки прийнято розрізняти два найважливіших смислових визначення терміна «інтелект» – еволюційний та диференціальний. З точки зору еволюції інтелект властивий кожному індивідууму, тобто він володіє певними розумовими здібностями, які видозмінюються протягом

життя. У сенсі диференціації, інтелект – своєрідна характеристика, яка допускає варіації за типами та рівнем розумових здібностей людей. У результаті складних взаємодій між спадковими особливостями розумових здібностей індивідуумів і конкретним середовищем життєдіяльності формуються відмінності останніх в їх інтелектуальному полі діяльності. Таким чином на ступінь розвитку розумових здібностей людини впливає безліч факторів навколишнього середовища (фізико-хімічні; соціальні; культурні, в тому числі: наука, техніка, технології, освіта, ідеологія, політика, релігія, мистецтво, мораль і моральність), при цьому роль спадкових факторів значно посилюється по мірі розвитку індивідуума [7].

У контексті цієї статті автори під інтелектом розуміють здатність індивідуума з максимальною ефективністю організувати свою діяльність з переробки інформації та прийняття результативних рішень. При цьому під інтелектом у більш вузькому сенсі можна розуміти здатність людини соціально адаптуватися до постійно виникаючих змін, які мають місце в розвитку суспільства. Саме інтелектуальні здібності топ-менеджера лежать в основі здійснення ним важливих функцій щодо управління суб'єктом господарювання, таких як: цілепокладання, планування ресурсів та побудова стратегії досягнення цілей. Однак інтелект як здатність проявляється лише за наявності сукупності цілої низки якостей, головними з яких є здібності пізнавати, навчатися, мислити логічно, класифікувати та систематизувати інформацію, знаходити в ній зв'язки, закономірності й відмінності та ін. При цьому рівень розвитку окремих якостей інтелекту визначається як генотипом цього індивідуума, так і рівнем освіти та широтою його життєвого й професійного досвіду. Тому не випадково в наш час в економічно розвинених країнах Заходу зайняти місце у вищій ланці управління суб'єктів господарської діяльності, як правило, отримують шанс тільки особи, які пройшли через університетську освітню систему (магістр ділового адміністру-

вання – MBI, доктор права – LLD, доктор філософії – PhD) [8].

На нашу думку, вища ланка сучасного управління суб'єктами господарювання потребує як топ-менеджерів широкого профілю, тобто загального плану (генеральних менеджерів), здатних оволодіти мистецтвом будувати концепції й баченням об'єкта управління в цілому, так і вузько, але глибоко спеціалізованих топ-менеджерів за окремими функціями управління.

До цього часу накопичилася маса питань до системи підготовки глибоко спеціалізованих топ-менеджерів з окремих функцій управління суб'єктами господарської діяльності. Питання ж одвічної підготовки або перепідготовки наявних вузьких фахівців в керівників загального плану (в прийнятні терміни) тільки ставляться на порядок денний. До того ж, досі немає єдиного погляду на ступінь домінуючого впливу освіти в сфері бізнесу, хоча вищі навчальні заклади та спеціалізовані школи бізнесу активно пропонують різні навчальні програми, намагаючись об'єднати удосконалення аналітичних здібностей інженерного типу з розвитком творчих підходів до вирішення проблем, таких необхідних топ-менеджменту на сьогодні.

Безумовно, ще від початку минулого століття й до наших днів здійснювалися дослідження з метою визначення основних знань, умінь і навичок (а останнім часом компетенцій і компетентностей) таких необхідних для результативного та ефективного управління ресурсами. За ці роки було запропоновано кілька моделей управлінської компетентності (Бойатцисом, Кокериллем і Шродером, Коттером та ін.) [9], в яких в тією чи іншою мірою показано, що менеджери високого рівня повинні володіти, як мінімум, чотирма наборами здібностей, знань, умінь і навичок за такими напрямками:

- когнітивний (пізнавальний) і сприймаючий;

- міжособистісного спілкування (здатність формувати збалансовані команди щодо вирішення ключових завдань

та постійного нарощування ефективності спільної діяльності);

- презентаційний (вміння переконувати);

- мотиваційний (особистісна націленість на результат, здібність породжувати бажання підлеглих концентрувати свої зусилля на досягнення результату).

Доречно зазначити, що одним з парадоксів систематичного удосконалення успішного топ-менеджера є збереження здатності відмовлятися від частини свого колишнього накопиченого позитивного професійного і життєвого досвіду, бо минулі успішні рішення в нових умовах часто не спрацьовують. До того ж, надто блискуча кар'єра топ-менеджерів, на жаль, часто призводить до зниження гнучкості мислення, втрати стратегічного бачення, мотивації до здійснення змін та здатності поглянути на проблему повному. Крім того, існуюча система оцінки діяльності самих менеджерів за короткостроковими результатами діяльності суб'єктів господарювання змушує останніх спрямовувати свої зусилля на досягнення основних інтегральних показників поточного року, а не зосереджуватися на туманних перспективах майбутнього.

Традиційно до базової підготовки топ-менеджерів відносять освоєння знань з менеджменту, управління персоналом (з основами психології і педагогіки), маркетингу, економіки, фінансів, бухгалтерського (особливо вміння читати фінансову звітність і використовувати її для оцінки раніше прийнятих управлінських рішень) і управлінського обліку, операційної діяльності, логістики, комп'ютерних технологій у сфері управління суб'єктами господарської діяльності та деякі інші. Але в цей час цього вже недостатньо. Однак в процесі підготовки сучасних топ-менеджерів недостатньо приділяють увагу формуванню у них креативного мислення, навчання мистецтву користування знаннями і генерації нових знань. Тому оволодіння як відповідними новітніми базовими технічними знаннями з операційної діяльності суб'єкта господарювання, так і передови-

ми досягненнями менеджменту в управлінні останніми, а також уміння вибудувати людські відносини та розвиток здібностей до концептуального мислення виходять на перший план підготовки майбутніх топ-менеджерів. При цьому протягом навчального процесу майбутній керівник повинен проїнятися розумінням того, що збереження здатності до подолання нових викликів вимагає постійного пошуку інноваційних підходів до прийняття рішень, а також систематичного формування перспективних напрямів діяльності та концептуального осмислення найближчого й віддаленого майбутнього. Таке поєднання турботи про майбутнє з вирішенням поточних проблем вимагає від менеджерів оволодіти чітким розумінням фундаментальних цінностей управління та формуванням реалістичних стратегічних цілей керованих ними суб'єктів господарської діяльності.

Але навіть найкращі випускники вишів не можуть бути однаковою мірою добре підготовленими у всіх перелічених вище сферах. Тому майбутні генеральні менеджери повинні бути навчені формування збалансованої команди управлінців, в якій її члени доповнюють один одного. У своїй майбутній діяльності ці менеджери повинні бути постійно орієнтованими на розвиток своїх команд, систематичне підвищення власної кваліфікації з метою підвищення результатів спільної діяльності. При цьому ефективні генеральні менеджери зовсім не повинні претендувати на досконалість з усіх поглядів, вони зобов'язані володіти глибокими знаннями ключових питань управління, бути навчені отриманню ефективної допомоги від членів своєї команди, а також умінню вчитися у них. Крім того, генеральним менеджерам повинні бути властиві підвищені особисті якості, особлива організаційна поведінка, уміння проявляти свою індивідуальність та інші риси властиві лідерам.

Доречно зазначити, що верхівка управлінської піраміди у сучасних великих корпораціях неоднорідна і часто представлена трьома неформальними рівнями. Ці рівні займають топ-менеджери,

що відрізняються певними професійними якостями, які дозволяють їм ефективно виконувати свої функції та вирішувати поставлені завдання в рамках відповідного неформального рівня. На нижньому рівні верхівки управлінської піраміди топ-менеджеру необхідна головним чином технічна і технологічна компетентність, в той час як для переходу на середній рівень необхідно оволодіти мистецтвом ділової взаємодії, компетентністю у сфері комунікацій, управління трудовими ресурсами та відповідними особистісними якостями щодо здійснення результативного керівництва.

На вищому неформальному рівні діють топ-менеджери, що вміють створювати концепції та бачити картину в цілому, як динамічну взаємодію суб'єкта господарювання з навколишнім середовищем та координовану співпрацю структурних операційних підрозділів і управлінських ланок.

Таким чином, володіючи спеціалізованими знаннями і навичками, топ-менеджер нижчого неформального рівня верхівки управлінської піраміди зобов'язаний опанувати широку компетенцію, щоб стати ефективним та результативним керівником загального плану. В рамках такої моделі на перехід з нижнього рівня управління до вищого майбутні генеральні топ-менеджери витрачають декілька років. Однак в умовах високих темпів технічних нововведень і змін загальної інфраструктури бізнесу топ-менеджер корпорацій все ж не в змозі за період своєї діяльності оволодіти всіма важливими аспектами управління останніми. Але не тільки генеральний менеджер суб'єкта господарської діяльності повинен бути творцем якогось універсального, єдиного для всіх бачення ситуації та її розвитку, бо в цьому творчому процесі повинні брати участь менеджери всіх ланок управління, тому що цей процес в організаціях не стільки індивідуальний, скільки колективний. При цьому генерація нових організаційних знань – не просто обробка об'єктивної інформації, а вельми складний процес уловлювання неформалізова-

них і часто дуже суб'єктивних ментальних уявлень, інтуїції, здогадок і осяяння окремих індивідуумів, що залежить від створення умов для їх обговорення, перевірки і використання організацією в цілому. Під час підготовки топ-менеджерів на цей факт слід звернути особливу увагу, щоб підвищити їх розуміння сенсу отримання знань у сфері діяльності суб'єктів господарювання.

Саме розуміння процесу створення організаційних знань дозволить майбутнім топ-менеджерам створювати відповідну організаційну культуру суб'єктів господарювання, що сприяє генерації, зберіганню, розповсюдженню та використанню колективних знань – джерела основних компетенцій та конкурентної переваги організацій. Тому що процес створення знань суб'єктів господарювання базується на отриманні знань індивідуумами і організаціями в цілому. В умовах систематичної зміни технологій, процесів і продуктів стійка перевага суб'єктів господарювання забезпечується саме здатністю ефективно навчатися, акумулювати і поширювати знання серед персоналу та ефективно і результативно використовувати їх в операційній діяльності. Тому топ-менеджери порівняно з конкурентами повинні забезпечити випереджувальне освоєння знань про характер зовнішнього і внутрішнього середовища своїх організацій, а також їх взаємозв'язку та взаємозалежності. При цьому організація повинна удосконалювати свої знання про споживачів, постачальників, новітні технології, економічну ситуацію тощо, й прагнути до кращого розуміння власних джерел компетенцій. Саме топ-менеджмент організацій повинен визначати, які унікальні знання необхідно здобувати, створювати і освоювати, які власні високоефективні рішення зберігати в базі організаційних знань, яких талановитих фахівців розвивати, як створювати систему організації прискореного освоєння інновацій.

Безумовно, топ-менеджери повинні бути озброєними спеціалізованими знаннями щодо діяльності суб'єктів господарювання. Особливо глибокими знаннями та компетенціями у сфері сво-

єї відповідальності зобов'язані володіти функціональні топ-менеджери, тоді як топ-менеджери загального плану повинні володіти широкою компетенцією, здібностями щодо концептуалізації ситуацій та зв'язування різних управлінських функцій та ланок в єдине ціле. Бо в найближчому майбутньому тільки топ-менеджмент, що володіє концептуальним мисленням як універсальною технологією прийняття рішень і осягнення складної реальності, в яку занурений бізнес, буде здатний забезпечити життєдіяльність і подальший розвиток суб'єктів господарювання. Майбутнє за тими, хто вміє не тільки підтримувати процеси і процедури, а й, головним чином, створювати нові ідеї і смисли.

Така здатність до концептуалізації, яка базується на здібності до аналізу, синтезу та інтеграції, зумовлена ступенем розвитку в індивідуума інтелекту, саме його творчої основи. З точки зору когнітивної психології (розділ психології, який вивчає пізнавальні процеси, що відбуваються у свідомості людини, предметом якого є процеси мислення, сприйняття, уяви, запам'ятовування, обробки інформації, навчання, логічного мислення, прийняття рішень і деякі інші), розвиток інтелекту розглядається як форма адаптації до середовища існування шляхом урівноваження асиміляції (процес включення нової інформації як складової частини в уже існуючі у людини ментальні структури) та акомодатії (процес зміни існуючих ментальних структур для об'єднання старого і нового досвіду), а також засвоєння інформації та вдосконалення схем та способів її переробки. Когнітивна психологія має справу з внутрішніми психічними станами людини і деякі її рекомендації можуть бути використані у навчанні майбутніх топ-менеджерів, наприклад, у вигляді вимог до структури навчальних програм та для управління деякими психічними процесами, що забезпечують підвищення якості прийняття рішень.

Хоча механізм творчого та синтетичного мислення людини недостатньо вивчений, але вже накопичений цілком

певний досвід розвитку таких якостей останнього. Наприклад, з точки зору теорії когнітивного балансу Хайдера, індивідуум прагне до об'єктивного уявлення про навколишній світ, для чого останній визначає ту чи іншу основну концепцію (так званий центр каузальної природи світу), виходячи з якої тлумачить всі події, що мають місце. У той же час, з точки зору теорії когнітивного дисонансу Фестингера, індивідуум прагне до узгодженої картини світу, і тому кожна нова інформація, перш ніж бути засвоєною, повинна знайти свої зв'язки в когнітивній системі цієї людини [10]. Якщо інформація суперечить засвоєній системі понять і образів, виникає істотне психологічне напруження – когнітивний дисонанс, який супроводжується виникненням захисних мотивів, які спонукають до зняття психологічної напруги і приведення нової інформації у відповідність з уже наявними поглядами.

Таким чином, виходячи з теорії когнітивного балансу, майбутній топ-менеджер протягом усього періоду навчання повинен отримати системну освіту (дошкільну, шкільну, вищу) на базі широкого кола природничо-наукових дисциплін з метою формування об'єктивного уявлення про навколишній світ, що сприяє розвитку творчого мислення. Невипадково останнім часом в деяких вищих навчальних закладах в програму підготовки менеджерів введено дисципліну «Концепції сучасного природознавства». Більш того, під час своєї трудової діяльності топ-менеджер повинен систематично відстежувати і освоювати новітні досягнення науки, що проливають світло на влаштування фізичного світу взагалі та соціальної організації людства зокрема, оскільки трактування наукових істин з часом змінюються. До того ж, крім матеріальної, формальної і реальної істини, топ-менеджер в практичній діяльності стикається з деякими неklasичними її формами, такими як:

- когерентна істина (судження визнається істинним, якщо є складовою стрункою несуперечливої теорії);

- прагматична істина (судження істинно, якщо підтверджується практичними наслідками);

- консенсуальна істина (судження істинно, якщо існує потенційна згода всіх учасників дискурсу), які в свою чергу спотворюють розвитку мислення.

Таким чином, виходячи з теорії когнітивного дисонансу, навчання менеджерів повинно здійснюватися на основі проблемного підходу, тобто передбачати створення у свідомості майбутніх фахівців проблемних ситуацій та організації активної самостійної діяльності останніх щодо їх вирішення. У результаті чого відбувається творче оволодіння знаннями і вміннями та розвиток розумових здібностей, бо проблемний метод навчання забезпечує особливий тип мислення, глибину переконань, міцність засвоєння знань і творче їх застосування у практичній діяльності та сприяє формуванню мотивації успіху, розвиває розумові здібності майбутніх фахівців. Щодо формування саме критичного та креативного мислення, то воно по суті є проблемою розвитку рефлексивного мислення майбутніх топ-менеджерів протягом всього терміну навчання і подальшої трудової діяльності, без опанування якого на сьогодні неможливо здійснювати ефективне та результативне управління суб'єктом господарювання [2].

Тому, на наш погляд, для підготовки топ-менеджерів найближчого майбутнього необхідна система інтелектуального та психологічного розвитку, яка здатна формувати соціалізовану особистість зі стійкими компонентами творчого стилю мислення. Хоча існують різноманітні погляди на методи формування творчого мислення індивідуума, але в основі багатьох методик, що використовуються в деяких цих методах, є таке:

- навчання спостережливості (розвиток пам'яті) і тренування зорової уяви (створення ментальних моделей);

- навчання усного ліку, розв'язання задач і проблем на внутрішньому візуальному рівні (шляхом використання ментальних моделей);

- розвиток навичок вирішення окремих завдань і проблем виключно на вну-

трішньому рівні (шляхом використання неформалізованих знань і уявлень);

– відпрацювання навичок одночасного виключно умоглядного вирішення декількох завдань і проблем (шляхом аналізу, комбінації і синтезу ментальних моделей по всіх вивчених дисциплінах) [11].

На нашу думку, набуті саме таким чином навички творчого мислення дозволять топ-менеджерам у майбутній повсякденній діяльності з управління суб'єктами господарювання систематично розвивати власні здібності до генерування нових знань, ідей, процесів і шляхів вирішення найбільш складних проблем, що виникають на шляху до досягнення поставлених цілей.

Висновки. Як відомо, зміст навчання та освіти фахівців суб'єкта господарювання впродовж еволюційного розвитку суспільства визначався головним чином вимогами відповідного стану економіки. В умовах сучасної стохастичної економіки, коли поведінка її не є детермінованою, і кожний наступний її стан може бути випадковим, система підготовки топ-менеджменту, що склалася до цього часу, не в змозі забезпечити ефективне і результативне управління суб'єктами господарювання. Виникаюча потреба повному групувати функції управління та творчо підходити до прийняття управлінських рішень висуває підвищені вимоги до компетенції й компетентності менеджерів суб'єктів господарювання взагалі та топ-менеджерів зокрема. Тому в майбутньому головною метою освіти і виховання топ-менеджерів стає формування інтелектуальної та духовної культури

особистості, навчання мистецтву користуватися знаннями, генерувати нові знання на базі креативного стилю мислення. Для цього майбутні топ-менеджери протягом усього періоду навчання повинні отримати системну освіту (дошкільну, шкільну, вищу) на базі широкого кола природничо-наукових дисциплін з метою формування об'єктивного уявлення про навколишній світ, що сприяє розвитку творчого мислення. Такий вплив на особистість має забезпечити насамперед система освіти шляхом переходу від репродуктивного методу навчання (роби, як я) до домінуючого рефлексивного методу (що забезпечує здатність розуміти і аналізувати світоглядні, соціальні і значущі філософські проблеми, політичні події і тенденції; використовувати знання психології і соціології в професійній діяльності; розуміти рушійні сили і закономірності історичного процесу й місце людини в ньому; виявляти сутність проблем, що виникають в ході професійної діяльності; систематично розвивати здатність до планування, організації і вдосконалення власної управлінської діяльності).

У цілому навчання топ-менеджерів повинно здійснюватися на підставі проблемного підходу, тобто передбачати створення у свідомості майбутніх фахівців проблемних ситуацій та організації активної самостійної діяльності останніх щодо їх вирішення. На наш погляд, настав час приступити до широкого використання в системі освіти останніх досягнень когнітивної психології з розвитку творчого мислення індивідуумів протягом всього їхнього навчання.

Список використаних джерел

1. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента / П.Ф. Друкер. – Москва: Вильямс, 2004. – 432 с.
2. Пікалов В.Л. Менеджмент знань: методологічні аспекти освіти і навчання / В.Л. Пікалов, Г.Я. Глуха // Економічний нобелівський вісник. – 2016. – № 1 (9). – С. 164–174.
3. Уэббер Р.А. Насущные требования жизни / Р.А. Уэббер. – Москва: ЗАО «Олимп-бизнес», 2012. – 376 с.
4. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер. – Москва: Вильямс, 2001. – 272 с.

5. Пікалов В.Л. Бюджетне управління діяльністю суб'єкта господарювання: мотиваційний аспект / В.Л. Пікалов // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. 2016. – №1 (20). – С. 121–132.
6. Пікалов В.Л. Проблеми феномену стійкого розвитку соціально-економічних систем в умовах глобалізації / В.Л. Пікалов // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 2 (11). – С. 192–202.
7. Кинякина О.Н. Мозг на 100%. Интеллект, память, креатив, интуиция / О.Н. Кинякина. – Москва: Эксмо, 2015. – 872 с.
8. Козырев В.И. Социальный интеллект как фактор управления организацией / В.И. Козырев. – Ярославль, 2012. – 378 с.
9. Класики менеджмента: энциклопедия / под ред. М. Уорнера. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 1168 с.
10. Солсо Роберт. Когнитивная психология / Р. Солосо. – Санкт-Петербург: Питер, 2006. – 589 с.
11. Гераимчук И.М. Гений – это просто: формирование творческой личности / И.М. Гераимчук. – Киев: ЭКМО, 2010. – 146 с.

References

1. Druker P.F. *Entsiklopediya menedzhmenta* [Encyclopedia of management] Moscow, Publishing house Williams, 2004, 432 p.
2. Pikalov V.L., Glukha G.Ya. *Menedzhment znan': metodologichni aspekti osviti i navchannya* [Knowledge management: methodological aspects of education and learning]. *Ekonomichniy nobelevs'kiy visnik*, no. 1 (9), 2016, pp. 164-174. (In Ukrainian).
3. Uebber R.A. *Nasushchnyye trebovaniya zhizni* [Urgent demands of life]. Moscow, Olimp-biznes Publ., 2012, 376 p.
4. Druker P.F. *Zadachi menedzhmenta v XXI veke* [The tasks of management in the twentieth century]. Moscow, Publishing house Williams, 2001, 272 p.
5. Pikalov V.L. *Byudzhethne upravlinnya diyal'nisty sub'ekta gospodaryuvannya: motivatsiyniy aspekt* [Budgetary management of the business entity: the motivational aspect]. *Evropeys'kiy vektor ekonomichnogo rozvitku*, no. 1 (20), 2016, pp. 121-132. (In Ukrainian).
6. Pikalov V.L. *Problemi fenomenu stiykogo rozvitku sotsial'no-yekonomichnikh sistem v umovakh globalizatsii* [Problems of the phenomenon of sustainable development of socio-economic systems in the context of globalization]. *Evropeys'kiy vektor yekonomichnogo rozvitku*, 2011, issue 2 (11), pp. 192-202. (In Ukrainian).
7. Kinyakina O.N. *Mozg na 100%. Intellekt, pamyat', kreativ, intuitsiya* [The brain is 100% complete. Intellect, memory, creative, intuition]. Moscow, Eksmo Publ., 2015, 872 p.
8. Kozhyrev V.I. *Sotsial'nyy intellekt kak faktor upravleniya organizatsiyey* [Social Intelligence as a Factor of Organization Management]. Yaroslavl', 2012, 378 p.
9. *Klasiki menedzhmenta: entsiklopediya* [Classics of management: encyclopedia] Uorner M. (ed.). SPb, Piter Publ., 2001, 1168 p.
10. Solso Robert *Kognitivnaya psikhologiya* [Cognitive Psychology]. SPb, Piter Publ., 2006, 589 p.
11. Geraimchuk I.M. *Geniy eto prosto: formirovaniye tvorcheskoy lichnosti* [Genius is simple: the formation of a creative personality]. Kiev, EKMO Publ., 2010, 146 p.

В статье изложены результаты теоретического исследования современного состояния менеджмента, а также методологических и методических проблем подготовки топ-менеджеров в условиях высокоизменчивой рыночной среды. Авторы акцентируют внимание на необходимости

ти развития творческого мышления топ-менеджеров путем перехода в процессе их подготовки от репродуктивного метода обучения к рефлексивному методу.

Ключевые слова: *топ-менеджмент, творческое мышление, проблемный метод обучения, репродуктивный и рефлексивный методы обучения.*

The article contains the results of a theoretical study of the current state of management, as well as methodological and methodological problems of training top managers in a highly market environment. The authors focus on the need to develop the creative thinking of top managers through the transition in the process of their preparation from the reproductive method of teaching to the reflexive method.

Key words: *top management, creative thinking, problem teaching method, reproductive and reflexive teaching methods.*

Одержано 5.05.2017.

УДК 658.78

DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-9

Л. І. ЯРМОЛЕНКО,
старший викладач
Національної металургійної академії України (м. Дніпро)

Т.В. ЧУМАК,
старший викладач
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОЇ ФІРМИ

У статті розглянуто та проаналізовано систему управління запасами дистриб'юторської компанії. Запропоновано за рахунок моделювання основних процесів управління і створення цілісної інформаційної системи спроектувати систему управління запасами та обґрунтувати економічну доцільність впровадження системи управління запасами у практику підприємства.

Ключові слова: управління запасами; групи товарів; прогнозування товарних запасів; інформаційна система.

Останнім часом у системі товарного ринку швидкими темпами розвивається торговельно-посередницька діяльність, значне місце в якій займають дистриб'юторські компанії. На сьогодні не існує єдиної схеми дистриб'юторської діяльності. Однак глобальною метою діяльності будь-якої організації є досягнення успіху. Організація вважається успішною, коли вона досягає поставлених перед собою цілей. Однією зі складових успіху при цьому виступає результативність.

Проблема забезпечення результативності діяльності соціально-економічних систем завжди перебувала та перебуває у центрі досліджень багатьох видатних науковців, серед яких слід відзначити Пітера Ф. Друкера, Д. Скотт Сінка, Д. Нортона, Р. Каплана та ін. Теоретичні аспекти економічного механізму управління результативністю торговельно-посередницької діяльності знайшли своє відображення у наукових працях Ф. Котлера, Ж.-К. Тарондо та ін.

Проте, незважаючи на значний арсенал глибоких та змістовних надбань, накопичений зарубіжними та вітчизняними вченими в проблематиці ефективності, результативності та успішності функціонування компаній, існує потреба в систематизації та адаптації зазначених питань для використання в сфері дистрибуції. Це, в першу чергу, пов'язано із специфікою діяльності дистриб'ютора, а саме необхідністю створення цінності у напрямку взаємовідносин як з постачальниками, виробниками, так і споживачами продукції. Актуальність зазначених питань та їх практична значущість для торговельно-посередницьких структур зумовили вибір теми дослідження, часткові результати якого наведено в цій статті.

Проведений аналіз сучасних підходів до визначення поняття «результативність» та, зокрема, розкриття його сутності та специфіки для дистриб'юторських компаній свідчить про не однотайність поглядів та поліморфний характер цієї проблематики. По-перше, це пов'язано

із самим поняттям «дистрибуція». Так, термінологічний словник Американського товариства проблем виробництва й управління запасами ототожнює поняття «дистрибуція» та «фізичний розподіл». І під «дистрибуцією» розуміє дії, пов'язані з організацією руху матеріалів, готової продукції та запасних частин від виробника до споживача. Ці дії включають транспортування, складування, управління запасами, вантажопереробку, інфраструктуру в розподілі, промислове пакування, збір і обробку необхідної інформації, телекомунікаційну мережу, що необхідні для ефективного управління матеріальними потоками. Ще одне визначення: «дистрибуція, або дистрибуція – це вид діяльності з оптової закупівлі і подальшої реалізації товарів на територіальному (регіональному) ринку» [2]. Ж. Тарондо розмежовує визначення названого терміна для споживачів, виробників та дистрибуторів. Так, для виробника дистрибуція – це структури та засоби, які дозволяють йому дістатися до споживача; для споживача – це в основному роздрібна торгівля, тобто остання ланка ланцюга перетворень, транспортування та складування; для дистрибутора – сектор економічної діяльності, в якому здійснюється його основна функція посередника між виробником та споживачем [2].

Таким чином, при визначенні результативності дистрибутора в першу чергу слід враховувати той набір функцій або процесів, які покладені в основу його функціонування. У цьому випадку досить зручною формою подання сутності дистрибуторської компанії є декомпозиція її основних бізнес-процесів [1].

Більшість топ-менеджерів визначають результативність дистрибуторської компанії оптимальним співвідношенням досяжного рівня обслуговування клієнтів і величини логістичних витрат. При цьому рівень обслуговування клієнтів характеризується швидкістю реагування, широтою товарного асортименту, наявністю товару в продажі, досвідченістю клієнта (простота розміщення замовлення), відстеженням проходження замовлення,

можливістю та простотою оформлення та повернення товару. Такий рівень визначає коло клієнтів і сегменти споживчого ринку, де працює дистрибуторська компанія. Витрати ж дистрибуторської мережі – це витрати на зберігання й складську обробку, транспортування, управління запасами, IT-забезпечення управління дистрибуцією.

Можна виділити такі 6 груп ключових показників, що впливають на результативність господарської діяльності дистрибуторської компанії: стратегічні показники та показники з управління запасами; адміністративні; якості прогнозування; показники роботи складу; роботи доставки (місцевої та далеких перевезень); роботи відділу закупівлі.

Об'єктом дослідження в роботі є консалтингова фірма ПП «Діалог-Актив». Підприємство займається професійним консалтингом, а саме надає консультаційні послуги клієнтам (виробникам, продавцям та споживачам) за допомогою спеціально навчених осіб відповідної кваліфікації, здатних визначити, проаналізувати та розробити модель вирішення будь-якої управлінської проблеми. Продуктом виробничої діяльності консалтингової фірми є консультаційна послуга, яка є товаром і має конкретне матеріальне втілення.

Метою роботи є удосконалення існуючої системи управління запасами дистрибуторської компанії за рахунок моделювання основних процесів управління і створення цілісної інформаційної системи, а саме проектування системи управління запасами та обґрунтування економічної доцільності впровадження запропонованої системи у практику управління запасами на ПП «ДІАЛ».

При обстеженні існуючої системи управління запасами на підприємстві ПП «ДІАЛ» були виявлені такі основні недоліки:

- при розрахунках рівня запасів враховують тільки середньодобові обсяги реалізації попередніх періодів, при цьому не виконується прогнозування попиту з урахуванням тренду і сезонності, що часто призводить до зниження або збільшення показників;

- при формуванні замовлень часто враховуються побажання співробітників філіалів, які мають суб'єктивний характер;

– планування обсягів продажів здійснюється комерційним відділом на підставі річного і квартальних планів без розбивки за товарними позиціями;

– не використовується комплексний метод оцінки товарних запасів.

Тому пропонується така послідовність етапів розробки системи управління запасами для дистрибуторської фірми.

1. Проаналізувати і скоригувати цілі проведення АВС-аналізу.

2. Разом з АВС-аналізом пропонується використовувати XYZ-аналіз для визначення номенклатурних груп, що потребують особливої уваги при управлінні запасами.

3. Для груп товарів з високою невизначеністю попиту та тих, що мають значення для забезпечення фінансової стійкості компанії, розробити систему прогнозування рівня запасів з урахуванням невизначеності попиту і сезонності.

АВС-аналіз – це метод, який дозволяє провести класифікацію ресурсів компанії за ступенем їх важливості. АВС-аналіз ґрунтується на принципі Парето, який свідчить: 20% позицій вашого асортименту роблять 80% всіх продажів компанії [1].

Сьогодні АВС-аналіз широко застосовують в управлінні асортиментом в торгових компаніях. Класифікація асортименту дозволяє сконцентрувати увагу на найбільш ходових позиціях, які роблять 80% обороту компанії. У гонитві за високою якістю обслуговування клієнтів компанії прагнуть забезпечувати запити клієнтів зі своїх складів, а не «з коліс». Все дуже просто: клієнт не чекатиме ходовий товар, поки ви його будете везти, наприклад, цілий місяць з Європи. Клієнт піде до вашого конкурента, який має цей товар у наявності на своєму складі.

Для забезпечення потреб поточної клієнтської бази менеджери із закупівель проводять розрахунок ТОП-позиції (класифікатор за АВС-аналізом). Надалі вони використовують цю класифікацію в процесі створення замовлень від постачальників, при аналізі поточної ситуації складських запасів, при визначенні неліквідних позицій тощо.

Результати класичного АВС-аналізу поділяють асортимент компанії на групи:

– А – найважливіші позиції: 20% – товарного запасу; 80% – продажів;

– В – проміжні позиції: 30% – товарного запасу; 15% – продажів;

– С – не особливо важливі позиції: 50% – товарного запасу; 5% – продажів.

На практиці ж лідируючі вітчизняні компанії застосовують модифікований АВС-аналіз, за результатами якого кожній позиції присвоюють ТОП однієї з п'яти категорій:

– А – найважливіші позиції, які роблять 50% продажів;

– В – важливі позиції, які роблять 30% продажів;

– С – не особливо важливі позиції, які беруть участь у 15% продажів;

– D – неліквідні позиції, які взагалі не продаються або беруть участь в останніх 5% продажів;

– N (від слова «new» – новий) – позиції, які недавно з'явилися в асортименті компанії і ще не змогли максимально взяти участь у загальних продажах.

При проведенні АВС-аналізу необхідно дотримуватися низки правил:

1. АВС-аналіз проводиться регулярно – зазвичай 1 раз на квартал (при поставках 1 раз на місяць),

2. Розрахунок проводиться всередині однієї підгрупи товарів однієї групи.

3. Після формального розрахунку ТОП позицій необхідно експертним шляхом переглянути результати аналізу, тому що через низку причин ходовий товар може опинитися в категорії С.

Важливо пам'ятати, що АВС-аналіз – це універсальний інструмент, і його застосовують практично у всіх функціональних сферах компанії.

У статті було проаналізовано базу даних товару ПП «ДІАЛ» за 2012–2016 рр., щоб з усієї безлічі однотипних об'єктів виділити найбільш значущі з точки зору визначеної мети (рис. 1).

Сортування даних матриці відбувається за ознакою зменшення значень.

У результаті було отримано таку матрицю АВС-розподілу товарних груп (див. рис. 1).

Напрями	Продаж, млн грн			t ₁ -кількість діб, необхідних для обробки замовлення	t ₂ -кількість діб у дорозі
	2012	2013	2014		
СМЗ/ЧЗ (Henkel)	6,2	5,6	5,88	4,0	19,5
Побутові клеї (Henkel)	3,45	2,77	4,09	4,0	15,6
Energizer&Shick	0,53	0,33	0,38	4,0	14,3
ESTA	0,005	0,253	0,2	4,0	13,3
Conte SPA	0	0,214	0,42	4,0	9,6
НАБ	0	0,03	0,075	4,0	19,5
Буд. матеріали	1,08	0,075	0	4,0	13,5
Інші напрями	0,27	0,01	0,01	4,0	16,2
Всього	11,535	9,282	11,055	4,0	13,6

Рис. 1. Вихідні дані для проведення ABC- і XYZ-аналізу

Напрямок	Внесок об'єкта	Частка внеску об'єкта, %	Частка внеску нарост. підсумком, %	Група
СМЗ/ЧЗ (Henkel)	5,88	53,2	53,2	A
Побутові клеї (Henkel)	4,09	37,0	90,2	A
Conte SPA	0,42	3,8	94,0	B
Energizer&Shick	0,38	3,4	97,4	B
ESTA	0,2	1,8	99,2	C
НАБ	0,075	0,7	99,9	C
Інші напрями	0,01	0,1	100,0	C
Буд. матеріали	0	0,0	100,0	C
Всього	11,055	100,0		

Рис. 2. Матриця ABC-розподілу товарних груп

Сучасний бізнес змушує змінювати класичний зразок проведення ABC- класифікації не тільки за межами груп, але і ставити питання про кількість груп класифікації при ABC-підході, а також визначити індивідуальні (типові тільки для конкретного підприємства) межі груп.

Для вирішення останнього завдання досить популярним інструментом є метод побудови кумулятивної кривої (лінії наростаючої питомої ваги).

Він полягає в побудові графіка кривої взаємозв'язку якісних і кількісних значень на базі таблиці ABC-класифікації.

За результатами ABC-аналізу можливо приймати управлінські рішення щодо покращання системи управління асортиментом продукції, налагодження системи управління запасами та інше. Найважливіші рекомендації щодо розробки управлінських рішень за означеними групами товарів наведено у табл. 1.

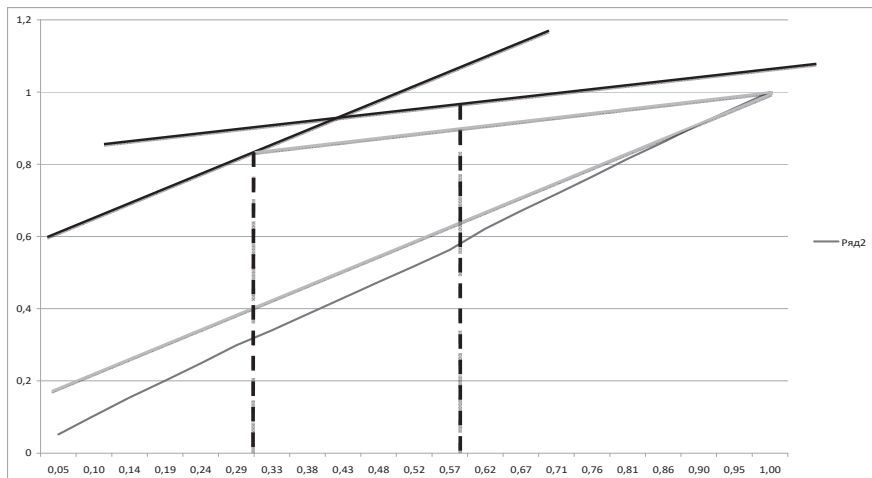


Рис. 3. Крива Лоренца ABC- класифікації та визначення динамічних меж груп

Рекомендації з управління запасами ABC-класифікації

Таблиця 1

A	B	C
Варіант а		
Ретельний контроль рівня запасів Точний облік інформації Група вищого пріоритету Точне визначення обсягу замовлення Максимально точний прогноз	Звичайний контроль Звичайний порядок управління запасами Використання економічного розміру замовлення	Найпростіший вид контролю Відсутність або незначний облік інформації Група нижчого пріоритету Великі обсяги замовлення
Варіант b		
Ретельний контроль рівня запасів	Використання економічного розміру замовлення	Великі обсяги замовлення
Варіант с		
Щотижнева інвентаризація 6% одиниць групи	Щотижнева інвентаризація 4% одиниць групи	Щотижнева інвентаризація 2% одиниць групи
Варіант d		
Інвентаризація 6 разів на рік Рівень обслуговування 99,5% Модель управління запасами – з фіксованим розміром замовлення Горизонт планування – тиждень	Інвентаризація 2 рази на рік Рівень обслуговування 95% Модель управління запасами – DRP Горизонт планування – місяць	Інвентаризація 1 раз на рік Рівень обслуговування 90% Модель управління запасами – «Мінімум-максимум» Горизонт планування – у разі потреби
Варіант е		
Зберігаються в достатній кількості на місцевих складах	Зберігаються на регіональних складах	Зберігаються тільки на заводах

Ключові відмінності ABC та XYZ-методів управління номенклатурою ресурсів організації полягають у таких аспектах.

Перший аспект. Метод класифікації номенклатури запасів XYZ, на відміну від

ABC-методу, ніколи не був пов'язаний із законами або об'єктивними взаємодіями якісних і кількісних характеристик об'єктів. Метод XYZ ґрунтується на здоровому глузді особи, що проводить класи-

фікацію, або керівництва організації, хоча і використовує однозначний прийом поділу номенклатури на групи.

Оскільки здоровий глузд – поняття досить розпливчате, в розподілі груп Х, Y і Z ніколи не було однозначного співвідношення, як в АВС-класифікації в класичному варіанті його застосування.

Другий аспект. Метод XYZ не має універсального характеру АВС-методу, який може бути застосований до найширшого спектра об'єктів (наприклад, прибуток, рентабельність, доход, обсяг, вага, довжина, ціна в розрахунку на партію або одиницю продукції; частота відвантажень, середня партія відвантаження, середня партія поставки, кількість можливих постачальників та ін.).

Класифікацію XYZ було запропоновано виключно з метою класифікації номенклатури матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва і готової продукції.

Третій аспект. Механізм проведення АВС-класифікації ґрунтується на використанні одного критерію класифікації, що описує деякий якісний бік досліджуваної сукупності об'єктів. При цьому такою якісною характеристикою можуть виступати найрізноманітніші показники.

На відміну від АВС метод XYZ використовує єдиний показник – характеристику потреби або попиту на номенклатуру запасу.

Орієнтація методу XYZ на потребу в запасі робить його класичним інструментом не тільки класифікації запасів, а

й аналізу складу запасу та управління запасами в організації.

Для проведення XYZ-аналізу потрібно:

- встановити середні витрати кожного виду матеріалу з урахуванням коливання потреби в них за періодами. Це можуть бути, наприклад, сезонні коливання;
- розрахувати коефіцієнт варіації за кожною номенклатурною позицією;
- розташувати матеріали у міру убавання коефіцієнтів варіації;
- розбити матеріали на групи залежно від варіації попиту;
- підсумовувати дані про кількість матеріалів відповідно до зростання коефіцієнтів варіації, нанести їх на схему;
- результатом XYZ-аналізу є побудова кривої Лоренца.

У результаті було отримано таку матрицю XYZ-розподілу товарних груп (рис. 4).

Об'єднання результатів АВС- і XYZ-класифікації в матриці АВС-XYZ – популярний і дуже інформативний інструмент управління запасами.

Спочатку проводять АВС-аналіз товарів за сумою отриманого доходу або за сумою відвантаженого товару за весь обліковий період (наприклад, за рік). Потім здійснюють XYZ-аналіз цих товарів за весь цей же період (наприклад, за щомісячними продажами за рік). Після цього результати поєднують.

При об'єднанні визначають групи товарів (рис. 5).

Напрямок	Середня реалізація	Дисперсія	Коефіцієнт варіації реалізації
СМЗ/ЧЗ (Henkel)	5,893	0,060	4,159
Побутові клеї (Henkel)	3,437	0,290	15,683
Energizer&Shick	0,143	0,007	20,561
ESTA	1,153	0,011	69,848
Conte SPA	0,211	0,029	81,139
НАБ	0,035	0,001	88,063
Буд. матеріали	0,385	0,242	127,894
Інші напрями	0,097	0,015	126,792

Напрямок	Коефіцієнт варіації реалізації	Група
СМЗ/ЧЗ (Henkel)	4,159	X
Побутові клеї (Henkel)	15,683	Y
Energizer&Shick	20,561	Y
ESTA	69,848	Z
Conte SPA	81,139	Z
НАБ	88,063	Z
Буд. матеріали	127,894	Z
Інші напрями	126,792	Z

Рис. 4. Матриця XYZ-розподілу товарних груп

Використання об'єднаних ABC- та XYZ-аналізів дозволило:

- підвищити ефективність системи управління товарними ресурсами;
- підвищити частку високоприбуткових товарів без порушення принципів асортиментної політики;
- виявити ключові товари і причини, що впливають на кількість товарів на складі.

Розроблена для дистриб'юторської компанії автоматизована інформаційна система управління запасами реалізує запропоновану модель.

Проектування системи проводилося з використанням технології об'єктно-орієнтованого проектування.

Програмну реалізацію системи здійснено в середовищі об'єктно-орієнтованої розробки Microsoft Visual C++ 2010. Головне меню програми наведено на рис. 6.

Ефект від АІС «Запаси» створюється завдяки зменшенню витрат, пов'язаних з:

- організацією і управлінням товарними запасами на складах за рахунок підвищення якості управлінської інформації;
- скороченням задіяних працівників.

Напрямок	ABC	XYZ
СМЗ/ЧЗ (Henkel)	A	XYZ
Побутові клеї (Henkel)	A	Y
Energizer&Shick	B	Y
ESTA	C	Z
Conte SPA	B	Z
НАБ	C	Z
Буд. Матеріали	C	Z
Інші напрями	C	Z

Рис. 5. Групи товарів

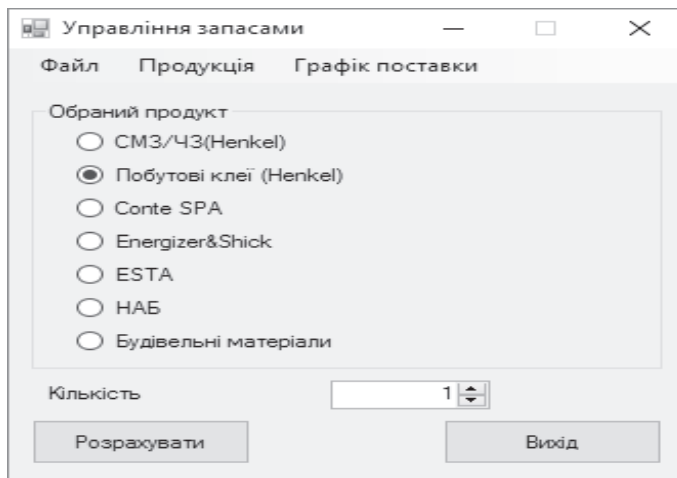


Рис. 6. Головне меню системи «Запаси»

Впровадження інформаційної системи не потребує покупки нової обчислювальної техніки, яка на сьогодні вже є у відділі. Проте капітальні витрати будуть вкладені на модернізацію обчислювальної техніки.

Розроблена система управління запасами «Запаси», на відміну від існуючої, дозволила:

- проводити спільно ABC- і XYZ-аналізи з метою виділення груп товарів, що потребують наявності страхового запасу, а також таких груп товарів, для яких можлива побудова досить точного прогнозу попиту на ринку;

- здійснювати прогнозування товарних запасів з урахуванням тренду і сезонної складової для групи товарів ВУ з наступним розрахунком норм страхового запасу;

- удосконалити інформаційну систему компанії з метою подальшого більш повного аналізу товарних залишків на складах регіону, тоді як існуюча система не враховує зворотні потоки товарів на складах;

- знизити норми поточного і страхового запасів компанії приблизно на 40% (попередні оцінки), що, у свою чергу, привело до звільнення грошових коштів, акумульованих у запасах;

- використати звільнені грошові кошти для погашення кредиторської заборгованості, яка зростає з кожним роком, або інвестувати їх в основні фонди підприємства;

- удосконалити функціональну координацію між відділом логістики і комерційним відділом.

Список використаних джерел

1. Рубен Р. Використання ABC-аналізу в маркетинговій сфері / Р. Рубен, О.В. Боровиків // Маркетинг і реклама. – 1999. – № 1. – С. 39–45.
2. Пономарьова Ю.В. Логістика: навч. посіб. / Ю.В. Пономарьова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 192 с.
3. Геєц В.М. Экономическая кибернетика / В.М. Геєц, Ю.Г. Лысенко, В.М. Вовк. – Донецк: ООО «Юго-Восток», 2005. – 506 с.
4. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підручник / В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін. – Харків: ІНЖЕК, 2008. – 396 с.

References

1. Ruben P., Borovykiv O.V. *Vykorystannia AVS-analizu v marketynhovii sferi*. Marketynh i reklama, 1999, no. 1, pp. 39-45.
2. Ponomarova Yu.V. *Lohistyka*, Kyev, Tsentr navchalnoi literatury Publ., 2003, 192 p.
3. Heets V.M., Lysenko Yu H., Vovk V.M. *Ekonomycheskaia kybernetyka*, Donetsk, Yuho-Vostok Publ., 2005.
4. Heiets V.M., Klebanova T.S., Cherniak O.I., Ivanov V.V., Kuzym M.O., Dubrovina N.A., Stavyt'skyi A.V. *Modeli i metody sotsialno-ekonomichnoho prohnozuvannia*, Kharkiv, INZhEK Publ., 2008, 396 p.

В статье рассмотрена и проанализирована система управления запасами дистрибьюторской компании. Предложено за счет моделирования основных процессов управления и создания целостной информационной системы спроектировать систему управления запасами и обобщить экономическую целесообразность внедрения системы управления запасами в практику предприятия.

Ключевые слова: управление запасами; группы товаров; прогнозирование товарных запасов; информационная система.

Inventory management system for distributing company was reviewed and analyzed in this article. As a result, it was suggested to design and prove the economic feasibility of practical implementing of the proposed inventory management system in real company, by modeling the main management processes and creating the integrated information system.

Key words: inventory management; product groups; inventory forecasting; information system.

Одержано 5.05.2017.

С В І Т О В Е Г О С П О Д А Р С Т В О

УДК 339.92

DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-10

А.О. ЗАДОЯ,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
Університету імені Альфреда Нобеля, (м. Дніпро)

А.П. БОЦУЛА,

студентка Університету імені Альфреда Нобеля, (м. Дніпро)

МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ТА ДЕЗІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: СУПЕРЕЧЛИВІ НАСЛІДКИ

Статтю присвячено дослідженню інтеграційних та дезінтеграційних процесів у сучасній світовій економіці. Проаналізовано об'єктивні причини та потенційні наслідки міжнародної інтеграції. Виявлено можливі негативні та позитивні результати дезінтеграційних процесів. Акцентовано увагу на неможливості кількісного вимірювання втрат та вигащів від дезінтеграції. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до оцінки міжнародної інтеграції та дезінтеграції.

Ключові слова: міжнародна інтеграція, дезінтеграційні процеси, позитивні та негативні наслідки дезінтеграції.

Питання міжнародної інтеграції вже тривалий час перебуває у центрі уваги дослідників світового господарства. Увійшовши до наукового обігу ще у 30-х роках ХХ ст. для опису суспільних процесів об'єднання людей та держав з подачі Р. Шмеда, Х. Кельзена, Д. Шиндлера [1, с. 15], цей термін став широко використовуватися у дослідженнях економістів, політологів, соціологів та просто на побутовому рівні. Довгі роки міжнародна інтеграція вважалася основним трендом світового розвитку, а її аналізу присвячувалися численні публікації. Процеси дезінтеграції найчастіше розглядалися як певне відхилення від нормального перебігу подій, пояснювалися більше суто політичними проблемами та глибоко не досліджувалися. Однак проблема дезінтеграції значно актуалізувалася після розпаду Радянського Союзу та руйнування так званого єдиного народногосподарського комплексу на початку 90-х років минулого століття. Але навіть цей факт тлумачився

більше як результат збігу обставин, а не як об'єктивний процес.

Більше уваги проблемам міжнародної дезінтеграції почали приділяти в останні роки. І пов'язано це, головним чином, з останніми подіями в Європі: прийняття рішення Великою Британією про вихід з Європейського Союзу, посилення позицій радикальних партій на останніх виборах у Франції та Німеччині, результати референдуму щодо Договору про асоціацію між ЄС та Україною, постійні намагання Каталонії вийти зі складу Іспанії тощо. Подібні процеси відбуваються не тільки в Європі. Слід згадати й погрози президента США вийти з договору про асоціацію з вільної торгівлі НАФТА (США, Канада, Мексика). Тому є усі підстави говорити про об'єктивність дезінтеграційних процесів, наявність глибоких причин, які їх викликають, а отже, нагальну потребу наукового дослідження цього явища.

Метою нашої статті є з'ясування причин інтеграційних та дезінтеграційних

процесів у світовій економіці та оцінки їх суперечливих наслідків як для учасників, так і для світу в цілому.

Загально визнано, що в основі інтеграційних процесів лежить інтернаціоналізація процесів виробництва як загальна тенденція розвитку світової економіки. Існують численні визначення суті цього явища, які уже знайшли своє узагальнення в економічних дослідженнях [2]. При всіх відмінностях цих визначень, на наш погляд, спільним для них є таке:

- процес інтеграції є об'єктивним;
- суб'єктами міжнародної інтеграції є дві та більше країн, які мають спільні економічні інтереси;
- інтеграційні процеси передбачають усвідомлені дії економічних суб'єктів, спрямовані на самообмеження свободи заради створення умов для більш повної реалізації національних інтересів;
- інтеграція фіксується в певних юридично оформлених документах міждержавного характеру;
- створення певних міждержавних (наддержавних) структур, які здійснюють координацію дій суб'єктів інтеграції для досягнення спільних цілей.

Значного поширення в економічній літературі набула точка зору відомого американського економіста угорського походження Б. Балласа щодо етапів міжнародної інтеграції. Він виділив 5 основних кроків від простих до найскладніших форм інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний і валютний союз, політичний союз [3]. І хоча ці кроки були сформульовані ще у 1961 р., фактично вони стали прогнозом розвитку європейської інтеграції, яка пройшла уже чотири наведені етапи.

Більшість міжнародних інтеграційних об'єднань сьогодні перебувають на рівні зони вільної торгівлі. Найбільш відомими з них є ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі, членами якої є Ісландія, Норвегія, Швейцарія та Ліхтенштейн), НАФТА (Північно-американська асоціація вільної торгівлі, куди увійшли США, Канада та Мексика). Митний союз нещодавно створили колишні радян-

ські республіки (Росія, Білорусія, Казахстан, Вірменія та Киргизія). Приклади інших відомих міжнародних інтеграційних об'єднань сьогодні знайти важко, хоча вони реально були в історії становлення Європейського Союзу. Є бажання щодо введення спільних валют у цілому ряді міждержавних об'єднань Африки та Азії, однак плани реалізуються досить складно через наявність значних суперечностей між учасниками. Більше того, існує точка зору, що введення єдиної валюти для групи країн в принципі не може бути успішним, а існуючий досвід лише підтверджує помилковість такого рішення. Зокрема такої позиції дотримується Нобелівський лауреат з економіки Пол Кругман. «Я належу до критиків єврозони, – пише він. – І дійсно вважаю, що запровадження однієї валюти для різних економік – це помилка, і більшість тих кризових явищ, з якими зіткнулася Європа, виникли саме через запровадження євро» [4].

Хоча модель Б. Балассі і є найбільш поширеною, існують й альтернативні погляди на періодизацію та логіку міжнародних економічних інтеграційних процесів. Одним з критиків цієї позиції є Андрій К. Лівіу (Andrei C. Liviu), який, по-перше, вважає, що етапів міжнародної інтеграції може бути більше, і вони не вичерпуються наведеним переліком, а, по-друге, їх послідовність може бути іншою. На цих підставах було запропоновано говорити більш узагальнено про початкову та розвинуту інтеграцію [5].

Якщо тему інтеграції економічна наука найбільш продуктивно та активно розробляла у 60–70-х роках ХХ ст., то уже в 1990-х роках починає активізуватися тема дезінтеграції. Це пов'язано з рядом причин. По-перше, розпад Радянського Союзу перетворив дезінтеграцію із суто теоретичної проблеми на практичну. З'явилася реальна потреба здійснити виділення окремих економік, які раніше становили найбільш інтегровану систему: єдиний народногосподарський комплекс. Відсутність теоретичних розробок призвела до того, що процес відновлення державного суверенітету та економічного

виокремлення був надзвичайно болісним. Як наслідок, економіка України зазнала найбільших втрат, оскільки була найбільше інтегрована у союзню державу. По-друге, дезінтеграційні процеси почали відбуватися в ряді європейських країн. І якщо в деяких з них цей процес був досить толерантним та порівняно спокійним (наприклад, поділ Чехословаччини на Чеську Республіку і Словаччину), то в інших він супроводжувався навіть війною, що викликало необхідність втручання у цей процес світового співтовариства (Югославія). По-третє, відцентрові процеси активізувалися й у найбільш інтегрованому об'єднанні сучасного світу – Європейському Союзі, вищою формою прояву яких став Брексіт.

Вітчизняні дослідники теж мають певні напрацювання з теми дезінтеграції. Саме визначення дезінтеграцій, яке використовують окремі автори, багато в чому зумовлюється об'єктом дослідження. Так, В.Я. Федоренко, вивчаючи процес дезінтеграції на прикладі розпаду Радянського Союзу, розкриває суть цього явища через поновлення цілісності в рамках національної економіки з руйнуванням традиційних міжнаціональних і міждержавних зв'язків [6].

С.О. Якубовський намагається з'ясувати причини, що лежать в основі дезінтеграційних процесів та доходить висновку, що вони не є універсальними і можуть бути специфічними для кожного інтеграційного об'єднання, яке піддається дезінтеграції [7].

М.Ф. Заболотна звертає увагу на те, що дезінтеграційні процеси можуть набувати різного ступеня гостроти: від простого збільшення диференціації між учасниками об'єднання та зниження ефективності діяльності асоціацій через посилення суперечностей та конфліктів до призупинення членства або навіть виходу з інтеграційного об'єднання [8].

На наш погляд, дезінтеграція може сприйматися як процес зворотної інтеграції, руйнування угруповання, частини якого до початку дії угоди були цілісними. Разом з тим, на відміну від інтеграції, де кожний крок (етап) фіксується у вигляді нормативного документа (меморандум,

угода, договір тощо), дезінтеграція може відбуватися і в історично цілісній системі як наслідок дії певних факторів та не обов'язково набувати документарного вираження. Більше того, політичні конфлікти, зміна культурного чи соціального вектора країни, за умов нестабільної внутрішньої ситуації, можуть призвести до дезінтеграції всередині країни, коли певні території чи групи населення мають наміри відокремитися від неї. І таких ситуацій у сучасному світі безліч.

Усе це потребує більш зваженої оцінки наслідків інтеграційних та дезінтеграційних процесів. Слід відмовитися від досить поширеної точки зору, коли інтеграція однозначно сприймається як позитивне явище, а дезінтеграція – як негативне. Кожне з них має бути оцінене всебічно та об'єктивно. Тому зупинимось детальніше на позитивних та негативних наслідках саме дезінтеграції.

Процес дезінтеграції передбачає відокремлення частини від цілого. Тому залежно від тісноти зв'язків між суб'єктами процесу, що існували до відокремлення, можна робити оцінку можливих наслідків.

Інтеграція передбачає утворення стійких зв'язків між країнами: економічних, політичних, соціальних та культурних. Країни співробітничать, підлаштовуючись під умови виробництва, створюються виробничі ланцюги, утворюється новий ринок ресурсів, збуту, конкуренції та праці. Процес від'єднання однієї країни від угруповання потребує зміни умов функціонування суб'єктів господарювання. Відбуваються політичні, юридичні зміни, насамперед змінюються умови співробітництва з країнами інтеграційного блоку, зазвичай на більш жорсткі та не вигідні.

Якщо процеси дезінтеграції відбуваються в щойно сформованих угрупованнях, вони не мають нищівного впливу на економіку країни. Проте коли руйнуються давно впорядковані зв'язки між країнами, наслідки дезінтеграції є значними для всіх країн. Так, для інтеграційного об'єднання, що перебуває на етапі митного союзу, дезінтеграційні процеси принесуть втрати

в розмірі мит, що будуть змінені, і, як наслідок, зменшення обсягу виробництва. Як приклад можна привести Співдружність незалежних держав (СНД). Блок перебував на етапі інтеграції (зона вільної торгівлі) на момент припинення членства України. Процес розриву відносин хоча й мав гучний політичний характер, не мав під собою значних економічних наслідків. Підвищення тарифів у торгівлі між державами у довгостроковому періоді було компенсовано переорієнтацією постачальників та споживачів на торгівлю з іншими країнами.

З іншого боку, для угруповання, що перебуває на етапі спільного ринку, крім втрат, спричинених зміною торговельних умов, країна зазнає збитків від зменшення конкуренції на ринку, що призведе до погіршення якості товарів і послуг, збільшення безробіття внаслідок заборони на працю для населення в країнах інтеграційного угруповання та відтоку капіталу через зменшення інвестицій у країну з країн-членів інтеграційного об'єднання. Прикладом подібного розпаду може бути ЄСРП. Інтеграція країн відбувалася більш ніж 50 років, були утворені глибокі політичні, економічні, культурні зв'язки. Дезінтеграція подібного блоку призвела до довгострокового занепаду всіх країн-членів.

Негативні наслідки дезінтеграції можна об'єднати у декілька груп:

– **необхідність переорієнтації виробництва: пошук нових постачальників, ресурсної сировини, ринків збуту.** Дезінтеграційні процеси руйнують існуючі зв'язки між країнами. На будь-якому етапі інтеграції вихід з об'єднання пов'язаний зі скасуванням преференційних умов торгівлі та інвестицій. У такому випадку продукція з країн, що раніше були партнерами, стає дорожчою та не має переваг перед світовими аналогами. Таким чином, виробники та споживачі постають перед питанням пошуку нових ринків продуктів та збуту з вдалими співвідношенням ціна-якість. Крім того, між країнами, що мають глибший ступінь інтеграції, ніж митний союз, зазвичай існують налагоджені виробничі ланцюги, які, за умов дезінтеграції та скасування угод, можуть втратити ефектив-

ність та потребуватимуть реорганізації та переорієнтації;

– **порушення соціальної та політичної стабільності, напружене становище в країні можуть спровокувати значні економічні втрати.** Дезінтеграція уособлює собою погіршення відносин з країнами, що раніше були партнерами, і часто охоплює не тільки зміну економічних умов, але й політичного курсу держави. Негаразди, пов'язані з переорієнтацією на інші ринки, провокують економічні застої, невизначеність подальшого курсу держави спричиняє невпевненість населення. Крім того, у разі підтримки серед населення зруйнованого інтеграційного об'єднання соціальне напруження загострюється. Це може призвести до масових протестів, мітингів, що веде до державних економічних втрат;

– **зміна умов торгівлі, кредитування та інвестування з країнами інтеграційного об'єднання.** Країни-члени інтеграційного об'єднання зазвичай забезпечують підтримку, що закріплюється умовами угод. У межах об'єднання на етапі «спільний ринок» між країнами відсутні бар'єри на шляху руху капіталу. Це провокує значний приплив інвестицій до країн-членів не тільки з країн блоку, але й з інших держав. Умови кредитування вирівнюються у всіх країнах об'єднання. Під час процесу дезінтеграції нестабільні та невизначені відносини між країнами колишнього об'єднання зменшують привабливість інвестування в економіку для внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Крім того, існуючі елементи спільного кредитування та підтримки зникають, що призводить до необхідності звертатися до більш дорогих та вибагливих джерел.

Тим не менше, усвідомлюючи очевидні втрати, окремі країни обирають курс на дезінтеграцію. Для цього може бути кілька причин.

Дезінтеграція може виникнути в результаті **конфлікту інтересів**. Коли причини, через які було створено інтеграційне об'єднання, перестають існувати, зникає мета, що об'єднувала країни. Таким чи-

ном, на перший план виходять національні інтереси країн, що призводить до появи конфліктів в інтеграційному об'єднанні і, у свою чергу, до дезінтеграції.

Також дезінтеграція може мати **неявний характер**, без яскраво виражених конфліктів та суперечок. Подібні процеси відбуваються в разі відсутності у всіх країнах-членах інтеграційного блоку чітких уявлень про мету, корисність та необхідність інтеграційного об'єднання. Зазвичай у таких випадках існує потужний інтеграційний центр з кількох країн, що дійсно зацікавлені в інтеграції, та країн, що приєднуються до блоку, не отримуючи при цьому реальних переваг та прибутку, але й не маючи збитків від участі в об'єднанні. Проте країни не зацікавлені в поглибленні інтеграції і переважно орієнтуються на національні інтереси. Таким чином, неявна дезінтеграція є більш тривалою в часі і не супроводжується явними конфліктами між країнами.

Отже, виходячи з інтеграційного об'єднання за власною ініціативою, країни переважно відстоюють власні інтереси та вигоду. Основною перевагою дезінтеграції можна вважати звільнення від зобов'язань, які раніше стримували економічний, політичний або культурний розвиток і не відповідали національним прагненням й інтересам. Країна повертає собі право, не зважаючи на інших, визначати умови торгівлі, праці, інвестування, напрям політики та не руйнувати власні культурні цінності задля підтримання культурної одноманітності всередині об'єднання.

На наш погляд, серед **переваг дезінтеграції** можна виділити такі:

– **вільний вибір політики, не обмежений умовами та цінностями інтеграційного об'єднання.** Інтеграційні об'єднання створюються переважно для забезпечення спільних цілей: покращання економічної конкурентоспроможності країн, посилення позицій на світовій політичній арені, співпраця в рамках окремої галузі. Подібні цілі диктують країнам необхідність проведення спільної політики, підготовки спільної стратегії, що в ряді випадків змушує держави

поступатися національними інтересами. Процес дезінтеграції звільняє країни від зобов'язань та дозволяє зосередитися на інтересах власної країни;

– **можливість відстоювання інтересів національних виробників та споживачів.** У процесі переговорів щодо створення інтеграційного об'єднання державам доводиться йти на певні поступки. Торговельні угоди, чинні на усіх етапах інтеграції, передбачають зменшення або навіть повне усунення тарифного регулювання між країнами-членами. Це призводить до посилення конкуренції на внутрішніх ринках, виробники з інших країн з більш дешевою або якісною продукцією швидко погіршують позиції національних виробників, що призводить до занепаду галузі, в якій країна неконкурентоспроможна. Це не тільки зменшує доход власників у вигляді прибутку, доход держави через податки, але й зменшує кількість робочих місць, призводить до збільшення безробіття та зниження рівня життя населення. Відмова від існуючих угод дозволяє поновити тарифні бар'єри, захистити національних виробників від конкуренції та відновити економічну стабільність в економіці;

– **збереження культурних цінностей і традицій.** Інтеграція між країнами, особливо на більш розвинутому етапі, передбачає впровадження спільних узагальнених стандартів, правил та норм. Це полегшує процес торгівлі та співробітництва між країнами, але знищує особливості окремих країн, що також мають свою цінність. Уніфіковані товари, послуги, завдяки наявності більш широких ринків збуту, швидко витісняють національну продукцію, що не користується попитом в інших країнах об'єднання і зазвичай, є більш дорогою та складною у виготовленні. Крім того, інтеграція передбачає надання однакових прав усім громадянам країн-членів, що у зв'язку з міграцією призводить до поширення на території держав іноземних культур, традицій і вірувань та спричиняє пригнічення національної культури. Дезінтеграційні процеси дозволяють зберегти власні культурні цінності та особливості національних традицій, без необхідності доводити до уніфі-

кації всі продукти та послуги з продукцією та послугами інших країн.

Дезінтеграція, як процес роз'єднання, має глибоке історичне коріння. Розпад Римської імперії, більш сучасної Британської імперії, що через значне охоплення територій не змогли здійснювати над ними належний контроль. Серед більш сучасних прикладів можна навести розпад СРСР – потужного політичного угруповання. Спільною причиною їх розпаду можна назвати існування невдоволеності серед населення на підконтрольній території, бажання відокремлення та відсутність механізмів для задоволення потреб окремих регіонів. Наведені об'єднання були створені примусово, частіше через військовий конфлікт та насадження культури і політики, а отже, невдоволення серед населення було цілком зрозумілим. Процес дезінтеграції сприймався як поновлення власної суверенності та політичної свободи країн. Але наслідки дезінтеграції для країн мали досить руйнівний характер. У випадку з СРСР руйнувалися не тільки міцні торговельні та інвестиційні зв'язки, відбулася руйнація політичної та культурної системи, що мало неоднозначне сприйняття серед населення. Після

довгих років делегування повноважень вищим керівним органам уряди країн не були здатні вчасно та безпомилково приймати рішення, що тільки погіршувало економічну кризу, спровоковану знищенням ланцюгів виробництва та руйнацією фінансової системи.

Таким чином, процеси дезінтеграції, незважаючи на свій мирний чи конфліктний характер, безумовно, мають як позитивні, так і негативні наслідки для економіки країни та світу в цілому. Ці наслідки можна пом'якшити вдалою монетарною, фінансовою, торговельною політикою держави. Оцінити ж наслідки дезінтеграції в абсолютних величинах досить важко. Звичайно, можливо приблизно підрахувати доходи держави за умов її участі в інтеграційному об'єднанні і дії преференційних тарифів, а також ймовірний дохід у разі відсутності преференційного режиму та збільшення торгівлі з іншими державами. Разом з тим оцінити вартість політичного суверенітету, культурної та соціальної незалежності неможливо. А тому рішення щодо інтеграції чи дезінтеграції, як правило, приймається не на підставі чітких економічних розрахунків, а як результат співвідношення ціннісних орієнтирів країн та їх лідерів.

Список використаних джерел

1. Матюшенко І.Ю. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції / І.Ю. Матюшенко, С.В. Беренда, В.В. Резніков. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 496 с.
2. Черкаський І.Б. Теоретичні аспекти визначення сутності та змісту економічної інтеграції / І.Б. Черкаський, Н.В. Белікова, О.В. Козирьова // Бізнесінформ, Економіка – 2014. – № 2 – С. 12–17.
3. Balassa V. The theory of Economic Integration / V. Balassa. – Homewood, 1961. – 304 p.
4. Нобелівський лауреат Пол Кругман: «Треба говорити про визначальну роль держави у подоланні кризи, про необхідність втручання у ринкові механізми та ручного керування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/nobelivskiy-laureat-pol-krugman-treba-govoriti-pro-viznachalnu-rol-derzhavi-u-podolanni-krizi-pro-neobhidnist-vtruchannya-u-rinkovi-mehanizmi-ta-ruchnogo-keruvannya-254451_.html
5. Andrei, Liviu C. The Economic Integration: Concept and End of Process (October 18, 2012) / Liviu C. Andrei // Theory of Applied Economics. – 2012. – Vol. XIX. – No. 10 (575). – P. 55–70.
6. Федоренко В.Я. Сутність і класифікація типів і причин дезінтеграції / В.Я. Федоренко // Інтеграційні процеси в країнах СНД. – 1996. – С. 48–51.
7. Якубовський С.О. Процеси економічної дезінтеграції та їх моделювання / С.О. Якубовський // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. – 2012. – Т. XV, № 2. – С. 2–6.

8. Заболотна М.Ф. Роль інтеграційних та дезінтеграційних процесів у сучасному світі / М.Ф. Заболотна // Грани. Політологія. – 2015. – № 10 (126). – С. 27–31.

References

1. Matyushenko I.Y., Berenda S.V., Reznikov V.V. (2015). *Yevrointehratsiya Ukrayiny v systemi mizhnarodnoyi ekonomichnoyi intehratsiyi* [European integration of Ukraine in the system of international economic integration], Kharkiv, KHNU imeni V.N. Karazina Publ., 496 p.
2. Cherkas'kyu I.B., Belikova N.V., Kozyr'ova O.V. (2014). *Teoretychni aspekty vyznachennya sutnosti ta zmistu ekonomichnoyi intehratsiyi* [Theoretical Aspects of Determining the Essence and Content of Economic Integration], *Biznesinform, Ekonomika* [Biznesinform, Economics]. No. 2, pp. 12-17.
3. Balassa B. (1961). *The theory of Economic Integration*. Homewood Publ., 304 p.
4. Krugman P.: “*Treba hovoryty pro vyznachal'nu rol' derzhavy u podolanni kryzy, pro neobkhidnist' vtruchannya u rynkovi mekhanizmy ta ruchnoho keruvannya*”. *Nobelivs'kyk laureat*” [“We must talk about the decisive role of the state in overcoming the crisis, the need for intervention in market mechanisms and manual control”. Nobel laureate]. Available at: https://dt.ua/macrolevel/nobelivskiy-laureat-pol-krugman-treba-govoriti-pro-viznachalnu-rol-derzhavi-u-podolanni-kryzi-pro-neobkhidnist-vtruchannya-u-rynkovyi-mekhanizmi-ta-ruchnogo-keruvannya-254451_.html (Accessed 30 August 2017).
5. Andrei, Liviu C., (2012). *The Economic Integration: Concept and End of Process* (October 18, 2012). *Theory of Applied Economics*. Vol. 19, no. 10 (575), pp. 55-70.
6. Fedorenko V.Y. (1996). *Sutnist' i klasyfikatsiya typiv i prychny dezintehratsiyi* [Essence and classification of types and causes of disintegration]. *Intehratsiyni protsesy v krayinakh SND* [Integration processes in the CIS countries]. Pp. 48-51.
7. Yakubovs'kyk S.O. (2012). *Protsey ekonomichnoyi dezintehratsiyi ta yikh modelyuvannya* [Processes of economic disintegration and their modeling]. *Visnyk Mizhnarodnoho Slov'yans'koho universytetu* [Bulletin of the International Slavic University]. Vol. 15th, no. 2, pp. 2-6.
8. Zabolotna M.F. (2015). *Rol' intehratsiynykh ta dezintehratsiynykh protsesiv u suchasnomu sviti* [The role of integration and disintegration processes in the modern world]. *Hrani, Politolohiya* [Edges, Politicalology]. No. 10 (126), pp. 27-31.

Статья посвящена исследованию интеграционных и дезинтеграционных процессов в современной мировой экономике. Проанализированы объективные причины и потенциальные последствия международной интеграции. Выявлены возможные негативные и позитивные результаты дезинтеграционных процессов. Акцентировано внимание на невозможности количественного измерения потерь и выигрышей от дезинтеграции. Обоснована необходимость комплексного подхода к оценке международной интеграции и дезинтеграции.

Ключевые слова: *международная интеграция, дезинтеграционные процессы, положительные и отрицательные последствия дезинтеграции.*

The article is devoted to the study of integration and disintegration processes in the modern world economy. The objective causes and potential consequences of international integration are analyzed. Possible negative and positive results of disintegration processes are revealed. The emphasis is on the impossibility of quantitative measurement of losses and benefits from disintegration. The necessity of an integrated approach to the assessment of international integration and disintegration is substantiated.

Key words: *international integration, disintegration processes, positive and negative consequences of disintegration.*

Одержано 28.04.2017.

УДК 339.9(477)

DOI 10.32342/2074-5354-2017-1-46-11

A. PALLADIN,
PhD Candidate, Alfred Nobel University, (Dnipro)

AN INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

The paper discusses the nature and types of institutions, raising the issue of the international involvement to change them. Also, the work addresses the problem of economic institutions in Ukraine. In specific, the author addresses the property rights as a bundle of rights, suggesting the necessary preconditions for their effective exercising. Also, the paper deals with the current state of property rights in Ukraine, illustrating its main deficiencies. Finally, a brief perspective onto the privatization of enterprises in Ukraine is presented.

Key words: *institutions, types of institutions, property rights, security of property, privatization in Ukraine.*

Identifying the problem. The economic growth is often measured in quantitative terms like GDP, exports and imports dynamics, unemployment, inflation, etc. At the same time, there is another term that may be as equally if not more, considered to measure changes in the economy. It is the economic development. While the former quantifies the picture, the development also includes qualitative changes and more holistic indicators like the standard of living and the institutional maturity, which lay the ground for the current work. The institutional framework substantially defines the ‘rules of the game’ and may either promote or hinder the economic development of a country and eventually affect its quantitative indicators. The notion of institutions has no single definition; neither has a defined subject area. Therefore, this article zooms in into the nature of institutions, their kinds, and applicability from different perspectives and fields. We will pay closer attention to property rights and their applicability in Ukraine. As a case study, we will consider the privatization of state enterprises in Ukraine.

Literature review. The subject of institutions is widely discussed by many authors

including Douglass C. North [1], Carlos Pereira and Vladimir Teles [2], A. Hritsenko [3], and other authors that will be referred to below in the text. While research seems to abound, the author of the paper felt the need to deeper understand the discussed subject and bring more interdisciplinary approach into its consideration. In this work, he attempts to present a clear and concise addressing the institution as an abstract concept, as well as present a fusion of political science, in specific, neoclassical realism, with institutional economics, while applying this theoretical framework onto the current Ukrainian situation.

I. Institutions as an abstract class

The notion of institutions is broadly defined, and it includes several approaches. The present conception of institutions and how they mark economic growth results goes back to Douglass C. North, who briefly described them as “the rules of the game,” the norms and mechanisms of society [1]. In other words, institutions create possibilities and limitations, which the society imposes on itself via its understanding of what rules have to be and how they should be executed. Though nothing is static, these concepts in

the minds of people are not easy to change, as will be shown below. It is these norms that affect individuals and social groups in economic, social and political terms.

Like everything in nature, institutions do not exist separately from a) the minds of people; and b) from each other. Indeed, economic institutions are closely interrelated with political and social institutions, which essentially reflect the attitudes of society in various areas of human expression [2]. Together they form a system or structure of relations in society. However, we may go even further by saying that certain institutions guide *all* spheres of human existence. Thus, they could distinguish between *technological* (technical, methodological), *socio-economic* (political, economic and social), and *ideological* institutions (ideology, beliefs, religion, tradition, and norms) [3, p.28]. Further, institutions as such can either be formal (legislation, contracts) or informal ('unspoken laws,' traditions and norms). The latter essentially project the former but go beyond them.

Now, if institutions constitute the norms of behavior and interaction among the units of society, then *limitations* necessitate the adjustment of activities in a certain direction. Taken broadly, these limitations can be of economic (income / economic assets), political (voting rights, citizenship), social (social cleavages, traditions) nature, as well as in timely measure. This is also true if you take a certain specific instance, such as a product. Any product has a cost, and the end price, which aims to (but not always does) correspond to the assigned value of this product. This value may be *nominal* (essentially expressed in the price), *real* (neatly satisfying the need, which initiated the product's emergence) and *imaginary* (that overlaps or even contradicts the former, and is largely inherent to the luxury products).

As mentioned before, the institutional framework of society does not easily change. Indeed, you could compare it to the conservative or form-preserving aspect, aiming to preserve the *status quo* [3, p. 48]. It does not mean, however, that institutions do not change at all. On the contrary, new ideas,

once having received the public support and consensus among social groups, firmly established. One of the best examples of this can be the abolition of slavery. In many cases, even when new ideas become popular, but yet lack a) the coordinating effect of society and b) the solid reflection in the legislation, and c) enough resources to back them, their impact will be limited. By the solid reflection I not only mean respective legislative base, but also effective mechanisms of enforcing this in practice. Otherwise, the wishes for the new 'rules of the game' will remain wishes, and economic agents – hostages to the prevailing order, which they are not able to change. In this way, weak and rudimentary institutions produce a weak effect on society in the end. Contrary, strong and mature institutions raise the effectiveness of resource distribution, informational exchange and thus improve the economic well-being of society at large.

Finally, institutions are strong when easily enforced. The two forces can shape the institutional framework, and they are internal and external forces. Internal forces include *society groups* (workers, small and medium entrepreneurs, civil activists, economic elites), which coordinate their collective action to achieve the set objectives and modify the rules. Externally these are essentially *third* (usually powerful) *states* and *international organizations*. The latter may either be interested in preserving the status quo or initiate institutional transformations. At the international level, the degree of receptiveness to the external pressure depends on several factors. Steven Levitsky and Lucan Way in their book *Competitive Authoritarianism* define two major factors, i.e., the *Western leverage*, and *linkage to the West*. Western leverage may be defined as governments' vulnerability to external pressure. It rests on the potential of the economy of a recipient state, unity of efforts between and domestic and international actors, and counterproductive measures of other powerful states. Linkage to the West as a center of change is another important factor showing the degree of (inter)dependence that "connect individual polities, economies, and societies to West-

ern democratic communities” [4, p.41]. This linkage may be in the area of the economy, technology transfer, intergovernmental co-operation, and lastly between the societies in the actor’s and recipient states. In this regard, I would also add another two factors, i.e., *geographical proximity* and *(inter)dependence between the promoter of institutional changes and a (quasi)authoritarian state* that also has its interests in the given recipient state. International actors *ceteris paribus* tend to take an active role when the linkage with the recipient state is high; yet should the latter also have a great degree of dependence on the huge ‘conservative’ opposing state, the result may become quite different.

Once again, the interrelation between institutions matters, yet economic institutions seem to matter the most. Indeed, Roll and Talbott find that nine institutional variables explain over 80 percent of the international variation in per-capita gross national income, with property rights (+) and black market activity (–) having the highest levels of significance. The other variables are stated regulation (–), inflation (–), civil liberties (+), political rights (+), freedom of the press (+), government expenditures (+), and trade barriers (–) [5, p. 4].

II. Economic institutions & Property rights

The economic system nourishes the society with necessary material means of production and consumption and defines the rules of interaction of economic agents. Moreover, it supplies individuals with economic power, which they easily turn into political preferences and shape the political agenda. Likewise, economic institutions shape the incentives of key economic actors in society. In particular, they influence investments in factors of production (capital, human development, technology), and essentially frame the state’s distribution of economic resources.

The main economic institutions divide into two categories: *basic* and *advanced*. The basic ones include the rule of law, market predominance, property rights, and a respective judicial system able to effectively protect them. Advanced institutions – institutions

of factors of production – build on the basic ones, and include not only the physical property but also financial assets, contracts enforcement, and intellectual property rights. Also, macroeconomic stabilization and mitigation of negative market externalities (through social protection and the welfare state), and transaction costs play an important role as well.

As noted before, power matters. To understand how economic institutions form, we need to consider the political actors, who have *de facto* political power. These can naturally be the ones possessing *de jure* power, such as government, but may also include other actors like the army, oligarchic circles or religious elites. These agents can shape the political agenda and thus the “rules of the game.” For example, in Ukraine, oligarchic circles are directly connected with the government, with Ukrainian presidents being one of them.

Any property is the result of labor regardless of its nature – be it physical or intellectual labor – which creates the means of production. Depending on the attributing the result of labor, the property can either be *private*, *collective*, or *state* (with the state property being a specific case of collective property). The proportion between these two, i.e., private and state property, essentially defines an economic freedom and rule of the market. However, in practice, a purely private property often does not exist due to the taxes, which are essentially expropriation of a part of the value of the created product.

The two essential elements of property rights are (1) an exclusive right to use their resources as they see fit as long as they do not violate someone else’s rights and (2) the ability to transfer or exchange those rights on a voluntary basis. The broader and stronger the protection of private property rights is, the more effectively prices are set and resources – allocated [6].

From the institutional perspective, a property right is not a single right, but rather a bundle of interconnected and mutually inclusive rights. According to A. Honore, there are eleven sub-rights for property, and these are as follows: the right to *possess*, the right

to use, the right to manage, the right to the income, the right to the capital, the right to security, the incident of transmissibility, the incident of absence of the term, the prohibition of harmful use, liability to execution, and residuary character [7, pp. 370–375]. While most of these are self-explanatory, one right requires an additional emphasis and clarification. This is the right to security.

To start with, the right to security refers to the owner's position to remain as such for as long as he wishes. Legally speaking, this is security from expropriation, based on clear rules which prohibit such an action in cases others than bankruptcy and execution for debt. In the latter case, the transmission of ownership is consensual. In this respect a relevant question on the actors of expropriation may arise, namely, if some property poses a strategic interest to the state security and to be nationalized. Cases like this indeed took place in history, especially during war times. However, other things equal, if the state conducts a well-grounded expropriation, in cases specified by law, an adequate compensation to be paid to the previous owner. Naturally, such an action is not feasible with ordinary economic agents in cases others than previously referred to.

Building strong property rights in poor (or weak) countries is pretty difficult. Historically, weak institutions in colonies were desirable by the European powers to obtain and sustain the access to natural resources in these countries. Indeed, per Acemoglu, Johnson, and Robinson [8, pp. 1167–1199], many colonies in Africa, Central America, the Caribbean, and South Asia, did not enjoy much protection of private property rights, nor did they have effective checks and balances against the government. Since the aim was to extract resources, “throwing a bone” to the local elites and government officials and “respecting their property” sufficed. At the same time, the vast majority of the population had no such rights and was largely incapable of securing them. Such a disproportion naturally produced a massive inequality and impeded the economic growth. Even today small and medium enterprises create the majority of the

country's GDP, not huge holdings. However, in cases when Europeans decided to settle (United States, Canada, Australia, New Zealand), it was in their interest to introduce an effective protection of property.

The lack of protection of property rights is the fundamental cause for weak economic institutions and is the source of inequality. Put plainly, this lack of protection and “redistribution” is called stealing and expropriation. While the motivation to obtain a bigger share of the country's wealth may stay the same, kleptocratic leaders have various means of achieving this goal. For instance, in Zimbabwe, the mass expropriation of agricultural land led to an economic collapse, with the GDP per capita falling by around 50 percent since the introduction of the Fast-Track land reform policy in 2000. In Ghana in 1970s agricultural policies were motivated by the same desire to redistribute incomes, but the property rights of rural producers were never challenged [9, p. 10].

III. Property rights and privatization in Ukraine

The introduction of private property in Ukraine took place with gaining independence in 1991. Since the country did not have a long history of independence, it negatively affected the development of political, economic and social institutions at large. Before the communists' takeover, the territory of Ukraine had primarily been the resource base for other powers, including the Tsarist Russia. None of them wished mature institutions. Therefore the protection of private property, especially for SMEs and peasants was quite limited.

The communist era aggravated things even further. With the introduction of collectivization, “de-kulation¹,” and the Famine, fragile market institutions saw their end. Private property was expropriated and nationalized, with naturally no compensation to the previous owners. They often had to flee the country, since otherwise, they faced death or exile. In this way, by 1990 when the Union broke, the Ukrainian society was not ready to actively step on the market rails and was primarily preoccupied with the physical sur-

¹ The term standing for expropriation of land and capital from the population by the Soviet regime.

vival. Such a situation gave way to the local oligarchic clans, who obviously had a direct connection to the government.

Today the right to *own* is documented in the Ukrainian Constitution, the Civil Code and other legislative documents. Art. 13 of the Constitution states that “the state ensures the security of rights of all subjects of property rights ... All subjects of property rights are equal before the law [10].” Art. 41 continues and specifies: “Compulsory alienation of objects of the private property rights can be applied only as an exception for reasons of public necessity, on the grounds and in the manner established by law, and subject to the prior and full reimbursement of their value. The expropriation of such objects with subsequent full reimbursement of their value is allowed only under conditions of martial law or State of emergency.” Finally, Art. 32 of the law “On property” emphasizes that the owner has the right to reclaim their property from unlawful possession.

In practice, however, the institution of securing the property does not function as it should, and this is for several reasons. First and foremost, legislation often lacks clear implementation mechanisms along with the lack of enforcement mechanisms. Second, due to corruption and inefficiency of judicial system court proceedings may last for a very long time, and they require a sufficient amount of money to keep going. Third, there is a relatively limited financial and legal literacy among the population. And last but not the least, the rule of law usually effectively functions in well-off societies, where citizens are wealthy enough to defend and exercise them actively.

To illustrate, Ukraine is famous for raider capturing of enterprises and other property objects. Raiding contains signs of fraud, robbery (robbery), legalization of property obtained by crime, and sometimes enactment of the knowingly unjust court decision. Therefore, a classic case of raiding includes three stages: scamming the ownership documents, factual seizure with use of physical force, and resale/transfer of the property to the “new owner.”

During the period from 2000 to 2007 in Ukraine between 800 and 3,000 companies were seized, with the average profit exceeding 1000%, and annual volume segment of mergers and acquisitions (excluding privatization) about USD 3 billion [12; 13]. According to some estimates, there are about 30-50 specialized raider groups in Ukraine. They rely not only on lawyers, but also armed groups, and sometimes even law enforcement officers.

The victims of raiding have been the «1 + 1» TV channel, Dnipropetrovsk oil extracting plant, Norwegian company «Teenor», which owns the shares of «Kyivstar», etc. Attempts of raider attack were made on Kryukovsky Train Repair Plant and Brovary Plant «Strela» [14].

While still widespread, some attempts to fight raider are being made. Notably, The Cabinet of Ministers of Ukraine amended paragraph 12 of the Procedure for the State Registration of Rights to Immovable Property and their encumbrances, by which state registrars are obliged to check the real estate judicial decisions in the single state register for their availability [15]. In addition, the Law No. 5067 provides for the introduction of criminal liability for crimes in the sphere of state registration of business and rights to real estate (up to eight years of imprisonment with the possibility of seizure of property), technical improvement of the real estate register as well as the improvement of special software for the implementation of registration activities [16]. These measures could be indeed helpful, since widespread illegal changes in the property registers are still often documented, with the Commission of the Ministry of Justice satisfying 50% of all complaints submitted to delight business and real estate in 2016.

With economic miseries blossoming in the 1990s, privatization of national wealth was gaining momentum. By April 1997, over 9,600 out of 18,000 existing medium-sized and large enterprises were privatized, with 6300 being completely privatized². Additionally, 38,600 out of 45,000 small enterprises owned by

² I.e. having over 70% of shares distributed to private owners.

the state had also been privatized. By early 1999, the overwhelming majority of the 277 largest enterprises, with assets exceeding 170 million UAH, have been privatized only partially. In this way, the new class of oligarchs, people that had influence and/or affiliation to politics and possessed economic resources, emerged and was strengthening its positions³.

According to the Ministry of Statistics of Ukraine on 1 July 2001, about 74,465 enterprises were privatized. By and large, by the end the presidency of Leonid Kuchma in 2004 the most important objects in metallurgy (Metallurgical Complex "Azovstal", Metallurgical Complex of V. Ilyich, Yenakiyev Steel Plant, Khartsyzsk Pipe Plant, etc. Krivorozhstal / Arcerol Mittal) have already received new owners. The last case of Arcerol Mittal is probably the soundest one, during all privatization history of Ukraine. In 2004 president Kuchma gave a "green light to purchase of the biggest metallurgical plant in Ukraine to his close counterparts – V. Pinchuk (the husband of the only daughter of Leonid Kuchma), and R. Ahmetov. After coming to power in 2005, Tymoshenko's government made the appeal submission to the Supreme Court of Ukraine with a demand to cancel privatization, and the Supreme Court agreed on 1 March 2005. On 24 October 2005, the new tender took place, where a Germany based company, Mittal Steel GmbH., bought 93% of shares of Kryvorozhstal for 4.8 billion US dollars. The new price for the plant was six times bigger than the amount received for it in 2004.

At the same time, it is important to differentiate between the formal privatization and *de facto* control over enterprises. Irrespective of formal ownership changes, spontaneous privatization in the 1990s means the *de facto* appropriation of state assets. The first form of spontaneous privatization is leasehold and joint stock companies. Thus, "DTEK", the company owned by R. Ahmetov, became the owner of 25% of shares of

"Dniproenergo," 25% of "Kyivenergo", 40% of shares of "Donetskoblenergo" 45% of "Zapadenergo", 45% of "Krymenergo" and 50% of shares of "Dniproenergo." [18] In 2015-2016 the Cabinet of Ministers of Ukraine signed decrees to start another round of privatization. In particular, some 450 state companies, as well objects of movable and immovable property, including 20 large companies and 50 medium-sized companies, are to be privatized [19].

Conclusions. Institutions in the broadest sense frame society in many ways. They define both opportunities and limitations of interactions between [economic] agents and thus present the crystal lattice of society. With respect to the economy, property is one of the fundamental institutions, which shapes the distribution of material resources. This institution is composed of a bundle of rights, which include the right to own, transfer, and secure [private] property.

Given the lack of statehood, constant foreign intervention and the subsequent Soviet rule, economic institutions in Ukraine have been historically weak. In Post-Soviet Ukraine, the process of attributing the property to private individuals (privatization) in Ukraine has been far from transparent. Enterprises have been distributed into the hands of oligarchic clans using opaque schemes and often also criminal methods. In addition, the right to security of private property has also been fragile, given the frequent raiding and quasi legal expropriation of assets. Despite sound declarations of politicians, the society receives little if anything from the income gained after such privatization. Moreover, this situation does not change with every subsequent government, which proves the hypothesis on crystallization of governance structure in Ukraine. Thus a successful transformation of the current rules shall first depend on the big players in economy, as well as a coordinated effort of society to enforce and facilitate this process.

³ A post-Soviet oligarch a) engages a primary accumulation of capital, not without criminal methods; b) is directly involved (personally or through marionettes) in politics; c) population knows him primarily in face. The Western capitalist conversely a) does not usually engage in politics directly, using professional lobbyists; b) he is not a direct target of people's anger and often achieves his goals while staying in the shadow.

Literature

1. North, D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. / D.C. North. – Cambridge University Press, 1990.
22. Pereira, C. Political Institutions, Economic Growth, and Democracy: The Substitute Effect, Brookings. / C. Pereira, V. Teles. – 2011. – Available at: <https://www.brookings.edu/opinions/political-institutions-economic-growth-and-democracy-the-substitute-effect/>
3. Гриценко, А.А., Институциональная Архитектура и динамика экономических преобразований / А.А. Гриценко, К.: Форт, 2008, 924 стр.
4. Levitsky, S. Competitive Authoritarianism: The Origins and Dynamics of Hybrid Regimes in the Post-Cold War Era / S. Levitsky, L.A. Way, Cambridge University Press, 2010, 536 p.
5. Roll, R. Political and Economic Freedoms and Prosperity. / R. Roll, J. Talbott, 2003, Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/a44a/b883a892f8407847353ce157fa88b39cab3.pdf>, Retrieved on 25 July 2017.
6. P. O’Driscoll Jr. Rights: The Key to Economic Development / P. O’Driscoll Jr., D., Hoskins, L., Property. – Libertarianism.org, 2003. – Available at: <https://www.libertarianism.org/publications/essays/property-rights-key-economic-development>, Retrieved on 6 September 2017
7. Honore, A.M. Ownership, The nature and process of law: An introduction to legal philosophy / A.M. Honore. – Oxford University Press, 1993, 880 стр.
8. Acemoglu, D. Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspective, Quarterly / D. Acemoglu, J.A. Robinson, Journal of Economics. – 115. – 2000.
9. Acemoglu, D. The Role of Institutions in Growth and Development, The International Bank for Reconstruction and Development working paper / D. Acemoglu, J.A. Robinson, 2008. – No. 10. – Available at: http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/489960-1338997241035/Growth_Commission_Working_Paper_10_Role_Institutions_Growth_Development.pdf.
10. Конституція України. Ст. 13, #3.
11. Закон України «Про власність», ст. 32.
12. Варналій З.С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З.С. Варналій // Стратегічні пріоритети. – 2007 р. – № 2(3), стр. 129- 136.
13. Антирейдерський союз підприємців України за 6 років зафіксував 800 випадків рейдерства, УНІАН, 23 October 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/stockmarket/707240-antireyderskiy-soyuz-pidpriemtsiv-ukrajini-za-6-rokiv-zafiksuvav-800-vipadkiv-reyderstva.html>
14. Мельник М.І. Організаційно-правовий механізм подолання рейдерства в Україніхуть та основні напрями вдосконалення / М.І. Мельник // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. –№ 2, стр. 2-9.
15. Кабінет Міністрів України. Резолюція № 594 від 8 вересня 2016.
16. Верховна Рада України. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державної реєстрації прав на нерухоме майно та захисту прав власності» від 6 жовтня 2016.
17. В НАБУ заявили про новий вид рейдерства в Україні [Електронний ресурс] // Європейська Правда. – 2017. – 31 січня, Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/01/31/619336/>
18. При Януковиче приватизація проводилась в убыток госбюджету – експерт [Електронний ресурс] УНІАН. – 2014. – 4 декабрю, Режим доступу: <https://economics.unian.net/stockmarket/1017537-pri-yanukoviche-privatizatsiya-provodilas-v-ubyitok-gosbyudjetu-ekspert.html>
19. Кабінет Міністрів України, Про проведення прозорості та конкурентної приватизації у 2015, № 271 від 12 квітня 2015.

References

1. North, D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*: Cambridge University Press, 1990, 164 p.
2. Pereira, C., Teles, V. *Political Institutions, Economic Growth, and Democracy: The Substitute Effect*, Brookings, 2011, available at: <https://www.brookings.edu/opinions/political-institutions-economic-growth-and-democracy-the-substitute-effect/> (Retrieved on 15 June 2017).
3. Hritsenko, A. *Institutsional'naya Arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy [Institutional Architectonics and Dynamics of Economic Transformations]*, K.: Fort, 2008, 928 p.
4. Levitsky, S., Way, L. A., *Competitive Authoritarianism: The Origins and Dynamics of Hybrid Regimes in the Post-Cold War Era*, Cambridge University Press. 2010, 536 p.
5. Roll, R., Talbott, J., *Political and Economic Freedoms and Prosperity*, 2003, available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/a44a/b883a892f8407847353ce157fa88b39cab3.pdf> (Retrieved on 25 July 2017).
6. P. O'Driscoll Jr., D., Hoskins, L., *Property Rights: The Key to Economic Development*, Libertarianism.org, 2003, available at: <https://www.libertarianism.org/publications/essays/property-rights-key-economic-development> (Retrieved on 6 September 2017).
7. Honore, A.M., *Ownership, The nature and process of law: An introduction to legal philosophy*: Oxford University Press, 1993, 880 p.
8. Acemoglu, D., Robinson, J.A., *Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspective*, *Quarterly Journal of Economics*. No.115, 2000, pp. 1167 - 1199.
9. Acemoglu, D., Robinson, J.A., *The Role of Institutions in Growth and Development*, The International Bank for Reconstruction and Development working paper. No. 10, 2008, available at: http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/489960-1338997241035/Growth_Commission_Working_Paper_10_Role_Institutions_Growth_Development.pdf (Retrieved on 4 September 2017).
10. The Constitution of Ukraine. Art. 13, #3.
11. The Verkhovna Rada, *The law of Ukraine "On property"*, Art. 32.
12. Varnaliyi Z.S. *Reyderstvo v Ukrayini: peredumovy ta shlyakhy podolannya [Raiding in Ukraine: Preconditions and Ways to Overcome]*. *Stratehichni priorityty [Strategic Priorities]*, no. 2 (3), 20076 pp. 129-136.
13. *Antyreiders'kyi soyuz pidpryyemtsiv Ukrayiny za 6 rokiv zafiksuvav 800 vypadkiv reyderstva [The Anti-Raider Union of Entrepreneurs of Ukraine for 6 years has registered 800 cases of raider attacks]*. UNIAN, 23 October 2012, available at: <https://economics.unian.ua/stockmarket/707240-antireyderskiy-soyuz-pidpriemtsiv-ukrajini-za-6-rokiv-zafiksuvav-800-vipadkiv-reyderstva.html> (Retrieved on 5 September 2017).
14. Mel'nyk, M.I., *Orhanizatsiyno-pravovyy mekhanizm podolannya reyderstva v Ukrayinikhut' ta osnovni napryamy vdoskonalennya [Organizational and legal mechanism for overcoming raider attacks in Ukraine, the main directions of improvement]*. *Naukovyy visnyk L'vivs'koho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav [Scientific Bulletin of the Lviv State University of Internal Affairs]*. 2009. No. 2, pp 2-9.
15. The Cabinet of Ministers of Ukraine, *The Resolution. no. 594*, 8 September 2016.
16. The Verkhovna Rada of Ukraine, *The Law "On Amending Certain Legislative Acts of Ukraine Regarding Improving State Registration of Rights to Real Estate and Protection of Ownership Rights"*, 6 October 2016.
17. V NABU zavyavly pro novyy vyd reyderstva v Ukrayini [NABU announced a new type of raiding in Ukraine]. *European Pravda*, 2017, 31 January, available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/01/31/619336/> (Retrieved on 28 September 2017).

18. Pri Yanukoviche privatizatsiya provodilas' v ubyток gosbyudzhetu – ekspert [Under Yanukovich, privatization was conducted at a loss to the state budget: an expert]. UNIAN, 2014, 4 December, available at: <https://economics.unian.net/stockmarket/1017537-pri-yanukoviche-privatizatsiya-provodilas-v-ubytok-gosbyudjetu-ekspert.html> (Retrieved on 1 October 2017).

19. The Cabinet of Ministers of Ukraine, The Decree of “On conducting a transparent and competitive privatization”. no. 271, 12 April 2015.

В статье рассматриваются природа и типы институтов, освещается вопрос роли международного влияния на их изменение. Кроме того, рассматривается проблема экономических институтов в Украине, в частности права собственности как совокупность прав. Автор анализирует необходимые предпосылки для их эффективного осуществления. Также рассмотрено текущее состояние прав собственности в Украине, представлены их основные недостатки.

Ключевые слова: институты, типы институтов, права собственности, безопасность собственности, приватизация в Украине.

У статті розглянуто природу і типи інститутів, порушено питання про роль міжнародного впливу в їх зміні. Крім того розглянуто проблему економічних інститутів в Україні, зокрема права власності як сукупність прав. Автор пропонує необхідні передумови для їх ефективного здійснення. Також розглянуто поточний стан прав власності в Україні, наведено їх основні недоліки.

Ключові слова: інститути, типи інститутів, права власності, безпека власності, приватизація в Україні.

Одержано 5.05.2017.

ABSTRACTS

УДК 336.22(477)

V. Varenyk, O. Makotkina

SPECIFICS OF THE TAX CONTROL IN UKRAINE: A CRITICAL ANALYSIS AND WAYS OF INCREASING EFFICIENCY

Effectively built system of tax control is an effective mechanism and necessary condition for the successful functioning of public finance, because it encompasses the entire system of taxation, and is also carried out in the context of individual taxes, tax groups, tax payers and territories.

The desire to build in our country an efficient tax system encourages study foreign experience of tax control to search for sound ideas, approaches, methods of implementation and identify the prospects for its application in domestic tax practice.

Analyzing the tax systems of Ukraine, France, the UK and Sweden, we may conclude that Ukraine, the UK and Sweden use cameral and documentary tax audits. They allow identifying the most numerous violations of the tax legislation.

One of the ways of increasing the efficiency of tax control in Ukraine is the fight against corruption. Reducing the level of corruption to a safe level in Ukraine is possible only under condition of studying and adaptation of foreign experience of struggle against this very negative social phenomenon.

The analysis of features of fight against corruption crimes in India, China and Bangladesh revealed that India considers legislative development as the main method of combating corruption. In China, the main method of combating corruption is the laws and the punishment of corrupt officials. Bangladesh has taken significant steps forward in the fight against corruption, through institutional reforms, accession to the UN-CAC and the adoption of new legislation. The main methods of fighting corruption in Bangladesh are aimed at the creation of anti-corruption institutions.

Ukraine needs to pay more attention to the existing anti-corruption policy and review existing methods. It needs to take note and use the experience of other states. Clarify legislation, create a branch of government that will work only on current issues and improve anti-corruption methods.

УДК 339.92

A. Zadoia, A. Botsula

INTERNATIONAL INTEGRATION AND DEZINTEGRATION PROCESSES: SUPPLEMENTARY CONSEQUENCES

The article is devoted to the study of integration and disintegration processes in the modern world economy. The objective causes and potential consequences of international integration are analyzed. It is generally recognized that the basis of integration processes lies in the internationalization of production processes as the general tendency of the development of the world economy. If the topic of integration was the most productive and active development of economic science in the 60's and 70's of the 20th century, then the theme of disintegration began to become more active in the 1990s. This is due to a number of reasons. First, the collapse of the Soviet Union turned the disintegration from a purely theoretical problem to a practical one. Second, disintegration processes began to take place in a number of European countries. And if in some of them this process was rather tolerant and relatively calm (for example, the division of Czechoslovakia into the Czech Republic and Slovakia), then in others it was accompanied even by war, which caused the necessity of interfering in this process of the world community (Yugoslavia). Thirdly, the centrifugal processes became more active in the most integrated association of the modern world - the European Union; Brexit was the highest form of it.

The processes of disintegration, despite their peaceful or conflict nature, certainly have both positive and negative consequences for the economy of the country and the world as a whole. The latter can be mitigated by a successful monetary, fiscal, trade policy of the state. To evaluate the consequences of disintegration in absolute terms is rather difficult. It is possible to estimate approximately the revenues of the state in the conditions of its participation in the integration union and the effect of preferential tariffs and the probable income in the absence of a preferential regime and an increase in trade with other states. At the same time, it is impossible to assess the value of political sovereignty, cultural and social independence. Therefore, the decision on integration or disintegration, as a rule, is taken not on the basis of clear economic calculations, but as a consequence of the ratio of the value orientations of countries and their leaders.

УДК 330.322

O. Zadoia

TARGET INSTALLATIONS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE STATE POLICY OF SAVINGS TRANSFORMATION IN INVESTMENTS REGULATION

The article is devoted to the definition of targets for the implementation of the state policy to regulate the transformation of savings into investments.

The analysis of macroeconomic indicators made it possible to conclude that the balance of savings and investments cannot be regarded as the goal of state regulation, because in itself it does not allow achieving the desired dynamics and does not realize long-term goals.

A statistical analysis of Ukraine's macroeconomic indicators and the dynamics of GDP growth at the purchasing power parity of the post-Soviet countries space, as well as the basic macroeconomic forecast of the IMF for Ukraine until 2022 is carried out. As a result, some connections and patterns were determined, on the basis of which conclusions were drawn that suggested a correction of the forecasted indicators for Ukraine to achieve a significant increase in GDP per capita and found that the most pragmatically oriented study is the relationship between GDP growth and the share of investment in GDP.

The result of the work showed that the average annual growth of GDP forecasted by the Ukrainian government and the IMF is not sufficient and is caused by the risk of preserving the backlog of the Ukrainian economy in case of slow GDP growth. The condition for sufficient GDP growth should be an increase in the share of gross accumulation in GDP to 25%.

Thus, the quantitative dependencies identified, the goal, limitations and characteristics of the environment are formulated determine the basic principles of state regulation of the transformation of savings into investments. The conducted researches can become the basis for forecasting of the Ukrainian economy development for the nearest prospect.

УДК 621.01:004.625.5

G. Kramarenko, M. Kostyuk

OBJECT-ORIENTED APPROACH TO DEVELOPMENT OF MODELS FOR ESTIMATION OF POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article is devoted to methodical development and application of model for assessing the potential of machine-building enterprises in case when are used the object-oriented approach.

The concept of "enterprise development potential" is of great importance when we consider economic development of machine-building enterprises. This is a necessary condition for the enterprise to achieve sustainable development. Modern fast changing market conditions require improved business management technologies to increase the efficiency of their business operations.

Potential is the basic element of the enterprise, combining goals, driving forces and sources of development. In this connection, the content of the enterprise's potential is determined in the article. Also the process of its formation is considered. General postulates taken into account in the formation of the enterprise potential are distinguished. Models of enterprise potential development are given in this article.

The main tasks of innovative development and business modernization of machine-building enterprises are the implementation of ways to increase the efficiency of the basic production processes to ensure the required level of products competitiveness and positive dynamics of growth of key economic indicators. Current trends and problems related to the use of the object-oriented approach are considered.

There is a growing interest in object-oriented technologies, when the focus of software developers is complex information systems. In comparison with traditional methods, object-oriented technology has certain advantages, which are analyzed in the article.

The description of the object-oriented approach to design automation is given in the article and the expediency of its use is justified. Object-oriented decomposition is a system as a set of classes and objects of the domain. The general diagram of interaction at the enterprise is presented. The basic stages of forecasting the company's cash flows within the framework of scenario planning are examined.

A special place among the objects of valuation is occupied by business (enterprise). In the process of determining the value of a business, the object of evaluation is its activity on the basis of the functioning of the enterprise's property complex and the main goal of the company is profit.

A distinctive feature of business as an object of evaluation is the need to take into account, along with the value of the components of the property potential, the value created by the effect of their interaction.

Taking into account modern dynamically changing market conditions, which require improvement of tools and technologies for enterprise management, and with the aim of increasing the efficiency of their economic activities, the need for automation of production management is substantiated by developing and introducing new and upgrading existing control systems.

УДК 658.5:004.03

V. Pavlova, O. Parshyna

BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT OF ENTERPRISE WITH THE USE OF THE MODERN ANALYTICAL TECHNOLOGIES

The use of the modern analytical technologies for the business processes management of modern enterprise is of great importance. The use of principles of business processes adaptation to the terms of external environment has been marked. That allows to realize the primary business purposes of enterprise.

The analysis of the famous scientific approach to modelling of business processes has been given. The receiving of the analytical information during researches is of great importance. The use of the analytical information must be oriented to the forecast of the modern enterprise activity. The conceptual aspects of the system and processes approach with purpose of forming of the integral control system for the business processes management have been developed. Forming of the entrance information on the basis of events which are initiated the beginning of business process and also the initial information on the basis of events which are characterized the completion of business process have been foreseen. Administrative decisions making is carried out as a result of analytical data processing. Forming of the analytical information after researching of the implementation technology of business process, structure and establishment of relationships between operations has been foreseen.

The basic elements of the business processes have been selected and the forming of the system by the basic indices for the business processes management has been offered. The special attention is spared to acceptance of the optimum decision for the new competitive products. The necessity of the information systematization at forming of administrative decisions has been marked.

The model of the business processes management for enterprise has been presented. The construction of the economic and mathematic models for choice of the optimum combination of administrative decision for the business processes with a difficult structure has been offered. The base model with pointing of global purpose of enterprise has been offered and also situation tasks with the local criteria of optimization have been considered. The possibility of decisions analysis of these tasks with the use of the modern analytical technologies has been considered.

УДК 339.9(477)

A. Palladin

AN INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

The paper discusses the nature and types of institutions, raising the issue of the international involvement to change them. Also, the work addresses the problem of economic institutions in Ukraine. In specific, the author addresses the property rights as a bundle of rights and their application in Ukraine.

Economic development includes both quantitative and qualitative changes. The institutional framework substantially defines the 'rules of the game' and may either promote or hinder the economic development of a country and eventually affect its quantitative indicators. The main economic institutions divide into two categories: *basic* and *advanced*.

Any property is the result of labor regardless of its nature - be it physical or intellectual labor – which creates the means of production. The lack of protection of property rights is the fundamental cause for weak economic institutions and is the source of inequality.

The introduction of private property in Ukraine took place with gaining independence in 1991 and is characterized by the of lack clear implementation and enforcement mechanisms, long court proceedings, and a limited financial and legal literacy among the population.

Privatization in Ukraine gave way to oligarchs to take the ranks of the most lucrative state enterprises. By April 1997, over 9,600 out of 18,000 existing medium-sized and large enterprises were privatized. By early 1999, the overwhelming majority of the 277 largest enterprises, with assets exceeding 170 million UAH, have been privatized only partially.

Raiding is also a popular phenomenon in Ukraine. A classic case of raiding includes three stages: scamming the ownership documents, factual seizure with use of physical force, and resale/transfer of the property to the "new owner." During the period from 2000 to 2007 in Ukraine between 800 and 3,000 companies were seized. While attempts to fight raiding are being made, their effectiveness is yet to realize.

A successful transformation of the current rules shall first depend on will of the big players in economy, the international pressure as well as a coordinated effort of society to enforce and facilitate this process.

УДК 658.114

V. Pikalov, G. Glukha

ABOUT SOME PROBLEMS OF MODERN TOP-MANAGER PREPARATION FOR SUBJECTS OF ECONOMIC ACTIVITY

At the present time, when the world has plunged into a turbulent state, when a deterministic economy has become stochastic, when modern technological innovations, new organizational thinking and a new view of the human potential are becoming ever more revolutionary and large-scale, the management of business entities faces unprecedented problems and very complex tasks. The new risky undertakings of business entities that have spread widely in response to the emergence of breakthrough technologies cause the need for certain organizational changes, a high level of training of specialists capable of supporting the rise of management to a qualitatively new level. Therefore, in our opinion, the highest level of management (top management) in our time, especially in the near future, must be deeply theoretical and practically prepared for the transition from management only to isolated functions, to meaningful management of the entire business or-

ganization, by integrating various Functions that take place in the activities of business entities. This, in turn, requires determining the content of education (what to teach) top managers and looking for the most effective methods of arming them with useful knowledge, skills and (how to teach).

In the opinion of the authors of the article, the top link in the modern management of business entities requires both top-managers of a broad profile, that is, a general plan (general managers) capable of mastering the art of building concepts and a vision of the management object in general, and narrowly, but deeply specialized top managers For individual management functions. However, in the process of preparing modern top managers, they do not pay enough attention to the formation of creative thinking in them, learning the art of using knowledge and generating new knowledge. Therefore, mastering both the relevant newest basic technical knowledge on the operating activities of the business entity, and advanced management achievements in managing the latter, as well as the ability to build human relationships and develop capabilities for conceptual thinking, come to the forefront of preparing future top managers. At the same time, the training of top managers should be carried out on the basis of a problem approach, that is, to provide for the creation of problem situations in the minds of future specialists and the organization of active independent activity of the latter in their solution. As a result, the creative mastery of knowledge and skills and the development of thinking abilities occur because the problematic method of instruction provides a special type of thinking, depth of belief, the strength of the assimilation of knowledge and their creative application in practical activities and contributes to the formation of motivation for success, develops the mental abilities of future specialists. At the same time, the formation of critical and creative thinking, in fact, is a problem of developing reflexive thinking among future top managers throughout the entire period of study and subsequent work, without mastering which it is impossible to implement effective and efficient management of the business entity.

УДК 330.101.541

O. Silantiev

CONTEMPORARY THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO INTERPRETATION THE DEVELOPMENT POTENTIAL OF MACROECONOMIC SYSTEMS

Contemporary economic theory in the field of study economic potential and development potential of macrosystems is characterized by a variety of theoretical and methodological approaches. The ambiguity of economic potential interpretation is the main problem that does not allow us to unambiguously identify its components and structure. This situation caused by existence many varieties of defines and lack of a clearly structured approach to economic potential in the Ukrainian economic theory. The mail goal of our research is to identify the possibility of expanding the field of knowledge of contemporary economic thought in the subject field of the study of the potential of economic development by improving existing approaches to its understanding and to offer a new vision of this problem.

Economic development potential is a generalized indicator, an integrated assessment of all available and potential capabilities, resources and reserves of the country, with which it is possible to achieve the goal or certain economic effect in the process of social reproduction. It reflects the aggregate capacity of the macroeconomic system (society) to quantitatively and qualitatively develop, create material and intangible forms of wealth, effectively use available resources and mobilize reserves to meet current and future social needs.

More than 76 different definitions of economic potential by different economists were analyzed. Different approaches to economic potential by the its dominant feature were identified. The expediency of expanding the base of theoretical and methodological approaches to understanding the potential of economic development by the synergetic (systemic) approach is argued. The content of cluster and process approaches to the classification of types of potentials is specified.

УДК 336.22

T. Paliichuk

MECHANISMS OF INCREASING THE LEVEL OF TAX DECENTRALIZATION

The basis of effective fiscal decentralization lies in the existence of a domestic taxation base at the regional and local levels. Revenues fixed on a permanent or long-term basis provide the regional authorities with a stable financial basis for conducting an independent fiscal policy.

Tax decentralization (or decentralization in the field of taxation) is a significant component of fiscal decentralization and means the process of allocating subnational authorities with fiscal powers, providing regional and local taxes and fees to form the financial basis of long-term budget planning and strengthening autonomy in the management of socio-economic development of administrative- territorial unit.

The main mechanisms for achieving the optimal level of tax decentralization in Ukraine are development of conditions for the institutional component of the long-term nature of the distribution of fiscal powers and responsibilities between different levels of the budget system; compliance with the level of decentralization of spending powers and decentralization of revenue sources; providing subnational authorities with sufficient fiscal powers to implement fiscal policy in their territories; improvement of the structure of intergovernmental transfers with the increasing role of transfers, which have a long-term investment nature.

Effective tax decentralization involves the creation of institutional conditions and regulatory mechanisms that ensure the implementation of budgetary rules, as well as a system of incentives for rational fiscal behavior.

УДК 336.14(477)

V. Shcherbina

MODEL OF INCREASING THE EFFICIENCY OF MACROECONOMIC FORECASTING AND REVENUE PLANNING OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE

Taking into account that the ways of improving the scientific and theoretical foundations and practices of implementing the macroeconomic forecasting and planning of the revenues of the State Budget of Ukraine should be harmoniously combined in a single system; a conceptual model for increasing the efficiency of the state regulation of macroeconomic forecasting and planning of revenues of the State Budget of Ukraine is developed, within which the problems of domestic practice are systematized budgetary forecasting and planning and ways of their elimination are determined. Among the problems of macroeconomic forecasting and income planning are those identified by the survey of practitioners who directly carry out macroeconomic forecasting and planning and those that are distinguished by scientists. A thorough analysis of the problems allowed them to be systematized in five groups (problems of institutional support, problems of information and communication support, problems of financial support, problems of legal support and problems of methodological support). The concept consists of a mission, a scientific and theoretical basis (conceptual provisions and basic principles), the conditions and directions of the practical implementation of the mission.

The formation of the conditions for the implementation of the concept of improving the regulation of macroeconomic forecasting and planning of revenues of the state budget of Ukraine has been made through the formalization of foreign experience, trends in the genesis of domestic practice, institutional inquiries (society, bodies of national competence, business and budget forecasting and planning) and hypothetical assumptions.

УДК 658.78

L. Yarmolenko, T. Chumak

IMPROVEMENT OF INVENTORY MANAGEMENT SYSTEM FOR DISTRIBUTING COMPANY

Supplies management system for the distributing company has been reviewed and analyzed in this article. The project of supplies management system with economic grounding of its introduction at real company due to the modeling of basic management processes and the creation of the integral informative system as a result has been suggested.

Developed supplies management system "Supplies" unlike existing allowed:

- to conduct jointly ABC-XYZ analyses with the aim of selection of groups of commodities, that need the presence of insurance supply, and also such groups of commodities, for which the construction of exact forecast of demand at the market is possible;
- to carry out forecast of commodity supplies taking into account trend and seasonal constituent for the group of commodities of BY with the next calculation of norms of insurance supply;
- to perfect the informative system of company with the aim of further more thorough analysis of commodity bits and pieces on compositions of region, while the existent system does not take into account the backwashes of commodities on compositions;
- to bring down the norms of current and insurance supplies of company approximately on 40% (preliminary estimates), that in turn resulted the liberation of the monetary resources accumulated in supplies;
- to use exempt monetary resources for creditor debt that grows with every year liquidation or to invest them in the capital assets of enterprise;
- to perfect functional coordination between the logistic departments and commercial department.