

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (184)**

Київ 2016

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 9 (184) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2016. – 150 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 2 від 31.03.2016 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова відносина.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

МАНЦУРОВ І.Г., доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан

БЕСЕДІН В.Ф., доктор економічних наук, професор

ВАСЕЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція

ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно–економічний університет

КОРНЕЄВ В.В., доктор економічних наук, професор

ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор

ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки

РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор

ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»

ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2016. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, 2016

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.131.7

В.І. НАДРАГА,
д.е.н., доцент, пров. наук. співроб., Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України,
Л.А. ЧВЕРТКО,
к.е.н., доцент, Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини

Моніторинг соціальних ризиків як складова оцінки ефективності соціальної політики

Стаття присвячена розробці інструментарію моніторингу соціальних ризиків як складової оцінки соціальної політики. Основними елементами системи моніторингу соціальних ризиків запропоновано вважати такі підсистеми, які відображають взаємодію з інформаційним забезпеченням, розрахунком показників, аналізом результатів та візуалізацією інформації. Зазначається, що ефективність системи моніторингу буде залежати від врахування специфічних потреб конкретних користувачів.

Ключові слова: соціальні ризики, соціальна сфера, система моніторингу.

В.І. НАДРАГА,
д.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник, Институт демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи НАН Украины,
Л.А. ЧВЕРТКО
к.э.н., доцент, Уманский государственный педагогический университет им. Павла Тычины

Мониторинг социальных рисков как составляющая оценки эффективности социальной политики

Статья посвящена разработке инструментария мониторинга социальных рисков как составной оценки социальной политики. Основными элементами системы мониторинга социальных рисков предложено считать такие подсистемы, которые отображают взаимодействие с информационным обеспечением, расчетом показателей, анализом результатов и визуализацией информации. Отмечается, что эффективность системы мониторинга будет зависеть от учета специфических потребностей конкретных пользователей.

Ключевые слова: социальные риски, социальная сфера, система мониторинга.

V. NADRAGA,
doctor of economics, associate professor, senior researcher, Institute for Demography and Social Studies after MV Ptukha NAS of Ukraine,
L. CHVERTKO,
PhD in economics, associate professor, Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

Monitoring of social risks as a part of assessment of social policy efficiency

The article is devoted to development of tools for the monitoring of social risks as part of assessment of social policy.

The authors give the definition of the monitoring of social risks. Their definition is based on the fact that it is the systematic activity of planned and regular tracking of a defined system of indicators characterizing the main types of events which leads to the spread of such phenomena as unemployment, loss of income, low income and so on.

The authors offer the main provisions for the establishment of a monitoring system of social risks (MSSR):

– MSSR is developed as a typical monitoring system with a defined structure of information base and the core system that includes typical procedures for data processing and analysis, and its shell – the process of measurement and analysis of specific characteristics of social risks;

– MSSR users who work with the results of monitoring should have special knowledge in the field of social policy and social risks;

– the system is created by the consistent increasing of functions considering the difficulty of pre-determination of all tasks solved using MSSR;

– MSSR is created as an open system, and, in it, along with the results of monitoring, the user is provided with the access to information resources that are used in the system;

– complex structure of data storage is used that is caused by the complexity and volume of information provision.

In general, the monitoring system of social risks in the labor sphere will provide access to the archives and operational data, information on users, regulatory documents and databases for operational service of the monitoring system, database monitoring results.

Evaluation of effectiveness of measures to minimize social risks is one of the most important areas of use of the results of monitoring. It serves as an appropriate analytical tool assigned to measure cause and effect relationships, effectiveness and impact assessment and forecast the consequences of measures to prevent factors that actualize social risks.

It is proposed to consider the subsystems that reflect the interaction with information management, calculation of indicators, results analysis and visualization of information as the main elements of the monitoring system of social risks.

It is noted that the effectiveness of the monitoring system will depend on the consideration of specific needs of the particular users.

Keywords: social risks, social sphere, system monitoring.

Постановка проблеми. Провідними вітчизняними науковцями напрацьовано досить вагомий теоретичний інструментарій щодо моніторингу та оцінки ефективності соціальних програм та соціальних видатків держави, бідності, системи соціальних послуг. Проте систематичні дослідження з метою аналізу соціальних ризиків у трудовій сфері та їх подальше врахування при формуванні соціально-економічної політики в Україні наразі залишаються відсутніми. З метою підвищення ефективності заходів соціальної політики щодо мінімізації соціальних ризиків, що базуватимуться на об'єктивній статистичній інформації та постійному відстеженні їх дієвості, необхідно розробити відповідну систему моніторингу соціальних ризиків як невід'ємної складової системи моніторингу та оцінки ефективності соціальної політики. Під моніторингом соціальних ризиків пропонується розуміти систематичну діяльність з планомірного та регулярного відстеження визначеної системи показників, що характеризують основні типи подій, настання яких призводить до поширення таких явищ, як безробіття, втрата доходу, малозабезпеченість тощо. Запропоноване визначення в цілому відповідає загальноприйнятим уявленням щодо змісту терміну «моніторинг». Однак сьогодні як моніторингові дослідження досить часто подаються несистемні опитування, метою яких є визначення всього декількох розрізнених показників. Протягом останніх 5–7 років дослідники при оцінці та аналізі соціальних процесів все більшу увагу приділяють таким джерелам даних, як інтернет-опитування, соціальні мережі, інформація інтернет-провайдерів щодо типових запитів у мережі, опитування за мобільними телефонами тощо. Збір інформації з таких джерел майже не вимагає витрат, а дані можуть отримуватися фактично у режимі реального часу. На наш погляд, ці джерела інформації є дуже перспективними щодо кількісної та якісної оцінки соціальних ризиків у трудовій сфері, особливо зважаючи на актуальність (своєчасність) даних отриманих за їх допомогою. Але наразі не існує ефективного загальноприйнятого інструментарію обробки та використання таких даних.

Результати моніторингових досліджень нададуть нові можливості для прогнозних оцінок негативних наслідків тих чи інших процесів (реформ), що відбуваються в суспільстві, і відповідно вчасного упровадження дієвих превентивних заходів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Нині серед учених все чіткіше проявляється розуміння того, що реальні соціальні ризики далеко виходять за межі традиційного визначення ризиків, які можна кількісно оцінити та передбачити. Соціальний досвід значно розширює межі технічного визначення ризику, він також не вкладається в рамки певних імовірнісних процесів та їх відповідних наслідків. У сучасному світі спосіб, яким люди концептуалізують (ідентифікують) і сприймають ризики у повсякденному житті, зумовлюється цінностями, відносинами, соціальними впливами, культурною ідентичністю тощо [1, с. 213]. Слід враховувати той факт, що інформаційні процеси, інституційні структури, соціальна поведінка та індивідуальні реакції формують соціальний досвід щодо ризиків способами, які змінюють суспільне сприйняття ризику.

Найбільша повнота і концептуальна виваженість сутнісних характеристик соціального ризику, на нашу думку, демонструються у спеціальному дослідженні [2], проведеному науковцями Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. Концептуальним можна вважати положення щодо неможливості існування соціальних ризиків у ідеальному вигляді, оскільки кожен з них тісно пов'язаний з явищами та процесами, що відбуваються у інших сферах суспільства. У процесі соціогенезу поряд із появою нових різновидів ризику людство виробило механізми профілактики та попередження вже відомих йому, а також заклало основи для аналізу та прогнозування нових типів ризику. Соціальні ризики було визначено як загрози, що виникають і проявляють себе у рамках соціальної сфери суспільства, мають негативні соціальні наслідки, впливають на життєдіяльність індивідів, соціальних груп та суспільства у цілому. Серед робіт, присвячених проблемам моніторингу соціальних процесів та оцінки державної політики, необхідно від-

значити дослідження Е. Лібанової, О. Макарової, В. Саріогло, Л. Черенко [3–5].

Метою статті є визначення пропорцій між проблемною та предметною орієнтованістю системи моніторингу соціальних ризиків як складової оцінки ефективності соціальної політики.

Виклад основного матеріалу. Сучасні світові та європейські підходи до оцінки соціально-економічного стану країн та їх регіонів спрямовані не лише на констатацію фактичної ситуації звітного періоду, а й дають змогу ефективно виявляти причини негативних явищ, здійснювати прогноз можливих проблем соціально-економічному розвитку, оцінювати можливий вибір управлінських рішень щодо забезпечення сталого розвитку територій [6, с. 45].

Моніторинг як безперервне спостереження за станом оточуючого середовища з метою управління ним шляхом своєчасного інформування про можливості настання несприятливих, критичних або неприпустимих ситуацій нині широко застосовується для вивчення різноманітних об'єктів соціокультурного поля з метою прогнозу їх розвитку. Система спостережень будується на фіксації дискретних кількісних характеристик об'єкта спостереження, накопичуванні цих відомостей і на можливості шляхом інтелектуальної інтерпретації одержаних відомостей зробити висновки про якісний стан об'єкта. Таким чином, моніторинг ґрунтується на спостереженні типових рис у поведінці об'єктів спостереження і на своєчасній фіксації на їх фоні різних відхилень від норми [7].

Серед принципів моніторингу у соціальній сфері [8] слід виділити основні, які стосуються моніторингу соціальних ризиків у трудовій сфері, а саме:

- максимального врахування реального середовища, в якому відбуваються події, що ведуть (призвели) до актуалізації соціальних ризиків;
- адекватності можливостей системи моніторингу цілям та задачам моніторингу в сфері мінімізації соціальних ризиків;
- декомпозиції задач системи моніторингу;
- формування системи адекватних показників моніторингу щодо соціально-економічної політики в цілому та мінімізації соціальних ризиків у трудовій сфері зокрема;
- відкритості системи моніторингу задля забезпечення можливостей розвитку системи, вдосконалення та нарощування функцій, включення нових задач аналізу та оцінювання, а також оптимальних напрямів використання результатів;
- повноти та надійності інформаційного забезпечення, можливостей його вдосконалення;
- універсальності методів на різних етапах – від побудови системи моніторингу до використання його результатів;
- врахування основних каналів впливу на цільові групи населення для досягнення головних цілей моніторингу;
- оцінювання прямих та непрямих методів і механізмів реалізації заходів щодо мінімізації соціальних ризиків;
- врахування ризиків реалізації ймовірних найбільш песимістичних сценаріїв та непопулярних заходів, які необхідно буде застосувати у цьому випадку.

Існують певні труднощі, що виникають під час практичної реалізації будь-якого моніторингу [9]. В процесі реалізації моніторингу соціальних ризиків важливим є вирішення таких ключових питань, які визначають якість моніторингу:

- визначення системи показників, вимірювання яких забезпечить комплексний аналіз соціальних ризиків у трудовій сфе-

рі, зовнішнього середовища, в якому вони можуть реалізуватися, а також їх сприйняття цільовою сукупністю населення;

- забезпечення всебічного моніторингу з урахуванням різних векторів використання його результатів;
- визначення основних завдань моніторингу та необхідності оцінювання потенційних наслідків ризиків визначених рівнів для суспільства й соціально-економічної політики;
- визначення періодичності здійснення моніторингових досліджень;
- забезпечення контролю якості результатів моніторингу та їх здатності у задоволенні основних потреб користувачів.

Невід'ємними складовими частинами системи моніторингу соціальних ризиків мають бути підсистеми, які відображають взаємодію з інформаційним забезпеченням, розрахунком показників, аналізом результатів та візуалізацією інформації. Система моніторингу може бути ефективною лише у випадку врахування нею специфічних потреб конкретних користувачів, у нашому випадку тих, хто займається розробкою політики щодо мінімізації соціальних ризиків у трудовій сфері.

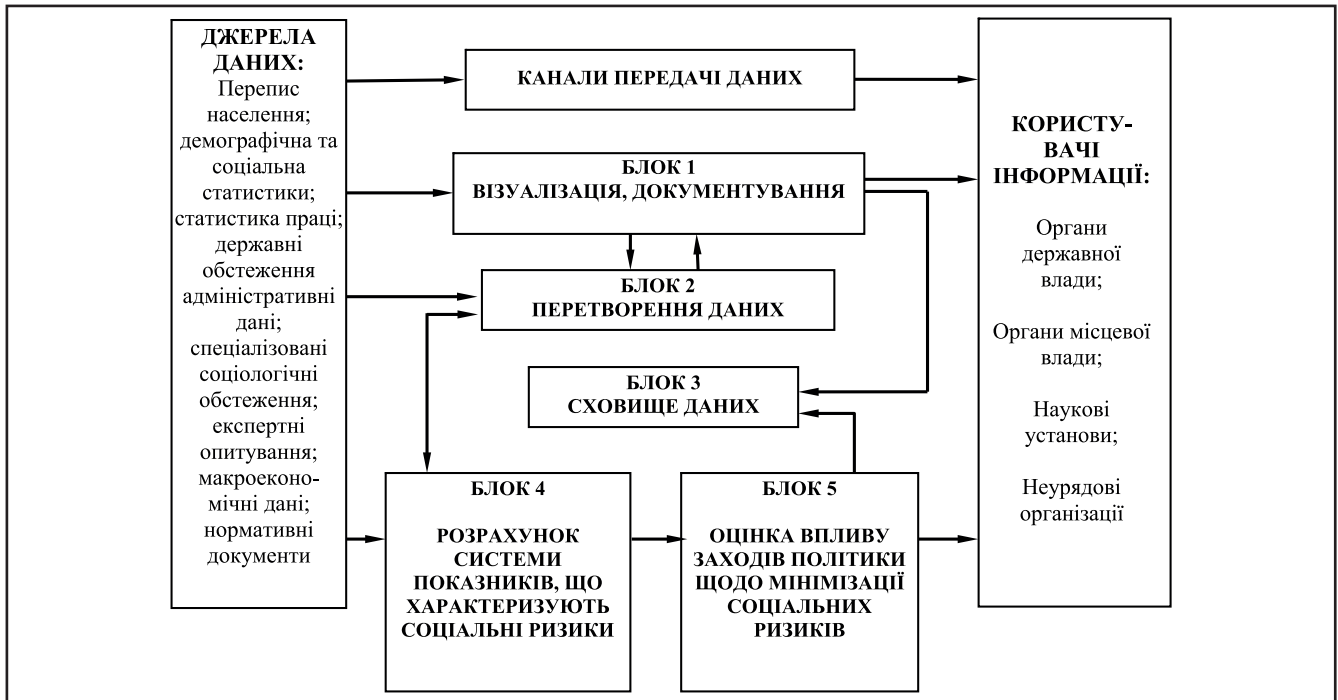
Основними положеннями щодо створення системи моніторингу соціальних ризиків (далі – СМСР) мають стати такі:

- СМСР розробляється як типова система моніторингу з визначеною структурою інформаційної бази та ядра системи, що включає типові процедури обробки та аналізу даних, а її оболонка – процеси вимірювання і аналізу конкретних характеристик соціальних ризиків;
- користувачі СМСР, які працюють з результатами моніторингу, повинні володіти спеціальними знаннями у сфері соціальної політики та соціальних ризиків;
- система створюється послідовним нарощуванням функцій, з урахуванням проблематичності повного попереднього визначення всіх задач, що розв'язуються за допомогою СМСР;
- СМСР створюється як відкрита система, причому, в ній поряд із результатами моніторингу для користувачів забезпечується також доступ і до інформаційних ресурсів, які використовуються у системі;
- застосовується складна структура зберігання даних, що викикане складністю та обсягами інформаційного забезпечення.

У загальному випадку, система моніторингу соціальних ризиків у трудовій сфері буде забезпечувати доступ до архівних та оперативних даних, інформації щодо користувачів, нормативних документів та баз даних для оперативного обслуговування системи моніторингу, баз даних результатів моніторингу.

Загальну структуру відповідної системи моніторингу можна представити у вигляді схеми (див. рис.). Як основні функціональні компоненти системи моніторингу соціальних ризиків пропонується визначити:

- застосування методів візуалізації даних, а саме формування таблиць і графіків, введення текстової інтерпретації результатів моніторингу, забезпечення документування статистичних даних;
- здійснення перетворення вхідних даних з використанням спеціальних процедур, які забезпечать необхідні трансформації наявних вхідних даних та побудову нових показників;
- розрахунок значень показників для оцінки соціальних ризиків на основі засобів та алгоритмів статистичного аналізу даних, процедур виявлення закономірностей, методів моделювання та прогнозування тощо.



Загальна структура системи моніторингу та оцінки соціальних ризиків у трудовій сфері

При організації моніторингу будь-якого явища або процесу основними передумовами адекватного визначення потреб у даних, наявності даних та планування збору інформації є: повне та адекватне визначення цілей та основних завдань; правильне визначення учасників процесу; визначення основних шляхів та механізмів реалізації можливих заходів.

Формування інформаційного забезпечення моніторингу соціальних ризиків доцільно здійснювати у декілька основних етапів: визначення даних, які необхідні для вимірювання та аналізу соціальних ризиків; пошук необхідних даних та аналітичних матеріалів; визначення недоліків та обмежень наявних даних; розробка заходів для отримання даних, яких не вистає, з метою використання на подальших етапах моніторингу і оцінки соціальних ризиків та їх наслідків. При визначенні наявних даних та матеріалів особливу увагу варто приділити оцінці їхньої якості, наявності додаткових даних та аналітичних матеріалів, підвищенню здатності виконавців моніторингу збирати, обробляти та аналізувати необхідні дані.

Важливим сучасним напрямком використання результатів моніторингу соціальних ризиків у трудовій сфері повинне стати оцінювання дієвості заходів з їх мінімізації. У цьому випадку оцінювання доцільно визначити наступним чином: це – аналітичний інструментарій, призначений для виміру причинно-наслідкових зв'язків, результативності та, за необхідності, оцінки впливу і прогнозування наслідків реалізації заходів з попередження чинників, що актуалізують соціальні ризики. Крім того, даний інструментарій повинен забезпечувати оцінку регулюючого впливу нормативних документів, а також результативності соціальних програм, спрямованих на захист від соціальних ризиків. У цьому контексті під аналізом та оцінкою соціальних ризиків автор розуміє систематичний збір та обробку інформації про ризики, їх чинники та результати з їх мінімізації, яка базується на визначеній системі показників (індикаторів), що характеризують:

- масштаби поширення подій, пов'язаних із соціальними ризиками;
- середовище, в якому вони формуються;
- чинники, що визначають ризики;
- сприйняття соціальних ризиків населенням;
- вплив та ефективність заходів соціально-економічної політики з попередження або мінімізації соціальних ризиків.

Слід зазначити, що методологія оцінювання дієвості заходів з мінімізації соціальних ризиків не є універсальною для всіх завдань моніторингу та оцінки, вона проводиться для заздалегідь визначених користувачів, із розумінням того, яким чином вони будуть використовувати результати оцінки [10].

Залежно від того, на якому етапі моніторингу проводитиметься оцінювання [11], можна виділити такі його види:

- визначення можливостей для проведення оцінки – пошук надійних показників; аналіз контексту подій, що обумовлюють виникнення соціальних ризиків; зовнішніх умов, в яких вони реалізуються; сприйняття ризиків цільовою сукупністю населення; вибір показників для оцінки заходів з мінімізації соціальних ризиків; визначення ступеня достовірності оцінки;
- попереднє оцінювання – вивчення ймовірних наслідків подій, що обумовлюють виникнення соціальних ризиків, або заходів з його мінімізації; моделювання та прогнозування основних соціальних ефектів та побічних дій. На даному етапі забезпечується можливість коригування заходів;
- поточне оцінювання – вивчення процесів реалізації заходів щодо мінімізації соціальних ризиків із забезпеченням ефективного функціонування механізмів зворотного зв'язку для можливого коригування заходів в процесі їх реалізації;
- підсумкове або узагальнююче оцінювання проводиться на завершальному етапі оцінювання дієвості заходів з мінімізації соціальних ризиків. Цілі підсумкового оцінювання можуть бути різними: вивчення того, якою мірою досягнуті цілі, поставлені на стадії запровадження моніторингу та оцінки;

оцінка впливу, яка передбачає аналіз запланованих і незапланованих соціальних та економічних ефектів, а також того, яким чином і якою мірою вони пов'язані з реалізованими заходами щодо мінімізації соціальних ризиків.

Основним об'єктом моніторингу ефективності державної політики щодо мінімізації соціальних ризиків є соціальні програми. Участь у формуванні та реалізації соціальних програм можуть брати різноманітні суб'єкти, зокрема, органи влади та місцевого самоврядування, наукові установи, неурядові організації, діяльність яких пов'язана з соціальною сферою. До цих процесів також можуть бути залучені представники законодавчої та виконавчої влади, які беруть безпосередню участь у визначенні цілей та завдань, нормативної бази соціально-економічної політики та здійснюють безпосередню практичну роботу з реалізації заходів щодо мінімізації соціальних ризиків.

Визначення явищ та процесів, на які поширюється діяльність програми обумовлена багатьма чинниками, серед яких найвагомішими є економічні умови та соціально-політична орієнтація країни. У зв'язку з цим, програми, які передбачають захист від соціальних ризиків, є найпоширенішими.

Ефективність реалізації заходів з мінімізації соціальних ризиків значною мірою визначається якістю розробки соціальної програми, що залежить від професіоналізму розробників, наявності якісної вхідної інформації, використання сучасних методів та інструментів оцінювання програмних заходів. Саме тому важливо на етапі реалізації заходів програми забезпечити зворотний зв'язок, оцінити ступінь досягнення цілей та завдань програми, у разі необхідності, оцінити вплив заходів програми на зміни у зовнішньому середовищі. Оцінка по завершенню програми є джерелом інформації для розроблення подальшої соціальної політики, доцільності запровадження подібних програм у майбутньому.

Моніторинг та оцінювання заходів соціальних програм будуть більш об'єктивними за умови відповідності певним стандартам, зокрема тим, які стосуються якості інформаційного забезпечення, професіоналізму виконавців, дотримання етичних норм.

Важливо зазначити, що при розробці та впровадженні системи моніторингу і оцінки соціальних ризиків доцільно створити експертну групу з фахівців у сфері соціально-економічної політики, зокрема з оцінювання ефективності соціальних програм, спрямованих на зниження негативних ефектів від соціальних ризиків, результатів цих програм та впливу на окремі аспекти якості життя населення, а також фахівців, що займаються проблемами регулювання соціальних ризиків. Безпосередньо моніторинг та оцінка заходів з мінімізації соціальних ризиків може здійснюватися як групою фахівців Мінсоцполітики, так і зовнішньою стороною, яка не має безпосереднього відношення до зазначеної діяльності, наприклад представниками незалежної дослідницької чи наукової організації (аналітичні агентства, наукові організації, комерційні фірми тощо).

Висновки

Методологія оцінювання заходів політики у сфері мінімізації соціальних ризиків може і має бути дієвим інструментом забезпечення ефективного аналізу наслідків реалізації політики. Основною метою застосування методології є підвищення ефективності заходів соціально-економічної політики та реформ на основі зниження ризиків шляхом якісного ін-

формування всіх учасників процесу щодо очікуваних та фактичних наслідків реалізації відповідних заходів.

Серед основних положень, що визначають переваги застосування запропонованого інструментарію моніторингу та оцінки соціальних ризиків, слід виділити такі:

- забезпечується можливість своєчасного виявлення та оцінки небезпечних ризиків;
- забезпечується база для визначення, розробки та впровадження найбільш дієвих та своєчасних заходів з мінімізації негативного впливу соціальних ризиків на визначені групи населення;
- через систематичність дій щодо моніторингу та оцінки ризиків з'являється можливість реалізації послідовної, зваженої та безперервної політики щодо виявлення та мінімізації ризиків;
- забезпечується можливість управління ризиками від досягнутих результатів, а не просто шляхом продовження реалізації затверджених раніше заходів, які можуть виявитися неефективними;
- систематичне надходження уніфікованої, ясної та прозорої інформації щодо рівня соціальних ризиків та ефективності заходів з їх мінімізації забезпечує підґрунтя для взаємної довіри та узгодженості дій всіх зацікавлених сторін у напрямі підвищення ефективності відповідних соціальних програм.

Список використаних джерел

1. Roeser, S. (2012). Handbook of risk theory. Dordrecht: Springer Science+Business Media B.V.
2. Звіт про науково-дослідну роботу «Механізм мінімізації соціальних ризиків у суспільстві у контексті соціальної безпеки держави». – К., 2007. – 835 с. – (Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України).
3. Методологія та практика оцінки впливу соціальної політики та окремих програм соціальної допомоги на показники бідності в Україні / Лібанова Е.М., Макарова О.В., Черненко Л.М. – К., 2011. – 203 с.
4. Соціальні результати державних програм: теоретико-методологічні та прикладні аспекти оцінювання: монографія / за ред. Е.М. Лібанової; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – Умань, 2012. – 312 с.
5. Якість інформаційного забезпечення соціальної політики: монографія / Макарова О.В., Саріогло В.Г., Терещенко Г.І. та ін.; за ред. Е.М. Лібанової. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2010. – 248 с.
6. Горбатов В.М. Світовий досвід оцінки соціально-економічного розвитку країни та їх регіонів / Горбатов В.М., Ярошенко І.В. // БізнесІнформ. – 2016. №4. – С. 44–50.
7. Дзюба М.Т. Нарис теорії і практики інформаційно-психологічних операцій: навч. посіб. – М.Т. Дзюба, Я.М. Жарков, І.О. Ольховой, М.І. Оніщук // під заг. ред. В.В. Балабіна. – К.: ВПІ НТУУ «КПІ», 2006. – 472 с.
8. Державний бюджет і бюджетна стратегія 2012–2014: стабілізація та сталий розвиток в умовах реформування економіки України: у 4 т. / Т. 4: Державні соціальні видатки: напрями раціоналізації та підвищення ефективності / ДННУ «Акад. фін. Управління». – 2011. – 476 с. Державний бюджет і бюджетна стратегія 2012–2014: стабілізація та сталий розвиток в умовах реформування економіки України: у 4 т. / Т. 4: Державні соціальні видатки: напрями раціоналізації та підвищення ефективності / ДННУ «Акад. фін. Управління». – 2011. – 476 с.
9. Концептуальні основи статистичного моніторингу / Д.Д. Айстраханов, М.В. Пугачова, В.С. Степашко та ін.; за ред. М.В. Пугачової. – К.: ІВЦ Держкомстату України. – 2003. – 343 с.

10. Patton, M. (2015). The Sociological Roots of Utilization-Focused Evaluation. *The American Sociologist*.

11. Dillingham, A. (1985). The influence of risk variable definition on value-of-life estimates. *Economic Inquiry*, 23(2), pp. 277–294.

I.V. КОВАЛЬЧУК,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Аналіз розвитку економіки України

У статті проаналізовано тенденції розвитку національної економіки, досліджено структуру, виявлено проблеми та особливості формування ВВП України, зроблені висновки щодо перспектив економічного розвитку.

Ключові слова: розвиток, аналіз, валовий внутрішній продукт, структура, економічне зростання.

I.V. КОВАЛЬЧУК,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Анализ развития экономики Украины

В статье проанализированы тенденции развития национальной экономики, исследована структура, выявлены проблемы и особенности формирования ВВП Украины, сделаны выводы относительно перспектив экономического развития.

Ключевые слова: развитие, анализ, валовой внутренний продукт, структура, экономический рост.

I. KOVALCHUK,

Ph.D, assistant professor, National University of Food Technologies

Ukraine development economy analysis

The article investigates the tendencies of development of the national economy, to study the structure, identified the problems and peculiarities of Ukraine's GDP, conclusions are drawn regarding the prospects of economic development.

Keywords: development, analysis, gross domestic product, structure, economic growth.

Постановка проблеми. Формування обґрунтованої державної економічної політики в умовах становлення національної економіки, її інтеграції у світовий економічний простір, прогнозування пріоритетних напрямків розвитку неможливе без ґрунтовного вивчення динаміки, пропорцій і структури економіки України, виявлення тенденцій і закономірностей її розвитку.

Протягом останніх десятиліть однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду будь-якої країни є стимулювання економічного зростання, підтримка оптимальних його темпів. За роки незалежності економіка України так і не позбавилася глибоких структурних деформацій і значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та, відповідно, рівнем добробуту населення. Більшість підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, із слабкою диверсифікацією продуктів і ринків, що зумовлює низьку адаптивність до змін. Відкрита економіка України є надзвичайно вразливою до коливань зовнішньої кон'юнктури і не справляється із поточними проблемами, а також не готова до нових викликів, включаючи кризову трансформацію фінансових ринків, кліматичні зміни, енергетичні та продовольчі кризи тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема зростання була і залишається центральною проблемою світового економічного наукового аналізу, достатньо широко обговорюються в науковій літературі. У світовій економічній науці, а також у практиці розвинених країн накопичений значний досвід з проблем економічного зростання. Економічна теорія за останні півтора десятиліття в значній мірі пройшла під знаком економічного зростання, викликала до життя численні дослідження, як теоретичні, так і імперичні, одночасно відбувалися суттєві зміни і в характеристиках економічного зростання, з'явилися нові явища і процеси.

Цим проблемам присвячено величезну кількість публікацій, численні праці всесвітньо відомих учених різних наукових шкіл і напрямів.

Найбільш значимі дослідження проблем економічного зростання країн були здійснені такими відомими економістами, як В. Естерлі, М. Дайламі, А. Дарешвар, Р. Лукас, Р. Нельсон, П. Ромер, Е. Фелпс та багатьма іншими. Проте ці роботи переважно спрямовані на дослідження розвинутих економік, тоді як специфічним проблемам країн із ринками, що формуються, присвячено недостатньо уваги.

Метою статті є аналіз розвитку національної економіки, дослідження динаміки та структури ВВП України, виявлення пропорцій і особливостей його формування, розробка рекомендацій щодо перспектив економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Економічне зростання є однією з головних макроекономічних цілей будь-якої країни, досягнення якої зумовлене необхідністю випереджаючого зростання ВВП порівняно зі зростанням чисельності населення для підвищення рівня життя в країні. Головною метою економічного зростання є збільшення обсягів економічних благ, що сприяє поліпшенню життя населення, створенню стабільної сприятливої соціально-політичної ситуації в країні, підвищенню її міжнародного авторитету.

Економічне зростання розглядається макроекономічною наукою як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Це поняття пов'язане з кількісною зміною обсягів виробництва і споживання ВВП. Проте питання, чи призводить зростання економіки країни до нової сходинки в її економічному і соціальному розвитку, якою ціною і за рахунок яких джерел досягається зростання, які чинники є визначальними на сучасному етапі, залишається на другому плані.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У наукових працях, присвячених проблемам економічного зростання, переважно розвиваються ідеї, які систематизують світовий досвід економічного розвитку і дають змогу виділити принципово нові його типи та поглибити розуміння його природи. Проте і в цих працях, і в останніх дослідженнях МВФ, Світового банку наголошується на важливості і невирішеності проблем економічного зростання в країнах з ринками, що формуються, в умовах глобалізації. Бракує адекватної сучасним умовам системної методології, модельного та методичного інструментарію, щоб забезпечити прийняття обґрунтованих рішень урядами цих країн з ключових стратегічних питань.

Вирішення цих питань пов'язане з високим рівнем невизначеності та ризику – внаслідок того, що між регулюючими діями уряду та їх макроекономічними результатами лежать складні за своєю структурою трансмісійні процеси, які призводять економіку до нового стану. Уряди України, змінюючи один одного, звітуючи за результатами своєї діяльності, кожного разу апелюють до темпів зростання ВВП, не беручи до уваги відсутність структурних змін в економіці, що не призведе в подальшому до стрибка на нову сходинку і, як наслідок, новий рівень розвитку національної економіки. Відбувається захоплення темпами зростання, структура економіки при цьому залишається без змін. Проведене дослідження розвитку економіки України в 2001–2014 роках вказує саме на такий характер економічних процесів.

Економіка України протягом досліджуваного періоду демонструвала на перший погляд достатньо високі темпи економічного зростання, що перемежовувалися спадами в періоди криз 2008–2009 та 2013–2014 років (табл. 1). Тенденція до зростання реального ВВП зародилася в Україні в 2000 році (індекс фізичного обсягу ВВП у 1999 році становив 99,8% до попереднього року, а в 2000 році – 105,9%). 2000 рік став нижньою точкою падіння української економіки.

Незважаючи на високу волатильність, економіка України в 2001–2007 роках характеризувалася позитивною динамікою, середньорічні темпи економічного зростання перевищували 7%, країна певний час належала до складу високодинамічних висхідних країн, і, хоча й помалу, проте ставала дедалі помітнішою в системі світової економіки [2].

Проте результати семи років зростання були знівельовані кризою 2008 року, за підсумками якого Україна мала приріст реального ВВП 2,2%, що зумовлено розгортанням кризових явищ у другому півріччі. Падіння реального ВВП на 15,1% в 2009 році відкинуло економіку України за кількісним виміром до рівня 2005 року (реальний ВВП у 2009 році лише на 1,04% перевищив показник 2005 року). Наступні два роки зростання, а за ними – два роки тупцювання на місці завершилися кризою 2013–2014 років. 2014 року реальний ВВП країни впав на 6,6%. У докризовому 2012 році реальний ВВП не відновився за чотири роки так званого економічного зростання і перед кризою 2013 року становив лише 93,3% від рівня 2008 року.

Криза 2008–2009 років відкинула українську економіку на кілька років назад, а кризові процеси 2013–2014 років дедалі більше погіршуватимуть позиції України у світовій економіці в середньостроковій перспективі. Слід визнати, що в посткризовий період 2010–2013 років, коли світовій економіці вдалося відновити відносно стійке зростання, а ви-

східні економіки навіть прискорили темпи економічного відновлення, українська економіка занурилась у довгострокову рецесію (бухливі події 2014 року лише акцентували кризовий стан, упродовж 2012–2013 років темпи зростання вітчизняної економіки фактично були нульовими). Відтак, нижня динаміка української економіки дедалі більше відстає від світових тенденцій і того прискорення, яке демонструють успішні висхідні економіки [2].

Збільшившись за період 2000–2014 років у фактичних цінах майже у вісім разів, реальний ВВП України зріс лише на 50% (табл. 1). І це протягом чотирнадцяти років, від нижньої точки падіння. За умов стабільного економічного зростання протягом досліджуваного періоду таке зростання означало б середній щорічний приріст близько 3%, що було б цілком пристойно, якщо б не зважати на низьку базу відліку.

Результати економічного зростання економіки України є зовсім невтішними у порівнянні з 1990 роком. Реальний ВВП у 2007 році досяг лише 62,7% від рівня 1990 року, а в 2014 році становив 64,8%. Проте слід зауважити, що табл. 1 складена на основі даних офіційної статистики. Труднощі в процесі порівняння ВВП з 1990 роком виникають з причин неможливості точної оцінки розміру тіньової економіки в Україні. За словами колишнього президента України (2005–2010) і экс-глави Національного банку України (1993–1999) Віктора Ющенка, рівень тінізації економіки сьогодні оцінюється в 67%. Він нагадав, що, коли він очолював Нацбанк, рівень «сірої економіки» в 1999 році був 48%, а через чотири місяці став 32%, тобто його вдалося скоротити на 16 відсоткових пункти [3].

Небезпідставним є твердження, що в Україні кризові процеси 2013–2014 років можуть інтерпретуватись як поновлення і продовження кризових процесів 2008–2009 років. Хоча криза 2008–2009 років укотре засвідчила хиби української економіки, а відтак – повинна була б стимулювати трансформаційні процеси для створення більш сучасної конкурентної економіки, проте характерним для української економіки, принаймні впродовж останнього десятиріччя, залишається: низькопродуктивність та енергозатратність, слабкодиверсифікованість і неконкурентоспроможність, залежність від монопольних зовнішніх джерел сировини та енергії.

Донині кризові хвилі не спонукали різноманітні українські уряди до необхідних структурних зрушень у вітчизняній економіці. Навіть 2010–2012 роки, впродовж яких мали відбутися головні зміни, радше стали роками подальшого консервування структури національної економіки, посилення адміністрування і корупції, поглиблення втручання держави в економічну діяльність – наслідком чого стало, з одного боку, розчарування суспільства у правильності обраного країною шляху розвитку, з іншого – відновлення депресивних тенденцій в економічному середовищі. Тому й не було вироблено належних механізмів недопущення та протидії загрозам наступних кризових шоків [2].

Лідерами економічного зростання протягом досліджуваного періоду були такі види економічної діяльності, як переробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів та транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (табл. 2). Оскільки динаміка ВВП і випуску протягом 2001–2014 років

Таблиця 1. Динаміка ВВП України в 2001–2014 роках

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Валовий внутрішній продукт фактичних цінах, млн. грн.	211175	234138	277355	357544	457325	565018	751106	990819	947042	1120585	1349178	1459096	1522657	1586915
Індекси фізичного обсягу ВВП (реального ВВП), % до попереднього року	108,8	105,3	109,5	111,8	103,1	107,6	108,2	102,2	84,9	104,1	105,4	100,2	100,0	93,4
Індекси фізичного обсягу ВВП (реального ВВП), % до 1990 року	47,0	49,5	54,2	60,6	62,5	67,2	72,7	74,3	63,1	65,7	69,3	69,4	69,4	64,8
Індекси фізичного обсягу ВВП (реального ВВП), % до 2000 року	108,8	114,6	125,5	140,3	144,6	155,6	168,3	172,1	146,1	152,1	160,3	160,6	160,6	150,0
Індекси фізичного обсягу ВВП (реального ВВП), % до 2008 року	63,2	66,6	72,9	81,5	84,0	90,4	98,4	100,0	84,9	88,4	93,1	93,1	93,3	87,2

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [1].

Таблиця 2. Темпи зростання випуску товарів та послуг за видами економічної діяльності (індекси фізичного обсягу, % до попереднього року)

Види економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Випуск товарів та послуг у ринкових цінах	109,4	105,6	111,7	114,5	104,7	107,9	110,2	100,2	80,9	105,2	106,2	100,5	99,3	93,0
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	109,2	101,2	89,4	119,4	100,1	102,4	93,9	116,4	98,0	98,7	119,5	95,8	113,3	102,2
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	103,2	102,3	105,5	104,1	104,5	105,7	102,7	98,1	90,2	102,2	107,0	101,9	100,4	86,3
Переробна промисловість	112,9	108,8	117,9	115,5	103,6	106,5	111,3	96,6	73,7	112,6	107,5	98,0	92,7	90,7
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	102,5	101,1	104,6	98,8	102,9	106,8	103,2	97,5	88,8	108,4	105,0	102,0	98,6	93,4
Будівництво	113,0	98,6	126,8	125,8	96,4	111,8	117,1	87,0	62,3	91,3	105,0	96,2	88,5	79,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	124,6	107,9	121,4	114,9	99,6	116,7	116,4	100,4	81,3	104,7	104,6	103,5	101,9	87,5
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	104,1	109,2	111,0	114,5	114,4	108,1	111,7	108,1	87,1	100,5	112,2	97,6	102,1	91,0

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [1].

Таблиця 3. Розподіл ВВП за окремими видами економічної діяльності, % до ВВП

Види економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	13,9	12,6	10,5	10,4	8,9	7,2	6,3	6,5	6,8	7,4	8,2	7,8	8,7	10,2
Добувна промисловість	4,0	4,3	3,9	3,5	3,9	5,5	4,2	5,4	4,2	5,7	6,4	5,7	5,4	5,0
Переробна промисловість	16,3	16,9	17,5	17,5	18,5	18,7	18,4	15,9	16,6	13,1	11,8	12,2	11,1	12,2
Постачання електроенергії, газу, пари	5,0	4,5	4,1	3,2	3,1	3,0	2,8	2,7	3,1	2,8	3,1	3,1	2,9	2,8
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	0,9	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,5	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5
Будівництво	3,8	3,6	4,0	4,4	3,9	4,1	4,5	3,3	2,6	3,3	3,0	2,8	2,5	2,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	10,7	10,5	11,4	11,5	12,2	12,1	12,6	13,1	13,6	14,5	15,0	14,4	14,6	14,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	9,3	9,4	10,1	9,5	8,3	7,9	7,4	7,0	8,1	7,8	8,0	7,1	7,2	6,4
Інформація та телекомунікації	3,1	3,2	3,3	3,2	3,0	2,9	2,8	2,8	3,2	3,0	2,9	3,0	3,2	3,3
Фінансова та страхова діяльність	2,6	2,8	3,5	4,5	4,5	4,6	5,7	6,9	5,4	5,6	4,4	4,3	4,4	4,4
Операції з нерухомим майном	4,2	4,4	4,2	6,2	4,5	4,5	5,3	5,3	5,5	5,4	5,3	6,0	6,5	6,2
Освіта	4,2	4,6	5,9	4,5	4,6	4,4	4,4	4,4	5,2	5,0	4,6	5,2	5,4	6,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,8	3,1	3,3	3,0	3,0	3,0	2,9	2,9	3,6	3,7	3,4	3,6	3,4	4,3

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [1].

мали однакову тенденцію і схожі темпи зростання, частка валової доданої вартості у випуску в економіці України лишається майже без змін, коливаючись від 40,98% в 2004 році до 45,1% в 2013 році, що свідчить про відсутність чітко окресленої тенденції до структурних зрушень в напрямку зростання частки галузей з більшою доданою вартістю. Економіка України залишається високо витратною і матеріаломісткою.

Економічне зростання розглядається макроекономічною наукою як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Економічний розвиток – це процес переходу країни від одного стану економіки до іншого, більш досконалого – тобто якісно нового на основі відповідних структурних та інституціональних зрушень. Комплексно це проявляється в якісному вдосконаленні всієї економічної системи.

Економічний розвиток пов'язується з тим, наскільки суб'єкт господарювання і людина задоволені і підвищують рівень комфортності свого положення в цій економічній системі, наскільки вони мають вільний доступ до освіти, до охорони здоров'я, наскільки екологічно небезпечною є ситуація в країні, чи задовольняються інші індикатори, які власне характеризують і можуть характеризувати саме економічний розвиток. Як тільки економіка вступає у фазу сучасного економічного зростання, процес зростання породжує важливі еволюційні зміни в структурі економіки.

Аналіз темпів і чинників зростання економіки покликаний дати відповідь на такі питання: чи призводить економічне зростання до структурних реформ, нового стану економіки; на які потреби використовуються результати зростаючої економіки; якими є перспективні джерела економічного зростання тощо.

Нерівнозначним є внесок окремих галузей у створення ВВП (табл. 3). Незважаючи на відсутність чіткої тенденції в динаміці обсягу продукції сільського господарства, мисливства і лісового господарства (спостерігалися коливання обсягів виробництва), внесок цієї галузі у процес створення ВВП мав виражену спадаючу тенденцію в період до кризи 2008 року – з 13,9% в 2001 році до 6,5% – в 2008 році, знизилась частка доданої вартості, створеної в сільському господарстві, в загальному обсязі ВВП України. Проте тенденція після 2008 року змінилася на протилежну, в результаті в 2014 році внесок галузі у створення ВВП становив 10,2%.

Традиційно для України найбільша частка випуску і найбільша частка доданої вартості припадає на переробну промисловість. Тенденція, яка спостерігалась по цій галузі, була аналогічною – зростання з 16,3% в 2001 році до 18,7% в 2007 році з наступним падінням до 12,2% в 2014 році. Розрив у частках сільського господарства і переробної промисловості за результатами 2014 року становив лише 2 відсоткових пункти, в той час як в докризовому 2007 році вони

відрізнялися майже втричі. Простежується чітка тенденція до падіння частки в структурі ВВП, що створюється в такій галузі, як виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – з 5,0% в 2001 році до 2,8% в 2013 році, а також будівництві – з 3,8 до 2,3%, відповідно.

Незначна, але впевнено позитивна тенденція спостерігається в динаміці частки торгівлі – вона зросла з –10,7% в 2001 році до 14,7% в 2014 році, фінанси та страхова діяльність – 2,6% і 4,4% та операції з нерухомим майном – 4,2 і 6,2. Дуже низькою – близько 3% і практично без змін залишається частка інформації та телекомунікації.

Висновки

У результаті проведеного дослідження виявлено, що кардинальних структурних змін в економіці України протягом 2001–2014 років не відбулося.

1. Економіка України залишається високо витратною та матеріаломісткою. Частка валової доданої вартості у випуску лишається майже без змін, коливаючись від 40,98% в 2004 році до 45,1% в 2013 році, що свідчить про відсутність чітко окресленої тенденції до структурних зрушень в напрямку зростання частки галузей з більшою доданою вартістю.

2. Позитивні тенденції в розвитку національної економіки, в 2001–2007 роках знівельовані кризами 2008–2009 та 2013–2014 років.

3. Чітка тенденція до зменшення внеску сільського господарства в створення ВВП, яка простежувалася з 2001 до 2008 року змінила свою спрямованість на протилежну. Значно скоротився (до 2 відсоткових пункти) розрив між часткою ВВП, створеного в переробній промисловості і сільському господарстві.

4. Прийнятні для розвинутих економік темпи економічного зростання є недостатніми для України, оскільки дуже низькою є база відліку.

5. В 2010 році відбулася зміна лідера за часткою у структурі ВВП. Якщо до цього періоду беззаперечним лідером була переробна промисловість, то з 2010 року першість віддана торгівлі.

6. В Україні відсутня науково обґрунтована економічна політика, спрямована на стимулювання економічного зростання і трансформаційних процесів у національній економіці.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Юрчишин В. Україна: від кризи до кризи. // Режим доступу: www.razumkov.org.ua/upload/1410787033_file.pdf
3. Ющенко розповів, де взяти грошей для держбюджету // Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/382604/yushhenko-rozpoviv-de-vzyaty-groshej-dlya-derzhbyudzhetu>

Формування організаційного механізму функціонування інституту масової оцінки земель в Україні

У статті проведений аналіз інституційних основ формування організаційного механізму функціонування масової оцінки земель. Розглянута багаторічна практика оціночної діяльності у країнах з майновим оподаткуванням на основі ринкової вартості. Запропоновано шляхи організації масової оцінки земель в Україні.

Ключові слова: інститут, масова оцінка, ринкова вартість, земельні ділянки, майнове оподаткування.

Формирование организационного механизма функционирования института массовой оценки земель в Украине

В статье проведен анализ институциональных основ формирования организационного механизма функционирования массовой оценки земель. Рассмотрена многолетняя практика оценочной деятельности в странах с имущественным налогообложением на основе рыночной стоимости. Предложены пути организации массовой оценки земель в Украине.

Ключевые слова: институт, массовая оценка, рыночная стоимость, земельные участки, имущественное налогообложение.

Formation of the organizational mechanism of functioning of institute of mass valuation of land in Ukraine

The article the institutional framework for the formation of an organizational mechanism of functioning mass valuation of land are analyzed. The long-term practice of valuation activity in countries with a property tax based on market value are considered. The ways of organizing the mass valuation of land in Ukraine are proposed.

Keywords: institute, mass valuation, the market value of land, property taxation.

Постановка проблеми. Активізація ринку земель та іншої нерухомості є значним фактором соціально-економічного розвитку країни. Держава може активно впливати на формування інфраструктури земельного ринку з метою забезпечення, з одного боку, умов і гарантій для вільної економічної діяльності приватних осіб, а з іншого – для досягнення балансу публічних інтересів і приватних осіб, що діють на ринку нерухомості.

У процесі розвитку ринкового обігу нерухомості і при умові наявності можливості використовувати дані про ринкову вартість об'єктів нерухомості основним методом оцінки для цілей оподаткування повинен стати метод масової оцінки ринкової вартості об'єктів нерухомості, за винятком деяких об'єктів, які потребують проведення індивідуальної оцінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки вартості об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як С.В. Грибовський, Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, В.М. Заяць, О.П. Канаш, А.Г. Мартин, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, П. Самуельсон, А.М. Третяк, проте питання формування організаційного механізму функціонування інституту масової оцінки земель в Україні є порівняно новим і потребує досконалого дослідження.

Метою статті є аналіз інституційних основ формування організаційного механізму функціонування масової оцінки земель. Розгляд багаторічної практики оціночної діяльності в країнах з майновим оподаткуванням на основі ринкової вартості. Пропозиція шляхів організації системи масової оцінки земель в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до одного з принципів інституційної економічної теорії – принципу історизму – соціальна система як комплекс соціальних відно-

син, який є конкретно історично розвиненою цілісністю, іншими словами – культура.

Кожному етапу розвитку суспільства відповідає своя культура: за формування ідеології для забезпечення системних функцій і цілей відповідає політика, за способи реалізації ідеї – економіка. Настільки ж необхідним стає пошук структурних утворень у суспільстві, на яких лежить відповідальність за виконання імперативів. Різноманітність типів суспільства може бути пояснено історичними відмінностями як у формах прояву і усвідомлення цих універсальних функціональних імперативів, так і в механізмах їх реалізації. З погляду інституційної теорії за реалізацію функціональних імперативів відповідають інститути як структурні утворення.

Що стосується економічної науки, то принцип історизму означає, що явища економічного життя неможливо пояснити інакше, як явища певної культури, не беручи до уваги сформовані соціально-культурні інститути.

Соціальний аспект податку на нерухомість – єдність соціальної та податкової політики. Принцип справедливості – це і один з принципів оподаткування, і принцип побудови соціальної держави, політика якої спрямована на створення умов, що забезпечують гідне життя і вільний розвиток громадян. Основні цілі податку на нерухомість у контексті розвитку територій можна сформулювати наступним чином – податок на нерухомість повинен зміцнити економічний фундамент територіального розвитку і привести до формування податкового потенціалу територій.

Функціональні імперативи оподаткування знаходять відображення в методології масової оцінки земель. Визначення

ринкової вартості є складним процесом, пов'язаним із підготовкою, обробкою і представленням великого обсягу інформації, обґрунтуванням та застосуванням методів оцінки, прийняттям рішень, узагальнень і припущень [2].

Допущення, які робить оцінювач, виходять з визначення мети податку на землю, з принципів податкової політики держави.

Земельні ділянки і розташовані на них об'єкти нерухомості, як правило, мають однакове функціональне призначення (використання), яке є основою класифікації об'єктів з метою оцінки і оподаткування.

Цей же підхід можна простежити і в застосуванні принципу найкращого і найбільш ефективного використання об'єкта оцінки. Найкращим і найбільш ефективним використанням окремо взятого об'єкта оцінки може бути використання, відповідне цілям і задачам власника об'єкта оцінки, однак суперечить суспільним інтересам.

Необхідність введення інституту податкової оцінки земель в Україні обумовлена виникненням нових правовідносин між державою, органами місцевого самоврядування та платниками податків, які є власниками об'єктів нерухомості, що підлягають оподаткуванню, що виникають на базі відносин власності на земельні ділянки та інші міцно пов'язані з ними об'єкти нерухомого майна.

Складність зазначених правовідносин визначається тим, що вони одночасно зачіпають цивільне та податкове право, а тому потребують самостійних правових і організаційних інститутів регулювання. Тому необхідно формування організаційного механізму, що забезпечує ефективне функціонування грошової оцінки земель та іншої нерухомості.

Інститут оподаткування та оцінки земель перебуває у фокусі очікувань численних суб'єктів економічної діяльності і формує в процесі функціонування зустрічні очікування.

У процес розрахунку і застосування вартості залучені органи законодавчої і виконавчої влади, державні служби, саморегульовані організації оцінювачів, оцінювачі, платники податків, суди і комісії з досудового врегулювання спорів, орендарі та орендодавці. Організацією процесу формування об'єктів нерухомості в даний час займається Державна служба з питань геодезії, картографії та кадастру. Роботи з грошової оцінки земель та іншої нерухомості ініціюють, як правило, органи місцевого самоврядування та виконавчі органи державної влади України.

Вартості на землю істотно розрізняються: в індивідуальній оцінці виявляються всі відмінні риси об'єкта оцінки, що впливають на формування вартості; в нормативній грошовій оцінці оцінювач узагальнює об'єкти оцінки і фактично оцінює клас об'єктів оцінки. Нормативну грошову оцінку ініціюють одержувачі податку, а оскаржують її результати – платники податків. Платники податків замовляють роботи за індивідуальною оцінкою ринкової вартості належного їм об'єкта нерухомості.

Очевидно, що при такому підході платники податків фактично самостійно визначають податкову базу в своїх інтересах. Це призводить до невизначеності і нестійкості податкового потенціалу території, відсутності у муніципалітетів можливості планувати доходи і витрати. Постає питання про захист інтересів отримувачів податку. Держава довгий час диктувала методологію нормативної грошової оцінки і проводила експертизу результатів робіт. Тому в даний час немає єдиної методології визначення вартості земель. Не

проводиться моніторинг ринку земель, відсутня основна інформаційна база визначення вартості – база даних щодо попиту та пропозиції, рівні ринкових цін на земельні ділянки.

Багаторічна практика організації оціночної діяльності в країнах, де традиційно майнове оподаткування ґрунтувалося на оцінці ринкової вартості нерухомості, дозволила сформулювати основні принципи формування інституту масової оцінки нерухомості [5]:

- прозорість методології;
- цілісність і визначеність результатів оцінки;
- справедливість при проведенні оцінки об'єктів нерухомості;
- інтерпретованість і передбачуваність результатів оцінки;
- ефективність адміністрування процесу оцінки.

Для ефективного функціонування інституту масової оцінки земель необхідні такі умови:

1. Державні гарантії прав власності та інших речових прав на нерухоме майно.

2. Існування державного кадастру нерухомості, який забезпечує однозначну ідентифікацію та достовірний опис об'єктів нерухомості.

3. Наявність на ринку нерухомості достовірної інформації, яка забезпечує проведення об'єктивної оцінки об'єктів нерухомості.

4. Розробка зрозумілою для громадськості методології визначення ринкової вартості об'єктів нерухомості.

5. Наявність достатньої кількості кваліфікованих фахівців в області масової оцінки об'єктів нерухомості.

6. Створення інституту захисту прав платника податків у його взаємовідносинах з органами державної влади та місцевого самоврядування.

Розвиток інституту масової оцінки земель в Україні має стати невід'ємною частиною реформування системи майнового оподаткування, яке здійснюється в нашій країні в останні декілька років.

Необхідність переведення всіх майнових податків, що стягуються на території України, на єдину вартісну основу не викликає сумнівів.

Слід окремо зупинитися на організації масової оцінки земель. Виникає питання – чи відповідає сучасне організаційне забезпечення цілям, які ставляться перед масовою оцінкою земель? Чи можливо в рамках саморегулювання оціночної діяльності забезпечити безперервність, повноту і якість робіт, що мають державне значення? Очевидно, що існуюче організаційне забезпечення масової оцінки земель не відповідає встановленим цілям цієї діяльності [3].

Для функціонування системи масової оцінки земель, взаємозв'язку і взаємодії всіх видів забезпечення необхідно розвивати ще один вид забезпечення – організаційне забезпечення. В даний час не сформовано окрема організаційна структура, що забезпечує узгодженість, регулярність і безперервність функціонування системи масової оцінки земель.

Така організаційна структура повинна існувати як на державному рівні, так і на рівні регіонів і місцевого рівні України для безперервного та оперативного вирішення питань, пов'язаних з масовою оцінкою земель. Регулярне функціонування необхідно для проведення оцінки новостворених об'єктів нерухомості, об'єктів нерухомості з мінливими характеристиками, реалізації процесів апеляції, спрямованих на захист прав і законних інтересів платників податків.

Збір і аналіз інформації про ринок об'єктів оцінки здійснюється в масовій оцінці.

1. Вивчається макроекономічне середовище об'єктів оцінки. Інформація про політичні, економічні, соціальні та екологічних та інших факторах, що впливають на вартість об'єкта оцінки.

2. Вивчається та аналізується ринок і сегмент ринку об'єктів оцінки. Інформація про попит та пропозицію на ринку, до якого відноситься об'єкт оцінки, включаючи інформацію про фактори, що впливають на вартість земель, кількісних і якісних характеристиках даних факторів [1].

Наведені дослідження показали, що для проведення масової оцінки необхідно:

- формувати перелік об'єктів оцінки;
- вести моніторинг ринку нерухомості;
- проводити оцінне зонування території;
- контролювати якість робіт;
- вести фонд даних масової оцінки;
- брати участь в процедурах досудового та судового оскарження ринкової вартості;
- забезпечувати узгодженість робіт, виконаних на різних часових фазах, стадіях і етапах масової оцінки;
- організовувати взаємодію між різними учасниками, погоджувати результати.

На думку автора, слід ввести масову оцінку земель з відповідним державним регулюванням. Суб'єктом масової оцінки земель повинні бути не фізичні особи, а державні / комунальні підприємства, які будуть відповідати за виконання робіт на всіх фазах, стадіях і етапах масової оцінки земель. Працівники підприємств повинні використовувати єдину методику масової оцінки, проводити експертизу робіт на державному рівні. Слід розробити спеціальні вимоги до кваліфікації оцінювачів-виконавців робіт і експертів з масової оцінки.

Державне регулювання масової оцінки може бути представлено трьома рівнями – державний, регіональний і місцевий.

На державному рівні має формуватися нормативно-методичне забезпечення. Обласні адміністрації повинні відповідати за інформаційне забезпечення масової оцінки в частині формування переліків об'єктів оцінки, ведення територіальних інформаційних ресурсів, моніторингу ринку нерухомості. Обласні адміністрації повинні контролювати податкову базу, оцінювати податкове навантаження, вимірювати податковий потенціал території, брати участь в досудових і судових процедурах оскарження вартості. Також потрібно проводити експертизу звіту щодо масової оцінки на підтвердження вартості, а для цього необхідно на постійній основі вести моніторинг ринку земель [4].

На державному рівні слід займатися великими платниками податків, об'єкти оподаткування яких знаходяться на території різних адміністративних одиниць України, для уникнення нерівності ринкової вартості об'єктів порівняння нерухомості по регіонах. Цінові поверхні адміністративних одиниць можуть бути побудовані на підставі постійного проведення моніторингу ринку земель.

У міру необхідності для виконання відчужуваних робіт на різних фазах, стадіях і етапах масової оцінки можуть бути залучені оцінювачі і оціночні організації. Саме так у багатьох країнах побудована система масової оцінки нерухомості для оподаткування.

Для вирішення виявлених проблем в організації масової оцінки земель пропонується:

- ввести державне регулювання оцінки земель з метою оподаткування;
- функції з організаційного забезпечення покласти на бюджетні установи, спеціально створені для цієї мети в адміністративних одиницях України;
- сформувати структуру ліцензованих податкових оцінювачів, провести акредитацію оціночних компаній, що мають значний досвід виконання робіт з масової оцінки земель;
- проводити моніторинг ринку земель, результати якого повинні застосовуватися як в податковій оцінці, так і в індивідуальній оцінці для заперечування податкової вартості.

Це дозволить зробити процедуру оцінки для оподаткування стійкою, якісною і цілісною, що відповідає тим вимогам, які пред'являються до цих робіт в рамках розвитку оподаткування земель та іншої нерухомості в Україні.

Висновки

Таким чином, основними проблемами формування організаційного механізму функціонування інституту масової оцінки земель в Україні є невідповідність сучасної оціночної системи відповідними вимогам, які ставляться до таких систем в провідних країнах світу та відсутність політичної волі до реформування галузі оцінки земель.

Вирішення зазначених проблем можливе при поетапному впровадженні інституту масової оцінки земель, який базуватиметься виключно на показниках ринкової вартості та широкому застосуванні економіко-статистичного інструментарію і геоінформаційних технологій.

Список використаних джерел

1. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / [Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха]. – К.: Профі, 2007. – 624 с.
2. Налогообложение и кадастровая оценка недвижимости [Электрон. ресурс]: монография / В.Б. Безруков, М.Н. Дмитриев, А.В. Пылаева; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2011.
3. Рикардо Д. Сочинения. Том 1. Начала политической экономии и налогового обложения. – М.: Изд-во Социально-экономической литературы, 1958.
4. Хлопцов Д.М. Земельный вопрос в экономической теории: рента и ее понимание в современных условиях // Вестник Томского государственного университета. Общественно-научный периодический журнал. – ТГУ. – 2009. – №323 (июнь). – С. 307–311.
5. Организация оценки и налогообложения недвижимости / под ред. Дж. Эккерта. – М.: Российское общество оценщиков; Академия оценки; Стар Интер, 1997. – С. 43–52.

М.Ю. ПАЛАКУЛИЧ,
к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно–економічний інститут
Київського національного торговельно–економічного університету

Система управління якістю державного фінансового контролю

Розглянуто контрольні заходи з впровадження системи управління якістю на основі рекомендацій INTOSAI, кращої світової практики і накопиченого досвіду. Окреслено основні завдання системи управління якістю державного фінансового контролю на основі узагальнення зарубіжного досвіду, що дозволить підвищити результативність ДФК. Розглянута система управління якістю державного фінансового контролю, згрупована за трьома основними блоками, які будуть використовуватись при оцінюванні якості контролю. Виокремлено критерії оцінки якості контрольного заходу шляхом розподілу на групи: критерії, що характеризують процес підготовки контрольного заходу; критерії оцінки якості процесу його здійснення та критерії оцінки результату цього заходу.

Ключові слова: фінансовий контроль, ефективність, контроль якості, контролюючий орган, кадрова політика, стимулювання, аудитори, система управління якістю державного фінансового контролю.

М.Ю. ПАЛАКУЛИЧ,
к.э.н., доцент, Ужгородский торгово–экономический институт
Киевского национального торгово–экономического университета

Система управления качеством государственного финансового контроля

Рассмотрены контрольные мероприятия по внедрению системы управления качеством на основе рекомендаций INTOSAI, лучшей мировой практики и накопленного опыта. Определены основные задачи системы управления качеством государственного финансового контроля на основе обобщения зарубежного опыта, что позволит повысить результативность ГФК. Рассмотрена система управления качеством государственного финансового контроля, сгруппированная по трем основным блокам, которые будут использоваться при оценке качества контроля. Выделены критерии оценки качества контрольного мероприятия путем деления на группы: критерии, характеризующие процесс подготовки контрольного мероприятия; критерии оценки качества процесса его осуществления и критерии оценки результата этого мероприятия.

Ключевые слова: финансовый контроль, эффективность, контроль качества, контролирующий орган, кадровая политика, стимулирование, аудиторы, система управления качеством государственного финансового контроля.

Ph.D., assoc. prof. of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

The quality management system of state financial control

Control measures for the implementation of quality management system based on the recommendations of INTOSAI, best global practices and accumulated experience are considered. The basic task of the quality management system of state financial control based on a synthesis of international experience, which will increase the efficiency of SFC. The system of quality management of state financial control, which grouped in three main blocks for use in assessment the quality control is considered. The criteria for assessing the quality of control measure by dividing into groups: the criteria that characterize the process of preparation of control measure; criteria for assessing the quality of the process of its implementation and criteria for assessing the result of its measure are singled out.

Keywords: financial control, efficiency, quality control, supervisory authority, personnel policy, incentives, auditors, quality management system of state financial control.

Постановка проблеми. Проблема якості державного фінансового контролю актуальна для всіх рівнів управління економікою, галузей, установ та організацій. Зокрема, політичний аспект проблеми зумовлюється, перш за все, тим, що якість державного фінансового контролю є одним із критеріїв розвитку економіки суспільства, показником рівня виконання планів соціально–економічного розвитку держави. Соціальний аспект її вирішення залежить від забезпечення належної освіти, підвищення кваліфікації працівників контролюючих органів. Економічний аспект полягає в тому, що поліпшення якості державного фінансового контролю є основою підвищення ефективності формування та витрачання державних коштів. Організаційний аспект відображає залежність підвищення якості від організації державного фінансового контролю. Ця проблема є комплексною і вирішуватися вона має шляхом комплексного, системного підходу, реалізувати який можна суто в рамках створення системи

управління якістю. При цьому слід спиратися на стандарти, які є нормативною базою системи якості. Загальновизнаними сьогодні є міжнародні стандарти ISO серії 9000–2001, які сконцентрували світовий досвід управління якістю [5].

Необхідність впровадження системи управління якістю державного фінансового контролю обумовлена: відсутністю єдиних для всіх контролюючих органів стандартів і процедур діяльності; низькою якістю значної кількості контрольних заходів, що потребують доопрацювання; потребою у здійсненні додаткових заходів щодо запобігання проявам корупції серед посадових осіб, уповноважених на виконання функцій держави.

Основою побудови системи управління якістю державного фінансового контролю мають бути певні наукові дослідження, а саме: визначення ролі й місця системи управління якістю в підвищенні ефективності державного фінансового контролю, аналіз та узагальнення зарубіжного досвіду здійснен-

ня системи управління якістю ДФК, розробка стратегії якості контролю, яка б враховувала специфіку України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед наукових досліджень вітчизняних учених, в яких висвітлено проблеми державного фінансового контролю, заслуговують на увагу праці О. Барановського, М. Білухи, О. Василюка, І. Ващенко, І. Дрозд, В. Мамишева, Н. Рубан, Л. Савченко, А. Саунін, І. Стефанюка, В. Шевчука та ін. Однак слід зазначити, що у своїх публікаціях ці науковці здебільшого розглядають окремі практичні аспекти організації і функціонування державного фінансового контролю.

Увагу дослідженню теоретичних основ фінансового контролю також приділяють зарубіжні вчені: Р. Адамс, Д. Ірвін, Б. Левалуа, Д. Хан, Д. Ретрей, Дж. Робертсон, Р. Томсон та ін.

На сучасному етапі розвитку державності України не сформульовано концептуальних засад побудови єдиної системи державного фінансового контролю, відсутня необхідна аргументація для прийняття обґрунтованих державних рішень у формі законів, сучасних концепцій і стратегій у діяльності контролюючих органів, тому існує необхідність в подальших дослідженнях щодо вирішення цих проблем.

Мета статті – окреслити систему управління якістю державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу. В стандартах з аудиту державних фінансів INTOSAI наголошується, що робота аудиторів на кожному рівні і стадії перевірки повинна проводитися під належним наглядом упродовж всього періоду, а зафіксовані в робочих документах результати мають перевірятися керівником групи аудиторів.

Розробка і впровадження системи управління якістю контрольних заходів на основі рекомендацій INTOSAI, кращої світової практики і накопиченого досвіду, передбачає:

- здійснення контролю якості шляхом проведення вибіркового постконтрольного огляду незалежними аудиторами з оцінкою значущості і корисності матеріалів контролю, масштабності виконання запланованих завдань контролю, об'єктивності й точності виявлених фактів під час контролю, надійності та ретельності висновків і рекомендацій, своєчасності підготовки, ясності й конструктивності складених звітів за підсумками контролю;

- підвищення якості державного фінансового контролю шляхом забезпечення зростання ефективності та результативності контрольних заходів, а також їхнього позитивного впливу на сфери й об'єкти контролю, постійного вдосконалення самої системи управління якістю контрольних заходів;

- забезпечення відповідності структури й організації діяльності контрольних органів визначеним стратегічним цілям і завданням шляхом проведення функціонального аналізу за ділянками роботи і структурними підрозділами, розробки планів заходів для кожного структурного підрозділу із зазначенням необхідних результатів, а також постійного впровадження нових технологій у робочі процеси тощо;

- проведення ефективної кадрової політики шляхом ретельного підбору персоналу, підвищення його кваліфікації, відповідальності кожного працівника за результати контролю;

- впровадження системи постійної оцінки ефективності діяльності, що передбачає розробку кількісних і якісних показників роботи кожного структурного підрозділу, методи-

ку оцінки на всіх рівнях діяльності впливу трудової активності кожного працівника на досягнення стратегічної мети, постійне підвищення ефективності системи внутрішнього контролю;

- впровадження ефективної системи мотивацій та заохочень працівників, що базується на застосуванні прозорих і справедливих методів стимулювання.

Управління якістю державного фінансового контролю слід розглядати як процес, який здійснюється з метою досягнення результативності діяльності контролюючого органу.

Система управління якістю має включати відповідні механізми, процедури й інструменти, що забезпечують: високу якість проведення контрольних заходів; досягнення поставленої мети й отримання достовірних результатів контрольних заходів; прийняття відповідних заходів, що унеможливають повторення виявлених помилок і недоліків, тим самим підвищують якість діяльності контрольних органів [4, с. 166].

На основі узагальнення зарубіжного досвіду окреслено систему управління якістю державного фінансового контролю, що дозволить суттєво підвищити результативність ДФК. Завданнями системи управління якістю державного фінансового контролю має стати:

- попередження можливих порушень і недоліків при плануванні і проведенні контрольних заходів;

- виявлення та усунення порушень і недоліків під час підготовки, проведення і оформлення результатів контрольних заходів;

- реалізація заходів, що спрямовані на недопущення в подальшому виявлених та інших можливих порушень і недоліків при проведенні контрольних заходів [2, с. 479].

Впровадження системи управління якістю в діяльність контролюючих органів державного фінансового контролю дозволить: отримувати обґрунтовані висновки за результатами контрольних заходів; забезпечити результативність, продуктивність і економічність, контрольного процесу; постійно поліпшувати та вдосконалювати контрольну-ревізійну роботу, що в свою чергу підвищить довіру до результатів діяльності контролюючих органів.

Важливим моментом формування системи управління якістю ДФК є інформаційна система, яка включає нормативно-правові документи, що регламентують різні сфери діяльності контролюючого органу. Інформаційна база управління якістю державного фінансового контролю може складатися із елементів, які згруповані в три основні блоки:

- 1) якість процесу підготовки контрольних заходів; якість здійснення контрольних заходів та якість результату контрольних заходів;

- 2) управління якістю кадрового забезпечення контролюючого органу, який містить: якість кадрової політики; якість виконання працівниками функціональних обов'язків та стимулювання працівників;

- 3) управління якістю методичного забезпечення контрольної роботи включає: якість застосованих методів і прийомів здійснення контрольних заходів; оцінку дотримання вимог інструктивно-методичних матеріалів.

Виокремлення критеріїв за блоками орієнтоване на оцінку саме тих аспектів державного фінансового контролю, які визначають його успішність і сприяють досягненню загальних цілей контрольних заходів. Доцільно систематизувати критерії оцінки якості контрольних заходів шляхом їхнього

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

розподілу на групи: критерії, що характеризують процес підготовки контрольного заходу; критерії оцінки якості процесу його здійснення та критерії оцінки результату цього заходу.

До першої групи належать критерії якості процесу підготовки контрольного заходу, а саме:

- відповідність визначення мети контрольного заходу повноваженням контролюючого органу;
- наявність усіх нормативно-законодавчих матеріалів, значущих для визначення мети контролю;
- відповідність програми контролю меті контрольного заходу;
- відповідність кваліфікації та досвіду роботи контролерів контрольному заходу;
- визначення відповідних критеріїв оцінки результатів діяльності об'єкта, що перевіряється;
- врахування результатів перевірок, проведених іншими контрольними органами;
- врахування виконання рекомендацій за результатами попередніх перевірок.

Результатами підготовчої стадії оцінки якості контролю є: виявлення помилок на ранньому етапі його здійснення, що сприяє збереженню часу та ресурсів, необхідних для управління помилок на наступних стадіях; визначення проблем інтеграції з іншими контролюючими органами, а також неузгодженостей в діях, які можуть спричинити збільшення витрат на проведення контрольного заходу.

До другої групи належать критерії оцінки якості процесу здійснення контролю, а саме:

- відповідність встановленому порядку проведення контрольного заходу;
- відповідність роботи, яку виконують контролери робочому плану та програмі контрольного заходу;
- наявність у перевіряючих відповідних знань, вмінь і навичок для виконання програми контрольного заходу;
- відповідність інформаційних технологій програмі контрольного заходу;
- наявність запропонованих пропозицій та заходів за результатами контрольного заходу, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності об'єкта, що контролюється.

До третьої групи належать критерії оцінки якості результату контрольного заходу. Вони дозволяють оцінити результативність його проведення за такими показниками, як ефективність роботи групи контролерів, їхні пропозиції, а також заходи, що були проведені на підставі розроблених рекомендацій. Доцільно зазначити, що без якісного документування результатів контрольного заходу важко довести факт бюджетного правопорушення та визначити винних. Саме за результатами контрольного заходу будується об'єктивний розгляд справи про відшкодування збитків та притягнення до відповідальності порушників.

Якість результату контрольного заходу можна оцінити за допомогою таких критеріїв:

- відповідність виконаної роботи програмі контрольного заходу;
- перевірка всіх питань, визначених програмою контролю;
- підкріплення результатів контролю відповідними доказами та розрахунками;
- відповідність звіту поставленій меті заходу;

– доведення виявлених фактів фінансових порушень до відповідних компетентних органів.

Другий блок складається з критеріїв оцінки якості кадрового забезпечення. Критерії якості кадрового забезпечення включають такі показники: оцінка складу працівників за посадами, спеціальностями, стажем роботи за спеціальністю та індивідуальними здібностями фахівців.

Третій блок охоплює критерії оцінки якості методичного забезпечення, які покликані характеризувати якість застосовуваних методів та прийомів здійснення контрольного заходу та ступінь дотримання вимог інструктивно-методичних матеріалів.

Розробка і здійснення політики управління якістю, на думку А.М. Сауніна, має стати головним обов'язком керівництва органу державного фінансового контролю. Ця політика містить характер і масштаби внутрішньої системи управління якістю і може суттєво різнитися залежно від типу й організації контрольного органу, існуючого законодавства, обсягу та його функцій та повноважень, штатної чисельності й організаційної структури, видів контрольних заходів. Слід зазначити, що якщо політика управління якістю, яка прийнята в контрольному органі, послідовно реалізується, це гарантує, що при проведенні контрольних заходів здійснюються відповідні дії та процедури, які забезпечують виконання поставлених завдань і отримання якісних результатів. А далі він говорить, що важливою умовою успішного функціонування системи управління якістю є доведення загальних принципів і процедур контролю якості, встановлених в органі фінансового контролю, до відома всіх його працівників. При цьому кожний працівник має розуміти свою відповідальність за якісні результати діяльності контрольного органу [4, с. 172].

Висновки

Значущість чіткого визначення та впровадження системи управління якістю державного фінансового контролю обумовлена відсутністю єдиних для всіх контролюючих органів стандартів і процедур діяльності; низькою якістю значної кількості контрольних заходів, які потребують доопрацювання; потребою у здійсненні додаткових заходів щодо запобігання проявам корупції серед посадових осіб, уповноважених на виконання функцій держави. З метою подолання названих недоліків окреслено систему управління якістю державного фінансового контролю, яка складається з окремих елементів, що згруповані в три основні блоки. Кожний елемент системи управління якістю містить набір відповідних вимог, яких необхідно дотримуватися. Практична реалізація моделі оцінки якості здійснюється за допомогою критеріїв, які ґрунтуються на припущенні, що якість державного фінансового контролю – це результат порівняння очікування і сприйняття за визначеними критеріями.

Впровадження системи управління якістю державного фінансового контролю дасть змогу: підвищити результативність та ефективність державного фінансового контролю; здійснити чітку регламентацію діяльності посадових осіб, уповноважених на виконання контрольних функцій; забезпечити прозорість контролю.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Антикризове фінансове управління як економічна система / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий ві-

сник НЛТУ України: зб. наук–техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.3. – С. 127–132.

2. Государственный финансовый контроль: учебник [для высш. учеб. заведений] / С.В. Степашин, Н.С. Столяров, С.О. Шохин, В.А. Жуков. – СПб: Питер, 2004. – 557 с.

3. Колодійчук А.В. Фінансова та науково–технічна складові інноваційного потенціалу промисловості: теоретичні аспекти та вітчизняні реалії / А.В. Колодійчук // Формування ринкових відносин в

Україні: Зб. наукових праць. – Вип. 1(140). Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – С. 30–35.

4. Саунин А.Н. Аудит эффективности использования государственных средств. Вопросы теории и практики / А.Н. Саунин. – М.: Высш. шк., 2005. – 311 с.

5. Система управління якістю – Основні положення та словник: ДСТУ ISO 9000–2001 [чинний від 2001–06–27]. – К.: Держстандарт України, 2001. – 27 с. – (Національні стандарти України).

УДК 336.64

О.П. КВАСОВА,

к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

Державне управління фінансово–економічною безпекою ресурсного потенціалу банків України

У статті розглянуто питання формування державного управління фінансово–економічною безпекою ресурсного потенціалу банків, основними елементами якого є капітал банків, кошти суб'єктів господарювання, кошти фізичних осіб, а також інші пасиви банків, які є об'єктами управління. Визначено, що суб'єктами управління крім державних органів мають бути саморегулювальні організації, а також банки. Запропоновано враховувати категорії економічних агентів, принципи системного підходу, тенденції розвитку пасивних операцій банків, етап існування банку.

Ключові слова: фінансово–економічна безпека, ресурсний потенціал банків, власний капітал, зобов'язання, державне управління, системний підхід, суб'єкти управління, об'єкти управління.

О.П. КВАСОВА,

к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Государственное управление фінансово–економічної безпекою ресурсного потенціалу банків України

В статье рассмотрен вопрос формирования государственного управления финансово–экономической безопасностью ресурсного потенциала банков, основными элементами которого являются капитал банков, средства субъектов хозяйствования, средства физических лиц, а также другие пассивы, которые являются объектами управления. Определено, что субъектами управления кроме государственных органов должны быть саморегулируемые организации, а также банки. Предложено учитывать категории экономических агентов, принципы системного подхода, тенденции развития пассивных операций банков, этап существования банка.

Ключевые слова: финансово–экономическая безопасность, ресурсный потенциал банков, собственный капитал, обязательства, государственное управление, системный подход, субъекты управления, объекты управления.

O. KVASOVA,

Ph.D. economic sciences, assistant professor, KNUiD

State management financial and economic security of resource potential of Ukrainian banks

This article examines the question of the formation of State management financial and economic security of resource potential of banks, the main elements of which is the capital of banks, businesses, individuals, and other liabilities of banks which are the objects of management. Determined that the subjects of management in addition to State bodies should be self–regulatory organizations, as well as banks. Asked to consider the category of economic agents, the principles of the system approach, trends of development of passive transactions of banks, the stage of the existence of the Bank.

Keywords: financial and economic security, resource potential of banks, equity, commitment, State management, system approach, the subjects of control, the objects of control.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України, який характеризується посиленням процесів глобалізації, виникає необхідність в удосконаленні діяльності фінансових посередників, де особливу роль відіграють банки, що потребує активізації банківської діяльності на фінансовому ринку України. Реалізація поставленої задачі вимагає поліпшення управління ресурсним потенціалом банків. Удосконалення такого управління повинно проходити безперервно і передбачати ймовірності настання фінансових криз та інших катаклізмів, зменшення яких може бути забезпечено посиленням державного управління і са-

морегулювання, а також застосуванням системного підходу. Такий підхід повинен передбачати врахування дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, взаємовідносин різних суб'єктів управління, визначення принципів і засад управління, дотримання яких приведе зміцнення фінансово–економічної безпеки ресурсного потенціалу банків і банківської системи в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Проблема функціонування суб'єктів господарювання, в т.ч. банків, на фінансових ринках досліджується як вітчизняними так і зарубіжними вченими. Помітний внесок у її вирішення внесли

В.Д.Базилевич, М.Д.Білик, З.М.Васильченко, С.С.Гасанов, М.П.Денисенко, Т.І.Єфименко, В.В.Коваленко, В.В.Корнєєв, І.О.Лютій, О.В.Мертенс, В.І.Міщенко, С.В.Науменкова, В.М.Опарін, Р.В.Пікус, Н.В.Приказюк, К.І.Старовойт–Білович, Г.М.Терещенко, І.П.Шульга. Окремо слід зазначити дослідження проведені в Державній навчально–науковій установі «Академія фінансового управління» щодо інноваційних механізмів стратегії фінансового управління, де, зокрема, здійснюється моніторинг ризиків на ринку фінансових послуг у системі реалізації державної фінансової політики в Україні, в т.ч. провадиться моніторинг фінансової стабільності Національним банком України [1, с.730–771], а також зарубіжний та вітчизняний досвід впровадження інновацій в банківській сфері [1, с.158–175]. Заслуговує увагу дослідження, проведені В.В.Коваленко, яка зазначає, що «стабільний розвиток вітчизняної економіки значною мірою залежить від рівня достатності ресурсного потенціалу банків, який є підґрунтям для зростання інвестиційної активності в країні, подолання економічної кризи» [2, с.73]. Однак питання забезпечення фінансово–економічної безпеки ресурсного потенціалу банків перманентно розвивається, що потребує постійної уваги з боку науковців щодо його подальшого вивчення і надання пропозицій щодо удосконалення.

Виходячи з цього визначена **мета статті**, яка полягає у дослідженні питань ресурсного потенціалу банків та наданні пропозицій щодо забезпечення його фінансово–економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання поліпшення діяльності банків повинно базуватись на удосконаленні державного регулювання, в т.ч. у напрямку забезпечення фінансово–економічної безпеки проведення пасивних операцій банками. Насамперед, необхідно створення сучасної правової бази діяльності банків на фінансовому ринку України. Крім цього, необхідне забезпечення стабільності фінансового ринку та фінансово–економічної безпеки на ньому для професійних учасників; посилення контролю за дотриманням учасниками фінансового ринку регуляторних вимог, уніфікованих правил та стандартів діяльності; підвищення відкритості саморегулювання та покращення взаємодії державних органів, саморегулювних організацій (СРО), та банків. Однак, динамічний розвиток сучасного суспільства та підприємницької діяльності, недобросовісна конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках, збільшення кількості

катаклізмів, потребують забезпечення фінансово–економічної безпеки банків при проведенні пасивних операцій.

В дослідженнях вчених зазначається, що «для ефективної роботи комерційного банку першочерговим завданням є формування ресурсної бази» [3, с.298]. Тому, при здійсненні управління банківськими операціями достатню увагу слід також звернути на формування власного капіталу банків та залучення коштів юридичних та фізичних осіб на що вказують науковці. Зокрема, О.В. Лисенок в проведеному дослідженні зазначає, що формування власного капіталу банківської сфери, а саме його розмір та достатність – «це важливий фактор надійності і функціонування та, у певній мірі, забезпечення здійснення фінансово–економічної діяльності» [4, с.63]. Тому, при здійсненні управління банками та банківськими операціями необхідно передбачити питання формування власного капіталу та залучення коштів фізичних та юридичних осіб, а також проведення інших пасивних операцій, де значну роль відіграє управління пасивами.

Насамперед доцільно визначити сутність деяких дефініцій. Зокрема, варто звернутись до дослідження В.В.Коваленко, яка здійснивши аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури систематизувала наявні підходи до трактування поняття «ресурсний потенціал банку» як «потенційні можливості банку формувати свої ресурси», а також поняття «достатність ресурсного потенціалу банків» як «інтегральну характеристику, що визначає спроможність банку своєчасно і в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями, нарощувати капітал, здійснювати повний спектр активних операцій та надавати послуги з метою підтримки фінансової стійкості банків» [2, с.74]. Зазначимо, що забезпечення фінансової стійкості банків неможливе без зміцнення фінансово–економічної безпеки ресурсного потенціалу банків. Далі, В.В.Коваленко пропонує «розглядати всі банківські активи і пасиви з погляду їх належності до однієї з груп, визначених з огляду на категорії економічних агентів, що надають або залучають ресурси» [2, с.74]. При цьому виокремлюються найбільш можливі категорії агентів (Рисунок 1). Тому, з метою зміцнення фінансово–економічної безпеки ресурсного потенціалу банків, вважаємо за доцільне розробляти заходи щодо залучення ресурсів за кожним із зазначених економічних агентів, де враховувати забезпечення фінансово–економічної безпеки за кожним із них.

Основними елементами ресурсного потенціалу банків є капітал банків, кошти суб'єктів господарювання, кошти фі-

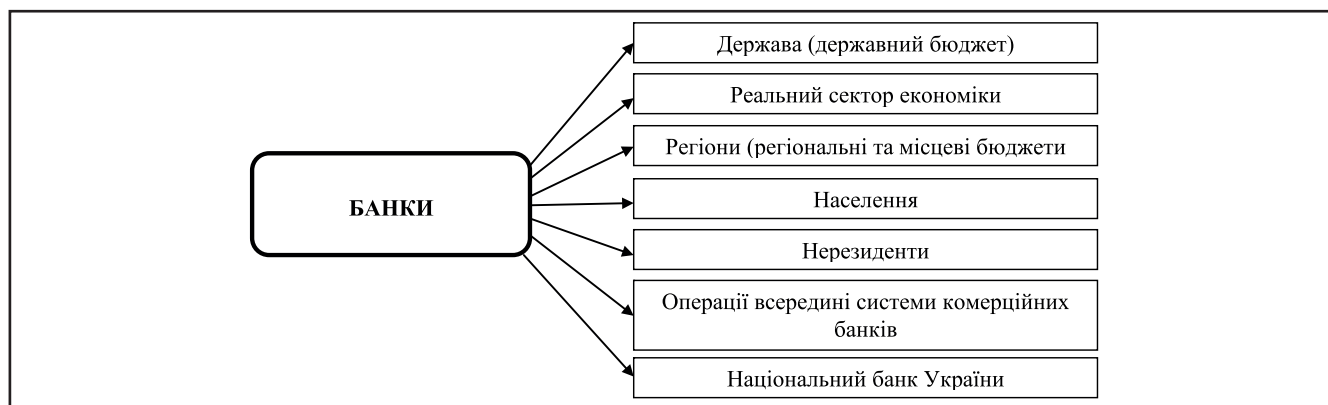


Рисунок 1. Категорії економічних агентів банків

Джерело: розроблено автором за використання [2, с. 74].

зичних осіб, а також інші пасиви банків. Показники ресурсного потенціалу банків станом на 01.07.2016 р. наведені в Таблиці 1. Пасиви банків склали 1260617 млн. грн., в т.ч. капітал становив 142263 млн. грн., або 11,3 % пасивів, зобов'язання – 1118354 млн. грн., або 88,7 % пасивів. Кошти суб'єктів господарювання в пасивах банків становили 347898 млн. грн., або 27,6 % в пасивах банків, а кошти фізичних осіб – 395148 млн. грн., або 31,3 % відповідно. Це підтверджує висновки дослідження В.В.Коваленко, яка зазначає, що «основним джерелом здійснення інвестицій є зобов'язання банків, зокрема, строкові та поточні депозити» [2, с.75]. Виходячи з цього, визначено об'єкти управління: капітал банків, кошти суб'єктів господарювання, кошти фізичних осіб, інші пасиви банків.

Слід звернутись до дослідження І.П.Шульги, яка наводить перелік функціональних складових системи економічної безпеки підприємства за видовою ознакою, де виокремлює наступні види: фінансова, правова, технологічна, інформаційна, екологічна, кадрова, інтелектуальна [6, с. 106–107]. Фінансова складова трактується як «збалансованість використання фінансових інструментів, фінансова стійкість, ефективна реалізація фінансових інтересів» [6, с. 106].

Практичну реалізацію зазначеної фінансової складової в банках щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки ресурсного потенціалу доцільно здійснювати із врахуванням стану розвитку банку, а саме: заснування нового банку, розширення діючого банку, створення нових структурних підрозділів. На різних етапах розвитку банку управління пасивами має свої особливості. В процесі заснування нового банку провадиться первинне формування пасивів. Для цього враховується потреба в початковому капіталі, умови отримання прибутку, платоспроможність, структура пасивів тощо. Розширення уже діючого банку проводиться відповідно до його стратегічних планів. При цьому важливого значення набуває залучення інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання, які є пасивами банків. Створення нових структурних підрозділів у складі банку вимагає ведення нового будівництва, чи оренду необоротних активів, що також потребує залучення інвестиційних ресурсів. При цьому рекомендуємо дотримання наступних вимог [7, 8, 9]:

- формування необхідного обсягу і оптимальної структури пасивів, потрібних для забезпечення фінансової діяльності банків. При цьому доцільно врахувати, що важливою інформаційною базою є баланс, де відображаються активи і пасиви банку. Баланс формування пасивів банку відіграє значну роль у їх плануванні і контролі і дозволяє ув'язати загальну потребу в пасивах з активами;

- дотримання нормативів ліквідності (миттєвої ліквідності – Н4, поточної ліквідності – Н5, короткострокової ліквідності – Н6), що забезпечить підтримку платоспроможності банку за фінансовими зобов'язаннями, а також підвищить їх рентабельність;

- дотримання нормативів кредитного ризику (максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента – Н7, великих кредитних ризиків – Н8, максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами Н9), а також нормативів інвестування (інвестування в цінні папери окремо за кожною установою Н11, загальної суми інвестування Н12), що забезпечить найменші ризики і втрати, пов'язані із формуванням і використанням пасивів;

- дотримання нормативів капіталу (мінімального розміру регулятивного капіталу – Н1, достатності регулятивного капіталу – Н2, достатності основного капіталу – Н3), що дасть можливість оптимізувати величину і структуру джерел фінансування;

- удосконалення в банках корпоративних засад управління, згідно яких метою діяльності банку є отримання найбільших вигід акціонерами за рахунок зростання ринкової вартості акцій товариства, а також нарахування акціонерам дивідендів. При цьому банк повинен забезпечувати захист прав, законних інтересів емітентів та інвесторів, а також інших учасників фінансового ринку, рівне ставлення до них незалежно від того, чи є такий учасник резидентом України, чи ні, від типу та кількості цінних паперів, якими він володіє та інших факторів.

З метою якісного формування і в подальшому ефективного використання пасивів банку необхідно дотримуватись певних принципів. В дослідженні активів банків зазначається, що «основними принципами управління активними операціями має бути комплексне управління активами, управління відповідно до системного підходу, а також об'єктивність, точність та оперативність» [3, с.298], з чим варто погодитись. Зазначені принципи є також актуальними при здійсненні управління пасивами банків, Крім цього необхідно врахувати наступні принципи [1, 2, 3, 7]:

- забезпечення поточного та перспективного розвитку діяльності банків і врахування форм диверсифікації такої діяльності;

- дотримання відповідності обсягу і структури пасивів, що формуються, обсягу і структурі договорів банку, а також обсягу і структурі активів банку;

- дотримання оптимального складу пасивів з метою забезпечення ефективності діяльності банку;

- забезпечення зростання ринкової вартості банку за рахунок вибору найбільш прогресивних видів пасивів.

Таблиця 1. Величина пасивів банків та їхня структура станом на 01.07.2016 р.

№ з/п	Показник	Величина пасивів, млн.грн.	Частка у сумі пасивів, %
1.	Пасиви, всього	1260617	100,0
2.	Капітал	142263	11,3
3.	Зобов'язання банків, з них	1118354	88,7
3.1.	кошти суб'єктів господарювання	347898	27,6
3.1.1.	з них строкові кошти суб'єктів господарювання	94933	2,0
3.2.	кошти фізичних осіб	395148	31,3
3.2.1.	з них строкові кошти фізичних осіб	285378	22,6

Джерело: розраховано автором за даними Національного банку України [5].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток інноваційної моделі економіки показує, що її необхідною складовою є венчурне підприємництво, та його основний елемент – венчурне інвестування. Зазначене інвестування дає поштовх прискоренню інноваційного процесу і, за умов його ефективного застосування, здатне вивести економіку країни на більш якісний рівень розвитку і забезпечити конкурентоспроможність сучасних вітчизняних розробок на міжнародних ринках. Як правило, вони пов'язані з проведенням підприємницької діяльності на наступних напрямках: розробка та запровадження науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт у виробництво; освоєння нових передових технологій; розвиток сучасних видів діяльності, які ще недостатньо апробовані. Як наслідок, венчурне підприємництво приводить до реструктуризації та модернізації суб'єктів господарювання та цілих галузей, та має значний вплив на розвиток реального сектору економіки України. Для здійснення венчурного інвестування необхідно залучати капітал, який використовується для фінансування нововведень, які мають значний ризик, що необхідно враховувати при розробленні системи управління фінансово-економічною безпекою ресурсного потенціалу банків.

Розглядаючи питання системного підходу до управління проблемними кредитами, які є активами банків, Н.В.Стукало та О.С.Білай [10, с.56] визначили методичні основи функціонування такої системи, що можуть бути використані при системному підході до управління пасивними операціями банків. Насамперед, система управління, крім об'єкта управлін-

ня, містить суб'єкти управління (зовнішні та внутрішні). Крім цього, стратегії управління складаються з відповідних методів та методик, враховується організаційна структура банку, а також рівень всіх зв'язків між елементами системи. Важливим є те, що система управління динамічно розвивається, де здійснюються адаптаційні заходи. Пропонуємо інформаційне забезпечення динамічного розвитку здійснювати на основі контролінгу, який є елементом зворотного зв'язку.

При розробленні і запровадженні державного управління фінансово-економічною безпекою банків при проведенні пасивних операцій на фінансовому ринку необхідно врахувати тенденції його розвитку, що дозволить посилити ресурсний потенціал банків з незначними ризиками. При цьому необхідно виокремити найбільш важливі тенденції, які мають пріоритетне значення: по-перше, це тенденція посилення державного регулювання та саморегулювання на фінансовому ринку, в т.ч. у напрямку забезпечення економічної безпеки банків, по-друге, тенденція впровадження корпоративних засад в практику діяльності банків, по-третє, тенденція сприйняття та подальшого розвитку контролінгу, що дасть можливість знижувати ризики, на що наголошують науковці і практики. Зокрема, в монографії, яка присвячена антикризовому корпоративному управлінню зазначено, що «засоби контролінгу дають можливість виявляти всі основні проблеми, які виникають під час реалізації антикризової стратегії, а також усувати відхилення від стратегічної лінії шляхом розроблення й вибору альтернативних заходів» [11, с. 238].



Рисунок 2. Структурно-логічна схема державного управління фінансово-економічною безпекою ресурсного потенціалу банків України

Джерело: розроблено автором.

Крім цього, необхідно враховувати та здійснювати подальший розвиток заходів із забезпечення економічної безпеки, найбільш важливими із яких є наступні: інституціонально-регуляторні – встановлення нормативних вимог до груп суб'єктів господарювання та здійснення контролю за їх виконанням; реєстрація учасників фінансового ринку; забезпечення прозорості діяльності всіх учасників ринку; ліцензування професійної діяльності фінансових посередників; впровадження принципів корпоративного управління в діяльність учасників ринку; здійснення антикризових регуляторних заходів, а також економічні заходи – гнучке податкове регулювання, удосконалення грошово-кредитної політики; управління державними капіталами; здійснення впливу на капіталізацію банків.

Для забезпечення вимог до пасивів банку, виокремлення управління капіталом банку, коштами суб'єктів господарювання, коштами фізичних осіб, іншими пасивами банків пропонується структурно-логічна схема державного управління фінансово-економічною безпекою ресурсного потенціалу банків України (Рисунок 2).

У поданій структурно-логічній схемі саморегулювання є невід'ємним елементом державного регулювання, його посиленням і продовженням. Незважаючи на певну регламентацію їх діяльності, у чинному нормативному полі не визначено критерії ефективної діяльності СРО та побудови їх відносин з членами організації. Основою для створення ефективної СРО можуть слугувати напрацювання С.В. Міщенко [12, с.46], де визначено основні риси ефективної СРО.

Основною метою системного підходу до управління фінансово-економічною безпекою ресурсного потенціалу банків є упорядкування проведення операцій між учасниками такого ринку, якими виступають банки, а також клієнти банків – юридичні та фізичні особи. Органами, які здійснюють управління пасивними операціями банків є держава, саморегульвні організації, банки. Управління пасивними операціями банків доцільно поділяти на внутрішнє та зовнішнє.

При розробці питань внутрішнього управління необхідно передбачити узгодженість прийнятих установчих, статутних та інших нормативних документів та поведінки конкретних банків із загальноприйнятими програмними документами. Зовнішнє управління завбачає підпорядкованість діяльності банків законодавчим та нормативним актам держави, інших організацій, міжнародним угодам тощо. Вважаємо, що сучасна практика регулювання потребує корекції основних засад впровадження корпоративних принципів в діяльність банків, які повинні враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, регуляторних дій, що коригують діяльність на фінансовому ринку, а також організації зворотного зв'язку, який забезпечується контролінгом.

Висновки

Виявлено, що найбільший обсяг в пасивних операціях банків займають кошти суб'єктів господарювання, кошти фізичних осіб. Удосконалення державного управління фінансово-економічною безпекою ресурсного потенціалу банків України вимагає застосування системного підходу до управління пасивними операціями. В запропонованому сис-

темному підході передбачено здійснення поділу на категорії економічних агентів банків; застосування принципів такого підходу; удосконалення методів та методик управління; врахування тенденцій розвитку пасивних операцій банків, а також етапу його існування. Суб'єктами управління виступають державні органи, саморегульвні організації, а також конкретні банки. Значну роль при здійсненні управління пасивними операціями банків відіграють їхні активи та забезпечення їх фінансово-економічної безпеки, на що треба звернути увагу при формуванні системного підходу. В схемі управління передбачено застосування зворотного зв'язку, який реалізується на основі контролінгу.

Запропонований в дослідженні системний підхід дає можливість банкам поліпшити їхню надійність та прибутковість, та може бути використаний при внесенні змін в законодавчі акти України.

Подальші дослідження доцільно присвятити питанням поліпшення структури пасивів банків, де виокремити залучення іноземного капіталу, а також коштів фізичних осіб.

Список використаних джерел

1. Інноваційні механізми стратегії фінансового управління [монографія] / редкол.: Т.І.Єфименко (голова) та ін. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. – 1302 с.
2. Коваленко В.В. Ресурсний потенціал та інвестиційні можливості банків України / В.В.Коваленко // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 4(37). – С.78–82.
3. Нова модель економічного зростання України: [монографія] // Київ: «ПП Сердюк В.Л.», – 2015. – 592 с.
4. Лисенок О.В. Оцінка достатності власного капіталу банків / О.В.Лисенок // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. Наук. Праць. – К.: НДЕІ, 2016. – Вип. 1 (176). – С.63–67.
5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
6. Шульга І.П. Економічна безпека емісійної діяльності акціонерних товариств [монографія] / І.П.Шульга. – Черкаси: Вид-во ТОВ «Малклайт», 2010. – 425 с.
7. Бланк І.О. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528 с.
8. Інвестиційна діяльність комерційних банків: [монографія] / д.е.н., проф. І.О.Лютий, к.е.н., доц. Р.В.Пікус, к.е.н., доц. Н.В.Приказюк, к.е.н., доц. К.І.Старовойт–Біловик. – Івано-Франківськ: ПВНЗ «Галицька академія», 2010. – 388 с.
9. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 р. №368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon4.rada.gov.ua / laws / show / z0841-01](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01).
10. Стукало Н.В. Системний підхід до управління проблемними кредитами в банківській діяльності / Н.В.Стукало, О.С.Білай // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 11–12. – С.55–58.
11. Антикризове корпоративне управління: теоретичні та прикладні аспекти [моногр.] / Т.І.Єфименко, С.С.Гасанов, А.М.Штангрет та ін. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. – 309 с.
12. Міщенко С.В. Проблеми вдосконалення системи саморегулювання на фінансовому ринку / С.В.Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 43–52.

ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 332.2:330.341.1:331.108:332.143

Р.С. ЧОРНИЙ,
д.е.н., доцент, директор Нововолинського навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Сучасні тенденції розвитку інформаційної та кадрової складових інноваційного потенціалу агропромислового комплексу

Наведено основні підходи в напрямі поліпшення інформаційної складової інноваційного потенціалу АПК. Розкриті переваги передачі інформації підприємствам про інновації в ринкових умовах господарювання за рахунок поширення застосування приватного консультування. Визначено роль консалтингових компаній у розвитку інформаційної складової інноваційного потенціалу АПК. Розглянуто нові тенденції розвитку кадрової політики підприємств інноваційної орієнтації, спрямованої на формування інноваційно-сприятливих, конкурентоздатних, освічених керівників і спеціалістів та рядових працівників по обслуговуванню нової техніки, обладнання тощо.

Ключові слова: інформаційні ресурси, агропромисловий комплекс, сільськогосподарські підприємства, інновації, кадрова політика, приватне консультування, консалтингові компанії, інноваційні консультації, нові технології.

Р.С. ЧОРНЫЙ,
д.э.н., доцент, директор Нововолинского учебно-научного института экономики и менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

Современные тенденции развития информационной и кадровой составляющих инновационного потенциала агропромышленного комплекса

Приведены основные подходы в направлении улучшения информационной составляющей инновационного потенциала АПК. Раскрыты преимущества передачи информации предприятиям об инновациях в рыночных условиях хозяйствования за счет распространения применения частного консультирования. Определена роль консалтинговых компаний в развитии информационной составляющей инновационного потенциала АПК. Рассмотрены новые тенденции развития кадровой политики предприятий инновационной ориентации, направленной на формирование инновационно-благоприятных, конкурентоспособных, образованных руководителей и специалистов и рядовых работников по обслуживанию новой техники, оборудования.

Ключевые слова: информационные ресурсы, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственные предприятия, инновации, кадровая политика, личное консультирование, консалтинговые компании, инновационные консультации, новые технологии.

R. CHORNYI,
Dr.Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Director of Novovolynsk Research Institute
of Economics and Management of Ternopil National Economic University

Modern trends in information and human resources components of the innovation potential of agriculture

The basic approaches towards improving the information component of innovative potential of agribusiness. The disclosed information transfer benefits to enterprises of innovation in market conditions due to the extension of private counseling.

The role of consulting companies in information component of innovative potential of agribusiness. Considers new trends of human resources policy targeting innovative companies aimed at developing innovative and favorable competitive, educated professionals and managers and ordinary employees to service new machinery, equipment and so on.

Keywords: information resources, agriculture, agricultural enterprises, innovation, personnel policy, private counseling, consulting companies, consulting innovation, new technology.

Постановка проблеми. У сучасних умовах широкомасштабна інноваційна діяльність є фундаментом стабільного та ефективного економічного зростання для національного агропромислового комплексу і сільських територій. Адже саме тут створюється майже третина валового внутрішнього продукту, а в аграрній сфері задіяна п'ята частина трудових ресурсів України. При цьому Україна за продуктивністю і ефективністю агропромислового виробництва значно відстає від усіх країн-членів Європейського Союзу, і тільки на основі інноваційного розвитку можна досягти суттєвого підвищення ефективності сільського господарства та переробної сфери, конкурентоспроможної продукції, а також здійснити докорінну техніко-технологічну, організаційно-економічну і соціально-екологічну модернізацію усіх сфер АПК і сільських територій.

Враховуючи викладене, та у зв'язку із перспективами агропромислової інтеграції, курс на інноваційний розвиток національного АПК слід розглядати як стратегічне завдання. Відповідно з цим необхідно відзначити, що нині існує об'єктивна потреба у дослідженні інноваційного розвитку аграрного сектору економіки, і оцінці його інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем інноваційного розвитку присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як В. Александрова, В. Геєць, П. Завлін, В. Захарченко, С. Ілляшенко, С. Коул, М. Кондратьєв, О. Лапко, М. Портер, Б. Санто, Б. Твісс, Л. Федулова, Й. Шумпетер, В. Яковенко та ін.

Однак, багато аспектів формування інноваційного потенціалу АПК поки-що принципово не визначено, зокрема, способи його оцінки при прийнятті управлінських рішень щодо впровадження конкретних технологій і новітніх розробок, механізми стимулювання його розвитку та підтримки на основі державної економічної політики, визначення системних підходів до оцінки та управління інноваційною діяльністю, і тому вони потребують подальших досліджень.

Мета статті – проаналізувати основні тенденції розвитку інформаційної та кадрової складових інноваційного потенціалу АПК.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах розвитку аграрної економіки особливої актуальності набуває питання інформаційного і кадрового забезпечення тих напрямів науки і технологій, які були визначені законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 року №433–IV [5]. Основну роль в інформаційному забезпеченні інноваційних процесів виконують інформаційні ресурси і сучасні інформаційні комунікаційні технології.

Для вітчизняних науковців найбільш доступним збірником інформаційних носіїв є бібліотечний фонд [6, 202]. В Україні близько 300 бібліотек різного відомчого підпорядкування. Крім того, бібліотечний фонд погано оснащений обчислювальною технікою, що не забезпечує обміну інформації з національними і міжнародними центрами. Бібліотеки не завжди забезпечені фахівцями. З іншого боку, слабка інфор-

мованість розробників нової сільськогосподарської техніки і технології призводить до того, що вже на стадії проектування створюються морально-застарілі зразки, продукція, яка пропонується на ринок, часто не конкурентноздатна порівняно з зарубіжними аналогами.

В галузях АПК відсутні галузеві і територіальні органи науково-технічної інформації, які могли б забезпечувати новітньою інформацією сільськогосподарські підприємства, майже відсутні зв'язки в технології руху інформації «зверху вниз» і «в гору». Однак при цьому варто відмітити, що деякі господарства і підприємства АПК мають значні довідково-інформаційні фонди. Крім того, на місцях часто не має працівників відповідного інформаційно-кваліфікаційного рівня, що здатні достовірно проаналізувати і об'єктивно оцінити інформацію щоб довести її до споживачів. Це відповідним чином негативно відображається на використанні інформаційних фондів.

В якості основних причин такого явища науковці відмічають розпад колишньої бібліотечної системи, скорочення розмірів фінансування наукових закладів, бібліотек, відсутність надходження видавничої продукції з інших сусідніх держав. А це в свою чергу позбавляє можливості доступу вітчизняних вчених до важливої наукової інформації, забезпечення процесу творчого генерування нових ідей, обміну досвідом, виявлення інноваційних тенденцій, розвитку науки і техніки тощо.

Для покращення інформаційної складової інноваційного потенціалу АПК доцільно підтримувати такі підходи [2]:

- здійснення електронного об'єднання трьох провідних бібліотек України – Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського, Парламентської бібліотеки України та бібліотеки Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка;
- розвиток інформаційно-комунікаційної системи, яка б відповідала за наявність і стан бази даних, якість інформаційних ресурсів;
- започаткування відповідної державної програми, яка б передбачала цільове виділення асигнувань на створення відповідної інформаційної бази;
- інформаційні комунікації, розвиток ліній зв'язку з високою пропускну здатністю та утворення єдиної державної загальнонаціональної мережі, зокрема Інтернет;
- розвиток і вдосконалення діяльності служб маркетингу, яка спроможна забезпечити отримання відповідної інформації про розвиток ринку збуту, співвідношення попиту і пропозиції, конкурентноздатність продукції тощо.

Як свідчить досвід країн з ринковою економікою, передача інформації підприємствам про інновації в ринкових умовах господарювання зростає за рахунок поширення застосування приватного консультування. Розвиток західноєвропейських підприємств підтверджує, що сільськогосподарські підприємства, які націлені на успішну інноваційну діяльність в майбутньому, повинні частіше звертатися до консультаційної допомоги від професіоналів цієї галузі. Особливе значення при цьому мають консультації з питань інноваційної

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

діяльності. Варто відмітити, що адресну консультацію аграрних підприємств спроможні фінансувати лише великі сільськогосподарські підприємства. В даному випадку використання «ноу-хау» консультантами фермерських та підсобних господарств дуже обмежені. Групові консультації менших за розміром підприємств можуть стати одним із кращих способів вирішення проблеми. При цьому приватне консультування має ряд суттєвих переваг:

- консультація між компаніями, що пропонують консультативні послуги, забезпечує високу якість консультації;
- якість консультативних послуг важлива для консультанта (привабливість, мотивація);
- система консультування дуже гнучка;
- сільськогосподарське підприємство може самостійно вибирати консультанта, та змінювати його в разі потреби;
- менеджмент комерційних підприємств, що надають консультації, зорієнтований на умови ринкової економіки та відповідає умовам високої професійності.

За умов ринкової економіки надання незалежних приватних консультацій, які спрямовані на кожного окремого клієнта-довірителя набуватиме особливо великого значення. Інноваційні консультації вже досить активно використовуються в Україні. І хоча в Україні більшість підприємств звикли до безкоштовної консультативної допомоги, в останні роки підтвердилось, що зростає тенденція до залучення комерційної кваліфікаційної консультативної допомоги з виробничо-технологічних та інноваційних питань. У майбутньому незалежне приватне господарське консультування підприємств аграрного сектору, як і інші форми консультацій знайде своє місце в Україні як це має місце в країнах західної Європи.

В розвитку інформаційної складової інноваційного потенціалу АПК належне місце варто надати діяльності консалтингових компаній. Так, відома консалтингова компанія ТОВ «Агроконсалт-Трансформ» (АКТ), яка була заснована в рамках Німецько-Українського проекту (2000 р.) розвитку сільського господарства і залучення інвестицій (НУАП), яка поряд з різними послугами по заснуванню підприємства надає консультації з вибору і придбання сучасної сільськогосподарської техніки. В сучасних умовах сільськогосподарське виробництво має дві основні проблеми. Це необхідність його модернізації та залучення інвестицій. Оскільки діяльність значної кількості підприємств збиткова і вони не в змозі інвестувати кошти в додаткове технічне оснащення, то досить складною виступає ситуація з отриманням кредитів на придбання нового устаткування, техніки. В такій ситуації АКТ надає консультативну допомогу щодо механізації підприємств при обмежених фінансових можливостях. Керівники і спеціалісти підприємств можуть отримувати інформацію з таких важливих питань, як: консультації з ефективного використання кадрового персоналу; вибір сучасних засобів виробництва, які найбільш підходять для умов підприємства; рекомендації щодо використання тих чи інших технологій в залежності від конкретних умов місця розташування підприємства; кваліфікаційна підготовка до умов виробництва; консультації з придбання найкращої з технологічної та економічної точки зору сільськогосподарської техніки для підприємства; обслуговування дотримання норм технічної експлуатації та технічне обслуговування придбаної техніки тощо.

Поряд з цим кадрова політика підприємств інноваційної орієнтації має бути спрямована на формування інноваційно-сприйнятливих, конкурентноздатних, освічених керівників і спеціалістів та рядових працівників по обслуговуванню нової техніки, обладнання тощо. Поряд з цим має формуватись інноваційна культура підприємства, вироблення нового ставлення до працівника через надання пріоритетності його інноваційному розвитку, підвищення освіти, стимулювання ініціативи, професійному росту, підвищенню кваліфікації тощо. Враховуючи особливості розвитку трудових відносин за умов інноваційного процесу в цивілізованих країнах світу, варто відмітити об'єктивність такого процесу як поступове звільнення працівників від виконання основних виробничих функцій. При цьому втілення знань в нових технологіях передбачає якісні зміни трудових функцій працівників, концентрацію їх зусиль на підготовку інноваційного процесу, його забезпечення, регулювання, оптимізацію. Внаслідок цього з'являються нові можливості для збагачення і полегшення праці. Комплексна механізація і автоматизація виробництва пов'язані із широким розвитком праці і працівників. В етику інноваційного трудового процесу включаються ірраціональні елементи пов'язані з емоціями, інтуїцією, підсвідомістю, специфікою сприйняття, самоаналізом та ін.

Поява і здешевлення засобів децентралізованої інформатики розширює можливості більш автономної праці рядових працівників і управлінців, керівників і спеціалістів, менеджерів-новаторів. У зв'язку з цим традиційне підкорення працівника імперативу технологічної дисципліни і алгоритмам поведінки згідно з інструкціями в гнучкому автоматизованому виробництві часто пом'якшується, що в свою чергу, передбачає підвищення свободи працівника в контрольно-регулюючих функціях [4].

Впровадження у виробництво нових засобів інформації, точної техніки, приладів, комп'ютерів несе в собі можливості розвитку у працівника масштабної логіки, нової культури праці, її оздоровлення, дисциплінованості мислення і точності реакцій. Тобто сприяє формуванню сенсорних, інтелектуальних і морально-вольових функцій. Зокрема, застосування комп'ютерної техніки дає можливість не лише виявляти помилки людини, але й вирішувати складні питання, на основі спостереження за екраном створювати новий тип «образного» мислення, що в свою чергу, сприяє генерації нових ідей. При цьому вторгнення працівника в галузь несподіваного для себе пізнання в міру інтелектуалізації праці сприяє формуванню в корі головних півкуль нових функціональних структур.

Отже, перспективу впровадження нових технологій і техніки в сільськогосподарське виробництво доцільно проектувати під нову «модель» праці, яка ґрунтується на пріоритетності при технологічній модернізації виробництва, альтернативної, структуризованої праці відповідно з конкуренцією працівника як працівника самореалізуючого.

Розвиток процесу інформатизації виробництва передбачає необхідність зменшення соціальних відмінностей між рядовими працівниками та керівниками, спеціалістами, що сприятиме підвищенню якості праці, розвитку тенденції до інтеграції окремих структурних підрозділів інноваційного підприємства, їх синхронізації до нових форм усупільнення праці.

Щодо питання ефективного використання кадрового персоналу заслуговує на увагу досвід підготовки кадрів у відо-

мій корпорації «Агро-союз». Ще у 2006 році спеціалістами корпорації, модельного інноваційного господарства АПК України на діловій зустрічі з викладачами Білоцерківського державного аграрного університету було запропоновано на базі власного господарства провести підготовку висококваліфікованих спеціалістів ветеринарної медицини. В результаті домовленості складено було угоду на певний термін співробітництва між аграрним університетом і корпорацією. Всі питання, пов'язані з фінансовими витратами на оплату праці викладачів та утримання студентів вирішувались за рахунок корпорації. На навчання на базі передового інноваційного господарства було направлено 18 кращих студентів аграрного вузу. При завершенні навчального процесу спеціалістам, підготовленим на основі новітніх підходів і методів господарювання було запропоновано роботу у корпорації «Агро-союз». При цьому адміністрація корпорації не висувала будь-яких певних зобов'язань перед молодими спеціалістами стосовно їх закріплення у власному господарстві, не обумовлювався обов'язковий термін відпрацювання тощо. Навпаки, молодим спеціалістам, які пройшли підготовку до роботи на інноваційному, обладнаному найновішими технологіями підприємстві, надано було всі можливості вільного працевлаштування в інших підприємствах аграрного профілю.

В такому підході вбачалась можливість широкого розповсюдження власного досвіду успішної інноваційної діяльності, передачі набутих знань, навичок тощо. Даний підхід відрізняється глибоким гуманістичним змістом, вболіванням спеціалістів корпорації за спільну державну справу, орієнтацією на вирішення загальнонаціональної проблеми та характеризується проявом високого рівня інноваційної культури. Він потребує широкого поширення.

Розвиток деградаційних процесів в сільській місцевості призвів до того, що в останні десятиліття в окремих сільських поселеннях число жителів зменшилось у кілька разів, там проживають в основному люди похилого віку. Часто керівники сільськогосподарських підприємств скаржаться на те, що в господарствах є нова техніка, але управляти нею нема кому. Колективи механізаторів укомплектовані на 60%, а то й менше. Молодих кадрів критично не вистачає. І знову ж таки причиною такого стану є не стільки відсутність кількості молоді на селі, як недосконалість сучасної системи підготовки механізаторів.

Якщо раніше при забезпеченні державного фінансування професійно-технічні училища випускали щороку необхідну для села кількість механізаторів, то зараз їх випуск в окремих випадках зменшився у 10 і більше разів. Крім того, система самої підготовки не витримує ніякої критики. Так, при обмеженості сучасних технічних засобів в училищах випускники ПТУ не отримують ніяких навичок і зовсім не готові працювати на виробництві.

Доречно пригадати і наші вищі учбові заклади. Часто випускники вузів, що приходять на виробництво, навіть, уяви не мають, яка техніка використовується у господарстві, які її нові модифікації, бо у вузах вони її не бачили. На жаль, щоб забезпечити експлуатацію нової техніки молодим працівникам треба все починати з нуля. Порівняно з 50-ми роками

в сучасних умовах значно скоротився термін служби обладнання, техніки, технологічних процесів, приблизно в 2 рази, а в деяких галузях чи на окремих підприємствах зміна техніки відбувається ще швидше, кожні 7–8 років [7, 147].

При цьому система вітчизняної підготовки та профорієнтації кадрів, на жаль, до таких умов не адаптована, що часто призводить до негативних наслідків на виробництві, неможливості оновлення, аварійних ситуацій тощо.

Висновки

Основні тенденції в еволюції інформаційного забезпечення інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві, попри наростання його ключового значення в інноваційному процесі, в Україні не відповідають сучасним вимогам. В ринкових умовах значних переваг порівняно з традиційним інформаційним забезпеченням, яке надається державними установами, набуває приватне консультування. В економіці українського сільського господарства з'являється ряд успішних приватних інноваційних фірм, для яких надання консультацій і навчання кадрів (навіть на безоплатній основі) стало органічною частиною інноваційного бізнесу.

Вітчизняна практика підготовки та профорієнтації кадрів, яка не адаптована до сучасних умов інноваційного оновлення АПК, стає сьогодні однією з найгостріших проблем інноваційного розвитку аграрних підприємств і підвищення інноваційної культури АПК. Кадрова політика підприємств інноваційної орієнтації повинна бути спрямована на формування інноваційно-сприйнятливих, конкурентноздатних, освічених керівників і спеціалістів та рядових працівників по обслуговуванню нової техніки, обладнання тощо.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Диверсифікація та кооперація розвитку сільських територій регіону / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук, О.С. Молнар // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2011. – Спецвип. 33. – Ч. 3. – С. 125–129.
2. Вильховченко Э. Прогресс труда на современном этапе НТР / Э. Вильховченко // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – №8. – С. 57–62.
3. Колодійчук А.В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки / А.В. Колодійчук // Формування ринкових відносин в Україні. Вип. 5/1 (132) [Наук. ред. І.Г. Манцуров]. – К., 2012. – С. 58–62.
4. Корнешук В.П. Сучасна професійна освіта в Україні і надійність спеціалістів / В.П. Корнешук // Наука і освіта. – № 1–2. – 2007. – С. 147–155.
5. Про пріоритетні напрямки розвитку інноваційної діяльності в Україні: від 16 грудня 2003 року № 433-IV / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 13. – С. 354.
6. Симоненко Т.В. Інформаційне забезпечення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні / Т.В. Симоненко // Бібліотечний вісник. – 2003. – №5. – С. 20–22.
7. Чайковська К.В. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / К.В. Чайковська // Актуальні проблеми економіки. – №10(64). – 2006. – С. 200–207.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК: 334.78:330.342

Л. ШМОРГУН,
д.е.н., професор кафедри менеджменту та економіки, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв,
А. МІДЛЯР,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Організаційно-економічна модель управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств соціально- культурного сервісу

У статті автором з'ясовано особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств соціально-культурного сервісу в сучасних умовах. Відзначено, що зовнішньоекономічна діяльність більшості підприємств України має нести системний характер. Наразі вона характеризується нестабільністю, а це значно зменшує конкурентні переваги підприємств на ринку.

Показано вплив зовнішнього середовища на процес менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на рівні організації. Відзначено також, що здійснення зовнішньоекономічних операцій не може відбуватися без створення відповідних організаційних структур управління.

Запропоновано організаційно-економічну модель управління, в основі якої застосовано системний підхід із визначенням механізмів управління та взаємозв'язків між ними. Дану модель управління зовнішньоекономічною діяльністю подано у вигляді організаційно-функціональних блоків, які послідовно пов'язані між собою. Виокремлено такі організаційно-функціональні блоки: блок планування і маркетингу; блок управління виробничо-комерційними операціями; блок управління соціальними, культурними та економічними відмінностями країни; блок управління логістикою зовнішньоекономічних операцій; блок управління зовнішньоекономічними розрахунками; блок управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності та аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів; блок аналізу фінансово-економічної ефективності операцій і показників зовнішньоекономічної діяльності; блок інформаційного та правового забезпечення процесу управління зовнішньоекономічної діяльності.

Розкрито зміст і принципи взаємодії блоків системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств соціально-культурного сервісу. Виокремлено такі зовнішні фактори: макроекономічні, політичні, правові, соціальні, виробничо-технічні, соціально-економічні і внутрішньо-організаційні, які покладаються в основу визначення мети і розробки завдань з управління зовнішньоекономічною діяльністю. У відповідності з метою і сформульованими завданнями визначаються методи та принципи управління зовнішньоекономічною діяльністю, на основі яких формується той чи інший механізм управління діяльністю підприємств соціально-культурного сервісу.

Визначено, що запропонована організаційно-економічна модель дозволяє підвищити і оптимізувати процес управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств соціально-культурного сервісу.

Ключові слова: управління; зовнішньоекономічна діяльність підприємства; підприємства соціально-культурного сервісу; управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства; організаційно-економічний механізм управління діяльністю підприємства; зовнішнє середовище; інновації; інформаційні технології.

Л. ШМОРГУН,

д.э.н., профессор кафедры менеджмента и экономики,
Национальная академия руководящих кадров культуры и искусств,
А. МИДЛЯР,

к.в.н., доцент кафедры менеджмента и администрирования,
Винницкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета

Организационно-экономическая модель управления внешнеэкономической деятельностью предприятий социально-культурного сервиса

В статье автором выяснены особенности управления внешнеэкономической деятельностью предприятий социально-культурного сервиса в современных условиях. Отмечено, что внешнеэкономическая деятельность большинства предприятий Украины должна иметь системный характер. Теперь она характеризуется нестабильностью, а это значительно уменьшает конкурентные преимущества предприятий на рынке.

Показано влияние внешней среды на процесс менеджмента внешнеэкономической деятельности на уровне организаций. Отмечено, также, что осуществление внешнеэкономических операций не может происходить без создания соответствующих организационных структур управления.

Показано влияние внешней среды на процесс менеджмента внешнеэкономической деятельности на уровне организаций. Отмечено также, что осуществление внешнеэкономических операций не может осуществляться без создания соответствующих организационных структур управления.

Предложена организационно-экономическая модель управления, в основе которой применен системный подход с определением механизмов управления и взаимосвязей между ними. Данная модель управления внешнеэкономической деятельностью подана в виде организационно-функциональных блоков, которые последовательно связаны между собой. Выделены следующие организационно-функциональные блоки: блок планирования и маркетинга; блок управления производственно-коммерческими операциями; блок управления социальными, культурными и экономическими отличиями страны; блок управления логистикой внешнеэкономических операций; блок управления внешнеэкономическими расчетами; блок управления рисками внешнеэкономической деятельности и анализа внешних и внутренних факторов; блок анализа финансово-экономической эффективности операций и показателей внешнеэкономической деятельности; блок информационного и правового обеспечения процесса управления внешнеэкономической деятельности.

Раскрыто содержание и принципы взаимодействия блоков системы управления внешнеэкономической деятельностью предприятий социально-культурного сервиса. Выделены следующие внешние факторы: макроэкономические, политические, правовые, социальные, производственно-технические, социально-экономические и внутренне-организационные, которые возлагаются в основу определения цели и разработки заданий из управления внешнеэкономической деятельностью. В соответствии с целью и сформулированными задачами определяются методы и принципы управления внешнеэкономической деятельностью, на основе которых формируется тот или иной механизм управления деятельностью предприятий социально-культурного сервиса.

Определено, что предложенная организационно-экономическая модель позволяет повысить и оптимизировать процесс управления внешнеэкономической деятельностью предприятий социально-культурного сервиса.

Ключевые слова: управление; внешнеэкономическая деятельность предприятия; предприятия социально-культурного сервиса; управление внешнеэкономической деятельностью предприятия; организационно-экономический механизм управления деятельностью предприятия; внешняя среда; инновации; информационные технологии.

L. SHMORGUN,

doctor of Economic Sciences, professor, professor of sub-faculty of management and economics
National Academy of Supervisory Frame of Culture and Arts

A. MIDLIAR,

PhD in Economics, associate professor department of management and administration
Vinnytsia Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University

Organizational economic management model of foreign economic activities of enterprises of social and cultural service

The article discusses specific features of the management of the international economic activity of enterprises of social and cultural service in modern conditions. It was noted that foreign economic activity of majority of enterprises in Ukraine has to be systematic. Now it is unstable and it greatly reduces enterprises' competitive advantages in the market.

The author states the influence of the environment on the process of management of foreign economic activity at the level of organizations. It was also noted that the implementation of foreign trade operations cannot be carried out without creating appropriate organizational structures of management.

Proposes the organizational-economic model of management which is based on a systematic approach. It defines control mechanisms and the relationships between them. This model of the foreign economic activity is proposed in the form of organizational-functional units, which are sequentially linked. There are several organizational functional units that are pointed out in the model, namely: unit of planning and marketing; unit of production and commercial transactions management; unit

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

of management of social, cultural and economic differences within the country; unit of logistics management; unit of foreign payments processing management; unit of risk management in foreign economic activity and analysis of internal and external factors; unit of analysis of the financial-economic efficiency and analysis of indicators of foreign economic activity; and unit of informational and legal support of the foreign economic activity.

Was revealed the organizational-economic model of the foreign economic activity of the enterprise of social and cultural service is based on the unit-scheme management model. In the proposed system of foreign trade activities management author also describes the essential functions of units and principles of the interaction between them. Some external factors that define goals and objectives of foreign economic activities management are presented. Those factors are: macroeconomic, political, legal, social, industrial; social economic, and internal organizational factors. According to the goals and objectives set forth, the appropriate methods and principles of foreign economic activity management are selected. Those methods and principles are the base which forms particular mechanisms of foreign economic activities management of the enterprise of social and cultural service.

It has been determined that the proposed organizational-economic model can improve and optimize the process of foreign trade activities management at the enterprise of social and cultural service.

Keywords: *management; foreign trade enterprises; enterprises of social and cultural service; organizational management system of international management company; organizational and economic mechanism of management of the company; external environment; innovation; information technologies.*

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси міжнародної економіки, зміна стратегій управління підприємствами, еволюція капіталу в сучасній фінансовій системі зумовлюють необхідність розробки сучасної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємств соціально-культурного сервісу в умовах ризику та невизначеності зовнішнього середовища. Підписання угоди про асоціацію з ЄС ставить ще більші вимоги до вдосконалення системи управління ЗЕД.

У сучасних умовах господарюючий суб'єкт економіки має в повній мірі враховувати зовнішні умови, в яких йому доводиться функціонувати, намагаючись підвищувати власну конкурентоспроможність на міжнародних ринках, що можливо лише при застосуванні систем управління, орієнтованих на міжнародні вимоги якості, інноваційності.

Зовнішньоекономічна діяльність більшості підприємств країни має несистемний характер, відзначається нестабільністю та фрагментарністю, що значно зменшує їх конкурентні переваги на ринку. Досить мало наукових розробок у галузі управління зовнішньоекономічною діяльністю, які б охоплювали всі етапи процесу зовнішньоекономічних операцій, що призводить до зниження ефективності функціонування підприємств соціально-культурного сервісу. Це вимагає нових підходів щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств та розробки відповідних механізмів її реалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання теорії та практики управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств було висвітлено в наукових працях таких дослідників, як В. Барановська [1], І. Гладій [2], Г. Дурницька [3], К. Золотих [4], М. Карпенко та О. Захарченко [5], О. Кисельова [6], В. Онищенко та А. Яценко [7], Л. Рябенко та Б. Любич [8], І. Смірнова [9], В. Черновалова [10] та ін. Дослідженням аспектів реалізації функцій маркетингу та менеджменту в діяльності підприємств соціально-культурного сервісу і туризму займалися вчені А. Лобигін [11], В. Сідоров [11], Б. Ейдельман [11], А. Нуртдінов [11] та ін. Значний внесок у розвиток основ міжнародного бізнесу та принципів діяльності фірм за кордоном зробили зарубіжні вчені А. Вілльямс та Дж. Гелбрейт [12], М. Портер [13] та ін.

Науковець В. Барановська досліджує еволюцію управління вітчизняною зовнішньоторговельною діяльністю від зник-

нення Російської імперії донині [1], виокремлюючи наявну проблематику в досліджуваному питанні. Дослідник К. Золотих сформував систему факторів економічної ефективності ЗЕД підприємства [4], а також проаналізував специфічні риси управління цією діяльністю на різних соціально-історичних етапах. Незважаючи на те що питанням зовнішньоекономічної діяльності та її управління приділено певну увагу в науковій літературі, рівень дослідження не повною мірою відповідає потребам зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що постійно розвивається. А тому актуальною є розробка інформаційних підходів щодо підвищення ефективності механізму управління ЗЕД підприємства.

Виходячи з певного дисонансу публікацій вітчизняних науковців результатами зарубіжних досліджень виникає об'єктивна необхідність обґрунтування суті організаційно-економічних моделей управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та виявлення впливу зовнішнього середовища на процес удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємств соціально-культурного сервісу.

Метою статті є визначення особливостей управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств соціально-культурного сервісу та удосконалення методичних рекомендацій щодо формування ефективної організаційно-економічної моделі управління зовнішньоекономічною діяльністю. Досягнення вказаної мети передбачає вирішення таких завдань:

- обґрунтувати сутність ЗЕД підприємств соціально-культурного сервісу в сучасних реаліях;
- виявити фактори, що впливають на організаційну систему управління ЗЕД;
- запропонувати модель управління ЗЕД у вигляді організаційно-функціональних блоків, що дозволить здійснювати ефективне функціональне управління.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши ЗЕД підприємств соціально-культурного сервісу, було встановлено, що така діяльність відрізняється за показниками обсягів ресурсів, що використовуються в зовнішньоторговельних операціях, а також за співвідношенням коштів, витрачених всередині країни та за її межами. Така діяльність не може здійснюватися самостійно. А тому для виконання функцій, пов'язаних із нею, створюється відповідна організаційна система управління, на яку впливають багато факторів, серед яких:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– масштаби ЗЕД. За незначної кількості зовнішньоекономічних операцій та номенклатури не доцільно створювати спеціальні структурні підрозділи, а за великої кількості – підприємство може перетворюватися у міжнародне з власними відділеннями та представництвами в інших країнах;

– витрати, які пов'язані з виробництвом за кордоном або зі збутом продукції на зовнішніх ринках. За малих обсягів виробництва дешевше використовувати послуги сторонньої фірми, що займається міжнародним бізнесом. При зростанні кількості міжнародних операцій менш вартісним варіантом стає здійснення ЗЕД самостійно;

– складність продукції (якщо підприємство розробляє досить складну технологію виготовлення продукції, то збільшується ймовірність створення власного представництва в іншій країні) та досвід;

– контроль над гнучкістю бізнесу, прибутками й поведінкою в конкурентному середовищі;

– економічна свобода (заміщення окремих форм діяльності, визначення ставок податків, розміру коштів, що повертаються, вимог щодо дотримання правил антимонопольного законодавства, створення умов, за яких активи, що є приватною власністю, стають доступними для інших) та конкуренція;

– ризики;

– методи виходу на зовнішні ринки – через власне підприємство (прямий метод) або за допомогою посередників (непрямий метод) [2; 3; 6].

Для вдосконалення управління ЗЕД підприємств соціально-культурного сервісу пропонується побудувати її організаційно-економічну модель управління. В її основі доцільно використовувати системний підхід із визначенням компонентів механізму управління та взаємозв'язків між ними. Проаналізувавши зміст та роль ЗЕД у системі управління підприємством, встановлено, що така система управління ЗЕД, з одного боку, є підсистемою, а з іншого – складається з окремих елементів (цілі, методи та об'єкти управління).

З урахуванням механізму та основних факторів, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємств соціально-культурного сервісу, пропонуємо модель управління ЗЕД у вигляді організаційно-функціональних блоків, які пов'язані між собою в послідовності, що визначають порядок здійснення ефективного функціонального управління (рис. 1). Розглянемо детальніше кожен з блоків, наведених на рис. 1.

I блок. Організаційно-функціональний блок планування й маркетингу ЗЕД реалізує такі основні функції:

1) розробка зовнішньоекономічної політики й стратегії управління ЗЕД підприємства;

2) формування маркетингових прогнозів щодо ціни на продукцію, матеріали, кон'юнктури ринку для здійснення оцінки можливостей купівлі-збуту продукції; планування шляхів реалізації продукції на збут з урахуванням спрогнозованих цін, планування закупівель матеріалів, обладнання та запчастин;

3) планування витрат, пов'язаних зі здійсненням зовнішньоекономічних операцій.

У результаті реалізації функцій організаційно-функціонального блоку здійснюється прогноз цін, планів закупівель за різними напрямками, які є вхідними даними для розрахунку економічних показників і фінансового результату в рамках бюджету ЗЕД.

II блок. Організаційно-функціональний блок управління виробничо-комерційними операціями ЗЕД. У даному блоці здійснюються такі функції:

1) організація та проведення зовнішньоекономічних операцій (пошук покупця і постачальника, укладання контрактів, підготовка товарно-супровідних документів, забезпечення проходження митних процедур);

2) сертифікація товарів;

3) відстеження руху товарів, формування фактичних звітів про рух товару;

4) організація обліку зовнішньоекономічних операцій.

III блок. Організаційно-функціональний блок управління соціальними, культурними та економічними національними відмінностями. Цей блок відповідає за реалізацію функцій міжнародного менеджменту під час здійснення управління підприємством, що має виробничі, збутові та представницькі структури в зарубіжних країнах. Особливістю міжнародного менеджменту є поєднання глобального підходу до бізнесу з необхідністю його адаптації до умов зарубіжних країн. Зазначений блок здійснює аналіз та оцінку можливостей і обмежень, пов'язаних з культурними, економічними та соціальними відмінностями різних країн, формуючи при цьому відповідні структури управління інтегрованою бізнес-системою.

VI блок. Організаційно-функціональний блок управління логістикою зовнішньоекономічних операцій. Необхідно зазначити, що логістика – це мистецтво планування, контролю та управління комплексом усіх видів діяльності підприємства та його підрозділів, що пов'язані з матеріальними ресурсами.

V блок. Організаційно-функціональний блок управління зовнішньоекономічними розрахунками здійснює:

1) організацію розрахунків між контрагентами в зовнішньоекономічній діяльності;

2) формування валютно-фінансових умов зовнішньоекономічних контрактів з урахуванням стану світової валютної системи, поточної позиції підприємства на ринку, умов реалізації продукції на світовому ринку, фінансового стану і ділової активності фірми контрагента, перспективи розвитку відносин з контрагентом;

3) вибір найбільш оптимальної форми розрахунків з урахуванням мінімізації ризику неплатежу;

4) оформлення та підготовка платіжних документів для подання в банк, організація роботи з банком, забезпечення надходження валютної виручки, забезпечення системи облік-розрахунків.

VI блок. Організаційно-функціональний блок управління ризиками ЗЕД та аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів. У даному блоці аналізуються види ризиків, що виникають при ЗЕД, створюється відповідна система моніторингу, аналізу та оцінки ризиків, здійснюється їх ранжування і визначається значимість впливу на ЗЕД, формується політика управління ризиками, тактика і стратегія їх подолання, розробляються процедури управління ризиками.

VII блок. Організаційно-функціональний блок аналізу фінансово-економічної ефективності операцій, показників ЗЕД. Цей блок здійснює розрахунок фінансово-економічних показників, що характеризують ефективність ЗЕД підприємства, основними з яких є чистий прибуток від зовнішньоекономічних операцій, оборотність запасів і дебіторська заборгованість.

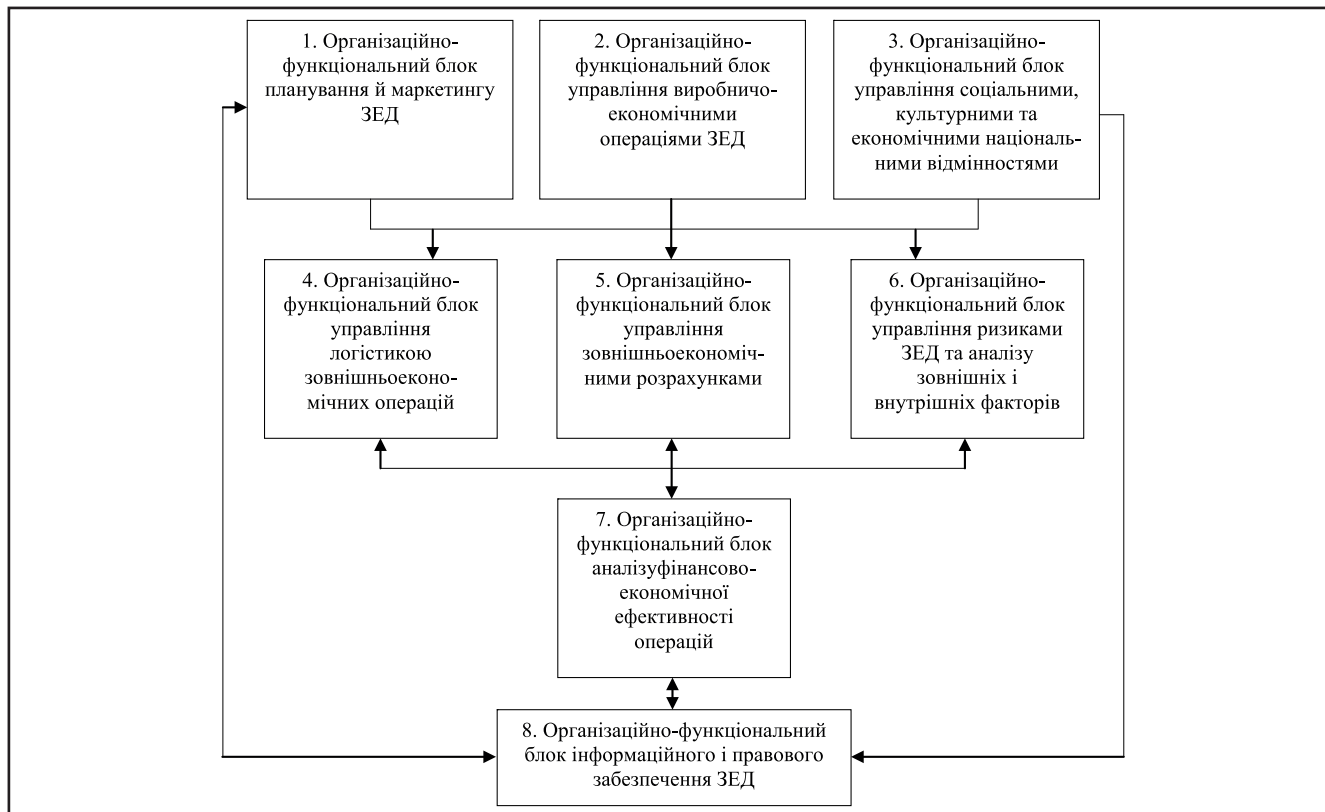


Рисунок 1. Організаційно-економічна модель управління ЗЕД підприємств соціально-культурного сервісу

Джерело: власна розробка авторів.

Здійснюється аналіз даних показників, формується база для відстеження динаміки показників, розробляється відповідна система моніторингу результатів управління ЗЕД.

VIII блок. Організаційно-функціональний блок інформаційного та правового забезпечення процесу управління ЗЕД виконує такі функції:

- 1) інформаційне забезпечення системи управління ЗЕД підприємства;
- 2) створення баз даних з операцій та показників ЗЕД;
- 3) здійснення управлінського обліку, забезпечення інформацією та її обміном між підрозділами підприємств соціально-культурного сервісу, що беруть участь у ЗЕД;
- 4) організація правового забезпечення ЗЕД, вирішення правових питань.

Взаємозв'язок організаційно-функціональних блоків забезпечує здійснення ЗЕД через поетапну реалізацію функцій і надходження інформації в організаційно-функціональний блок інформаційно-правового забезпечення, який обмінюється даними з блоком аналізу фінансово-економічної ефективності операцій. Результати розрахунку основних показників накопичуються в інформаційно-правовому блоці, а потім використовуються як дані для функціонального блоку планування й маркетингу та інших блоків, що дозволяє підвищити ефективність ЗЕД та якість прийняття управлінських рішень.

Таким чином використання системного підходу щодо управління ЗЕД дозволяє виділити окремі підсистеми й досліджувати об'єкт як комплекс взаємопов'язаних підсистем з певними внутрішніми та зовнішніми зв'язками.

Сучасний рівень розвитку інформаційних та комп'ютерних технологій сприяє значному застосуванню інформаційних

систем управління сферами діяльності підприємств, дозволяє здійснювати побудову імітаційних моделей, що формують розрахунок і прогнози функціонування та розвитку діяльності підприємства залежно від заданих параметрів внутрішнього й зовнішнього середовища. В основі моделі у спрощеному вигляді, як правило, закладається алгоритмічна блок-схема, яка містить взаємопов'язані окремі блоки.

Розглянемо побудову організаційно-економічної моделі управління ЗЕД підприємств соціально-культурного сервісу, запропонувавши блок-схему моделі управління (рис. 2). Для цього виділимо окремі блоки системи управління ЗЕД, визначимо їх специфічні властивості, взаємозв'язки елементів управління ЗЕД, а також зовнішні та внутрішні фактори впливу на реалізацію процесу управління ЗЕД.

Наведена блок-схема на рис. 2, з одного боку, відображає в цілому систему управління, включаючи методи та механізми управління ЗЕД, з іншого боку, визначає систему та інструменти прогнозування й оцінок результатів ЗЕД. Кожен з блоків наведеної схеми взаємопов'язаний один з одним, оскільки інформаційний результат кожного блоку є вхідними даними для іншого. Детальніше розглянемо зміст і взаємодію блоків.

На управління ЗЕД впливають зовнішні і внутрішні чинники, під дією яких система змінюється та розвивається. Інформація про дані фактори міститься в першому і другому блоках. Групами зовнішніх факторів є:

- 1) макроекономічні: зміна кон'юнктури на внутрішньому та світовому ринках, динаміка платоспроможного попиту, державне регулювання, зростання індексу цін на надання послуг, коливання курсу валют, зміна транспортних тарифів, митних зборів, збільшення іноземних інвестицій і розвиток спільної діяльності;

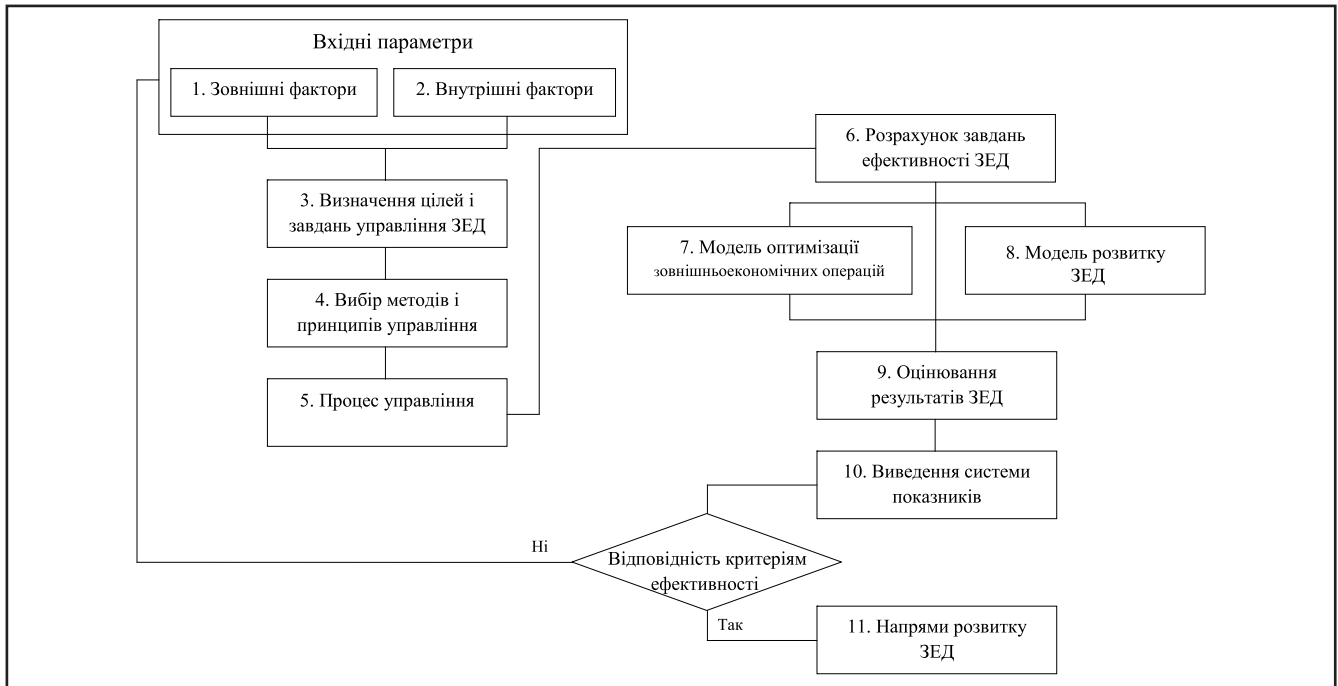


Рисунок 2. Блоки системи управління ЗЕД

Джерело: власна розробка авторів.

2) політичні: введення обмежень на ввезення та вивіз товарів, ембарго, воєнні дії;

3) правові: зміна законодавства в галузі ЗЕД, умов валютного і митного регулювання, податкового законодавства;

4) соціальні: зміна демографічної ситуації всередині країни і за кордоном, вплив моральних і релігійних норм на спосіб життя.

Внутрішніми факторами є:

1) організаційні чинники, що визначають рівень організації виробничо-комерційної діяльності, праці та управління, вид організаційно-правової форми і умови організації підрозділів, що займаються ЗЕД;

2) виробничо-технічні фактори: рівень розвитку виробництва, техніки і технологій, впровадження нових технологій, комп'ютеризація зовнішньоекономічних операцій та автоматизація виробництва;

3) соціально-економічні фактори, пов'язані з кваліфікацією і професійною підготовкою співробітників з питань ЗЕД, якісним складом співробітників, умовами праці, системою матеріального стимулювання праці.

Цілі і розробка завдань з управління ЗЕД визначаються з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів, відображених у блоці 3. Відповідно до них визначаються методи і принципи управління ЗЕД, на основі яких формується механізм управління ЗЕД.

В основному блоці моделі управління ЗЕД здійснюється розрахунок ефективності ЗЕД підприємства. Для виконання даного розрахунку може використовуватися модель оптимізаційного планування, що враховує особливості зовнішніх і внутрішніх факторів, відповідних взаємозв'язків і зовнішньоекономічних операцій досліджуваного підприємства. Дана модель, виходячи з мети зовнішньоекономічних операцій підприємства, вирішує основні завдання: ефективність закупівлі різних видів сировини і відповідного устаткування, прогнозування динаміки фінансових і економічних показни-

ків на середньостроковий і довгостроковий періоди з визначенням пріоритетів розвитку ЗЕД.

За модель оптимізації було обрано поетапний облік параметрів свободи рішень і неформалізований перехід від одного етапу процесу прийняття рішення до іншого. Основним критерієм оптимальності є максимізація доходу або мінімізація загальних витрат на функціонування й розвиток підприємства. Поетапне вирішення в запропонованій моделі відповідає послідовності попередніх розробок; кількість етапів і набір операцій визначаються метою завдання і тривалістю розглянутого періоду.

Основні етапи:

1 етап: визначення основних параметрів окремого елемента, який бере участь у ЗЕД (потреби ресурсу та їх джерела, масштаби об'єкта, темпи розвитку);

2 етап: визначення схеми розміщення виробництва, розташування їх у просторі, взаємозв'язок з транспортними схемами.

Таким чином однією з основних моделей для розрахунку ефективності зовнішньоекономічних операцій є визначення підприємством можливих способів закупівлі сировини та обсягів збуту готової продукції, виходячи з обмеженості власних ресурсів, доцільності їх використання з урахуванням розробленого критерію максимізації доходу та просторової організації виробництва і транспортних умов. Порядок планування та моделювання ефективності ЗЕД має відповідати організаційній структурі підприємства. Функції планування ЗЕД мають виконуватися на всіх підрозділах по вертикальній ієрархії і в горизонтальній процесній побудові організаційної структури.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження дозволило зробити такі висновки:

1. Обґрунтовано сутність ЗЕД підприємств соціально-культурного сервісу в сучасних реаліях та виявлено, що вона носить несистемний характер.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2. Встановлено фактори, що впливають на організаційну систему управління ЗЕД (макроекономічні, політичні, правові, соціальні, виробничо-технічні, соціально-економічні і внутрішньо-організаційні), які закладаються в основу визначення мети і розробки завдань з управління ЗЕД.

3. Запропоновано організаційно-економічну модель управління ЗЕД у вигляді восьми організаційно-функціональних блоків, застосування якої дозволить здійснювати ефективне функціональне управління підприємствами соціально-культурного сервісу.

Перспективою подальших досліджень є оптимізація функціонування організаційно-економічної моделі управління за допомогою сучасних новітніх програмних продуктів.

Conclusions and perspectives for further research

The study led to the following conclusions:

1. Substantiated the nature of the foreign economic activities of enterprises socio-cultural service in the current situation and identified that it piecemeal.

2. The factors influencing the organizational system of management of foreign economic activity (macroeconomic, political, legal, social, technological, socio-economic and intra-organizational), which laid the basis for defining goals and formulating objectives for management of foreign economic activity.

3. An organizational-economic model of management of foreign economic activity in the form of 8 organizational and functional units, the application of which would allow effective functional management of enterprises socio-cultural service.

The prospect of further studies is to optimize the functioning of a business management model by using the latest modern software products.

Список використаної літератури

1. Барановська В.М. Етапи розвитку управління вітчизняною зовнішньоторгівельною діяльністю / В.М. Барановська // *Економіка & держава*. – 2011. – №4. – С. 8–13.
2. Гладій І. Новий рівень розвитку суперечностей глобалізованого ринку / І. Гладій // *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. – 2013. – №81. – С. 186–192.
3. Дурицька Г. Формування стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г. Дурицька // *Регіональна економіка*. – 2011. – №4. – С. 250–254.
4. Золотих К.С. Формування системи факторів економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / К.С. Золотих // *Управління розвитком*. – 2012. – №14 (135). – С. 117–120.
5. Карпенко М.О. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві / М.О. Карпенко, О.В. Захарченко // *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки)*. – 2012. – №26. – С. 45–51.
6. Кисельова О.М. Структурні особливості зовнішньоекономічної діяльності України / О.М. Кисельова // *Економіка і прогнозування*. – 2012. – №4. – С. 93–101.
7. Онищенко В.П. Ефективність зовнішньоекономічного сектору України на шляху євроінтеграції / В.П. Онищенко, А.Б. Яценко // *Соціально-економічні проблеми сучасності та концепція сталого*. – 2014. – С. 18–25.
8. Рябенко Л.І. Об'єктно-орієнтоване управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Л.І. Рябенко, Б.Б. Любич // *Менеджмент*

та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2013. – С. 190–195.

9. Смирнова І.А. Основные факторы эффективности внешне-торговой деятельности предприятий / И.А. Смирнова // *Вестник СГСЭУ*. – 2011. – №13 (2). – С. 67–70.

10. Черновалова В.О. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах / В.О. Черновалова // *Управління розвитком*. – 2012. – №3. – С. 24–25.

11. Лобыгин А.Н. Географические аспекты реализации функций маркетинга и менеджмента в деятельности организаций социально-культурного сервиса и туризма / Лобыгин А.Н., Сидоров В.П., Эйдельман Б.М., Нуртдинов А.Р. // *Вестник удмуртского университета*. – 2013. – Вып. 3. – С. 131–137.

12. Galbraith J.K. The Essential Galbraith / J.K. Galbraith, A.D. Williams. – Selected and edited by A. D. Williams. – Boston: Houghton Mifflin, 2001. – 329 p.

13. Porter M.E. The Five Competitive Forces That Shape Strategy / M.E. Porter // *Harvard Business Review*. – 2008. – January. – P. 79–93.

References

1. Baranovska, V. M. (2011), «Stages of development of domestic foreign trade management», *Ekonomika i derzhava*, vol. 4, pp. 8–13.
2. Hladiy, I. (2013), «New Level of contradictions globalized market», *Visnyk Ternopil's'koi akademii narodnoho hospodarstva*, vol. 81, pp. 186–192.
3. Durytska, G. (2011), «Formation of effective strategy of foreign economic activity of enterprises», *Rehional'na ekonomika*, vol. 4, pp. 250–254.
4. Zolotikh, K. S (2012), «Formation of factors of economic efficiency International Business», *Upravlinnia rozvytkom*, vol. 14 (135), pp. 117–120.
5. Karpenko, M. O. and Zakharchenko, A. V. (2012), «Improving the organization of foreign trade activities in the enterprise», *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury (ekonomichni nauky)*, vol. 26, pp. 45–51.
6. Kysel'ova, O. M. (2012), «Structural features of foreign economic activity Ukraine», *Ekonomika i prohnozuвання*, vol. 4, pp. 93–101.
7. Onyschenko, V. P., Yatsenko, A. B. (2014), «The effectiveness of foreign economic sector of Ukraine towards European integration», *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnosti ta kontseptsiiia staloho*, pp.18–25.
8. Riabenko, L. I. and Liubych, B. B. (2013), «Object-oriented management of foreign economic activity of the enterprise», *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, pp.190–195, Lviv, Ukraine.
9. Smirnova, I. A. (2011), «The main factors of efficiency of foreign trade activities of the enterprises», *Vesnik SGSJeU*, vol. 13(2), pp. 67–70.
10. Chernovalova, V. O. (2012), «Organizational-economic mechanism of increase of efficiency of foreign enterprises in modern conditions», *Upravlinnia rozvytkom*, vol. 3, pp. 24–25.
11. Lobygin, A. N. and Sidorov, V. P. and Jejdel'man, B. M. and Nurtidinov, A. R. (2013), «Geographical aspects of the implementation of the functions of marketing and management in business organizations socio-cultural service and tourism», *Vestnik udmurts'kogo universiteta*, vol. 3. pp. 131–137.
12. Galbraith, J. K., and Williams, A. D. (2001), «The Essential Galbraith», Selected and edited by A. D. Williams, Houghton Mifflin, Boston, USA.
13. Porter, M. E. (2008), «The five competitive forces that shape strategy», *Business Review, Harvard*, vol. January, pp. 79–93.

I.O. GEEЦЬ,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Національний авіаційний університет,
Г.Р. ФАРБОТА,
студентка кафедри міжнародної економіки, Національний авіаційний університет

Формування стратегії ДП «Антонов» на міжнародному ринку виробництва військової авіаційної техніки

У статті проведений аналіз стратегії розвитку світових військових авіабудівних компаній, запропоновано найбільш оптимальну стратегію розвитку ДП «Антонов» та надані практичні рекомендації щодо реалізації запропонованої стратегії розвитку для подальшої співпраці з міжнародними компаніями. Також проведена оцінка діяльності ДП «Антонов» на міжнародному ринку військового авіабудування.

Ключові слова: стратегія розвитку, авіабудування, міжнародні військові авіабудівні компанії, повітряні судна, виробництво авіаційної техніки, військова авіація, ДК «Укроборонпром», ДП «Антонов».

I.O. GEEЦЬ,
к.е.н., доцент кафедри международной экономики, Национальный авиационный университет,
Г.Р. ФАРБОТА,
студентка кафедры международной экономики, Национальный авиационный университет

Формирование стратегии ГП «Антонов» на международном рынке производства военной авиационной техники

В статье проведен анализ стратегии развития мировых военных авиастроительных компании, предложена наиболее оптимальная стратегия развития ГП «Антонов» и даны практические рекомендации по реализации предложенной стратегии развития для дальнейшего сотрудничества с международными компаниями. Также проведена оценка деятельности ГП «Антонов» на международном рынке военного авиастроения.

Ключевые слова: стратегия развития, авиастроение, международные военные авиастроительные компании, воздушные суда, производство авиационной техники, военная авиация, ГК «Укроборонпром», ГП «Антонов».

I. HEIETS,
PhD in economics, National Aviation University,
G. FARBOTA,
student National Aviation University

Formation the strategy of «Antonov» in the international market of military aircraft manufacturing

The article analyzes the development strategies of global military aircraft building companies, suggests the most optimal strategy of «Antonov» and provides practical recommendations for implementation of the proposed strategy of cooperation with international companies. The activities of «Antonov» in the international market of military aircraft building were assessed.

Keywords: development strategy, aircraft building, international military aircraft building companies, aircraft, manufacturing of aircraft, military aircraft, Ukroboronprom, Antonov.

Постановка проблеми. В період світових геоекономічних змін, що приводять до збільшення обсягів використання різних типів озброєння у світі, виникає безліч конфліктів на політичній та соціальній основах, тому попит на продукцію та послуги військових авіабудівних компаній завжди існує. Аналіз стратегій розвитку світових військових авіабудівних компаній є актуальним аспектом, оскільки розуміння їхнього розвитку дозволить виявити стратегічні сегменти і знайти нішу для розвитку власне компаній з виробництва військової авіаційної техніки. Також Україна з 2014 року перебуває у військовому конфлікті та не в змозі забезпечити власні потреби в військовій техніці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями розвитку державних підприємств з виробництва авіаційної техніки займалися О.В. Ареф'єва, С.О. Ареф'єва, А.Г. Гадяк, І.О. Геєць, О.Ф. Андросова, І.О. Борисюк, Ю. Кисельов. Проблеми з виробництва військової техніки вивчали В.І. Бегма, І.С. Фанін, С.Г. Стріха, Б.П. Щеглюк та інші.

Багато авторів та вчених акцентували увагу на аналізі розвитку авіабудівних компаній не виокремлюючи військо-ве авіабудування. Більшість європейських компаній виділя-

ють три сегменти авіабудування, а саме: цивільне, космічне та військове. Український сектор військового авіабудування як окремий сегмент не був раніше розглянутий. Тому на особливу увагу заслуговує аналіз стратегій розвитку авіабудівних компаній, саме у військовому сегменті та надання практичних рекомендацій, щодо розвитку ДП «Антонов» на ринку виробництва військової авіаційної техніки.

Мета статті. Запропонувати найбільш оптимальну стратегію розвитку ДП «Антонов» та надати практичні рекомендації щодо реалізації запропонованої стратегії розвитку для подальшої співпраці з міжнародними компаніями.

Виклад основного матеріалу. Військова авіація є основою могутності кожної сучасної армії, особливо для України при відсутності ядерної зброї. Військово-Повітряні сили (ПВС) стають єдиним засобом нанесення удару і дальністю бойового використання та вогневою могутністю, стримуючим фактором та надійним гарантом незалежності і недоторканності кордонів.

У складі СРСР Україна входила до дев'яти країн світу, що мають власне виробництво літаків повного циклу [6]. Але зараз ситуація кардинально змінилася. Недофінансування та відмо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ва від військової політики поставила Україну у незручне становище. Ще у 90-х роках ХХ ст. українські літаки могли конкурувати з теперішніми світовими лідерами у цій галузі [13].

Аналізуючи стан парку повітряних суден за 2003–2015 роки, слід відмітити, що парк зазнав суттєвих змін. Відбувалося стійке зниження кількості літаків з 2003 по 2011 рік, але з 2012 року почалось зростання парку. Однією з причин була зміна між поколіннями літаків старого і нового зразка. Суттєвим фактором, що вплинув на стан парку повітряних суден в Європі та США, є світова фінансова криза та її наслідки. На 2015 рік кількість повітряних суден збільшилася в порівнянні з попередніми роками на 15–20% (загалом 52 тис. суден різного призначення, з них 17 тис. суден – 33% використовуються в активних бойових діях по всьому світу) за рахунок збільшення кількості легких, бойових літаків та вертольотів [22].

ДП «Антонов» – це одне з 99 підприємств, що входить до ДП «Укроборонпром», діяльність якого спрямована на розвиток військової продукції національного виробництва. За 2015 рік від ДП «Укроборонпром» до державного бюджету було відраховано 3100 млн. грн., а обсяг чистого прибутку дорівнює 1626 млн. грн. (для порівняння: за аналогічний період 2014 року – збиток у розмірі 348 млн. грн.). Також для Міністерства оборони та Національної гвардії у 2015 році вітчизняними підприємствами у сфері авіабудування було надано 53 одиниці авіатехніки та техніки повітряних сил [11].

У табл. 1 наведено розрахунок показника ЕБІТДА роботи 99 підприємств, що входять до ДП «Укроборонпром» за 2015 рік, що поділені на шість груп (кластерів) 11).

За показником ЕБІТДА (аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань) безпосередніми лідерами є підприємства: експортери, виробники морської техніки та виробники авіаційної техніки (приріст від 187 до 621% за 2015 рік).

Аналіз чистого доходу за 2014–2015 роки показує, що найкращі результати діяльності має група підприємств–екс-

портерів (приріст у 131%) та група підприємств, що виготовляє бронетанкову техніку (приріст 61%). Але найбільший дохід має група підприємств, діяльність яких спрямована на авіаційну галузь 5528 млн. грн. у 2015 році.

Нижче наведені фінансові показники розвитку за 2014–2015 роки групи підприємств, що пов'язані з авіаційною галуззю та входять до ДП «Укроборонпром» (табл. 2).

Чистий дохід дорівнює 5528 млн. грн. за 2015 рік, а це на 12% більше, ніж за аналогічний період 2014 року, показник чистого прибутку зріс на 1165% за 2015 рік та досяг 642 млн. грн.

Українські підприємства авіаційної сфери стають більш конкурентоспроможними за рахунок нових підписаних контрактів з виробництва суден, модернізації та ремонту вже існуючих. Усі показники мають тенденцію до зростання у 2015 році.

Позитивним аспектом для літакобудівних підприємств є те, що у період до 1 січня 2016 року застосовувались особливі умови сплати для ввізного мита, земельного податку, ПДВ, податку на прибуток підприємств тощо. З 2012 року ВРУ дозволила авіабудівним підприємствам без тендерів здійснювати закупівлю комплектуючих. Ці зміни дозволили значно скоротити строки поставок комплектуючих, забезпечити своєчасне виконання замовлень [7].

На період із січня 2013–2017 років вводиться державна фінансова підтримка збуту авіатехніки вітчизняного виробництва через механізм здешевлення кредитів шляхом часткової компенсації ставки за кредитами комерційних банків, залучених суб'єктами господарювання в національній валюті для закупівлі такої техніки.

Усі ці аспекти позитивно впливають на розвиток авіабудування в Україні, але існує питання стосовно залучення коштів. Держава не може постійно фінансувати авіабудівну галузь, потрібна підтримка інвесторів, або тісна співпраця з іншими авіабудівними підприємствами [6].

Можна узагальнити напрями розвитку авіабудівної галузі в Україні за минулі 2014–2015 роки та виділити планові етапи розвитку галузі на 2016–2020 роки (рис. 1).

Таблиця 1. Розрахунок показників чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг та ЕБІТДА (млн. грн. за 2014–2015 роки) [11]

№	Кластери (групи підприємств)	Чистий дохід від реалізації товарів, робіт, млн. грн.			ЕБІТДА, млн. грн.		
		9 місяців		приріст, %	9 місяців		приріст, %
		2014	2015		2014	2015	
1	Експортери	925	2140	131	49	355	621
2	Авіабудування та авіаремонт	4914	5528	12	332	951	187
3	Високоточних озброєнь та боеприпасів	926	1315	42	62	56	-9
4	Бронетанкової техніки та артилерійського озброєння	1084	1746	61	-45	47	+1
5	Радіолокації, радіозв'язку та ППО	608	556	-9	97	116	20
6	Суднобудування та морської техніки	1989	3147	58	173	1216	603

Таблиця 2. Фінансові показники підприємств – учасників ДК «Укроборонпром», 2014–2015 роки [11]

№	Показники	9 місяців 2014	9 місяців 2015	Приріст, %
1	Чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг, млн. грн.	4914	5528	12
2	Фінансовий результат від операційної діяльності, млн. грн.	375	894	138
3	ЕБІТДА	332	951	187
4	Рентабельність ЕБІТДА, %	7	17	-
5	Чистий прибуток, млн. грн.	51	642	1165
6	CAPEX (капітальні інвестиції), млн. грн.	187	279	50



Рисунок 1. Проаналізовані та перспективні напрями розвитку військового авіаційного сектору в Україні
Узагальнено авторами.

Таблиця 3. Літаки державного підприємства «Антонов»

Транспортні літаки			
Назва	Перший політ (рік)	Кількість	Споживачі
Ан-3Т	1998		Україна, Росія, Китай
Ан-32	1972	361	Україна, Індія, Ірак
Ан-34	1965	226	СРСР
Ан-70	1994	3	Україна, Росія
Ан-74Т (морська авіація)			
Ан-124-100 «Руслан»	1982	55	Україна, Росія, Лівія, ОАЕ
Ан-225 «Мрія»	1984	1+1 (незакінчений)	Україна
Ан-178	2015	1	Україна
Пасажирські літаки			
Ан-38	1994	11	СНД
Ан-74ТК-300	2001		Україна, Росія
Ан-74	1983	81	Україна, Туркменістан, Казахстан
Ан-140	1997	28	Україна, Росія, Іран
Ан-148	2004	35	Україна, Північна Корея
Ан-158	2010	6	Українка, Куба, Іран
Літаки спеціального призначення			
Ан-3СХ			Україна
Ан-32П (пожежний)	1993	80	Україна
Ан-74МП (патрульний)			Україна
Повітряний старт (штучні супутники)			Україна, Росія
Планери та літаки «Антонов»			
Ан-2	1947	18000	СРСР, КНДР, Китай
Ан-3	1980	25	Україна, Росія
Ан-4	1951	Більше 400	СРСР
Ан-6	1948		СРСР
Ан-8	1956	151	СРСР
Ан-10	1957	108	СРСР
Ан-12	1957	1248	Україна, Росія
Ан-14	1958	340	СРСР
Ан-22	1965	68	Україна, Росія
Ан-24	1957	1367	СНД, країни Африки
Ан-26	1969	1400	СНД, Україна, Росія, країни Африки та Азії
Ан-28	1973	198	СРСР, Україна, Росія
Ан-30	1967	115	СРСР, Україна
Ан-71	1985	3	СРСР
Ан-72	1977	123	СНД, Казахстан, Перу, Ангола, Судан, Україна
Ан-74ТК-300	2001	3	Україна (країни СНД)
Ан-225 + «Буран»	1989	1	СРСР

Узагальнено авторами.

З 4 квітня 2015 року ДП «Антонов» входить до складу державного концерну «Укроборонпром» [3]. Підприємству ДП «Антонов» належить більше 100 типів і модифікацій пасажирських, транспортних і спеціалізованих літаків, що їх побудовано більше 22 тис. екземплярів, основний їх перелік наведено у

табл. 3 [2, 15]. Особливої гордістю авіаконструкторів є вантажні гіганти «Руслан» і «Мрія» – візитна картка підприємства [7].

Підприємство, що функціонує на ринку 70 років, нині є одним з небагатьох, що виконують повний цикл створення сучасного літального апарата – від передпроектних наукових

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

досліджень до побудування, випробувань, сертифікації, серійного виробництва й післяпродажного обслуговування. Здебільшого підприємство надає такі послуги, як проектування та виробництво авіаційної техніки та наземного транспорту, модернізація авіаційної техніки, післяпродажна підтримка, виробничі послуги, міжнародні вантажні авіап перевезення.

Помітним залишається диверсифікація повітряних суден. Але через нестачу фінансування деякі проекти підприємство вимушене заморозити (Ан-180, Ан-218). Більшість повітряних суден, що виробляло підприємство, були розроблені, коли Україна входила до СРСР [3]. Навіть наявність попиту на повітряні судна не дозволяє запустити повне підприємство та відновити колишню потужність. Існують три моделі, які підприємство представило з 2000-х років, вони досить перспективні, але поки вони будуть випущені, вже потребуватимуть модифікації електронної системи управління [1].

Сьогодні помітний суттєвий розрив між рівнями розвитку українського авіабудування та інших країн світу, а саме при будівництві бойових повітряних суден (винищувачі, бомбардувальники).

У світі виникає дефіцит суден, які займаються перевезенням надзвичайно важких та об'ємних вантажів. Майже жоден літак в світі не може зрівнятися з Ан-22, Ан-124, Ан-225 – незважаючи на те, що вони були спроектовані ще за часів Радянського Союзу. Тому Україна може розвивати авіабудування саме у цьому напрямі, оскільки існує гарний досвід роботи у цій галузі [7].

Необхідно визначити місце українських авіабудівних компаній на світовому ринку. Загальна кількість літаків, що були випущені в Україні з 1991 по 2015 рік, наведена на рис. 2 [1].

З 2003 до 2015 року було побудовано 50 одиниць, а саме: Ан-32 – 17 од., Ан-74 – 7 од., Ан-124 – 2 од., Ан-140 – 13 од., Ан-148 – 8 од., Ан-158 – 1 од., Ан-178 – 1 од., Ан-174 – 1 од. Основними потенційними замовниками являються Казахстан, Куба, Північна Корея, Ірак, Туркменістан, МНС Україна, Лівія, Єгипет, Азербайджан, ОАЕ, Екваторіальна Гвінея.

Україна досі випускає літаки, яким немає аналогів у світі. В 2014 році пройшов міжнародний авіасалон Farnborough, на якому Україна представила нову модель літака Ан-178. Він зацікавив представників таких країн, як Іран, Ірак, Єгипет, Казахстан та Індія [5]. Спроможність випуску цієї моделі при модернізованому виробництві становить до 26 моделей на рік, наголошує керівництво ДП «Антонов». Приблизна вартість коливатиметься від \$20–25 млн. Процес виробництва повітряних суден цієї моделі ускладнюється через відносини з Росією (імпорт деталей та електронних систем) [12].

7 травня 2015 року був укладений договір на продаж десяти військово-транспортних літаків Ан-178 до Азербайджану [15].

Найбільш перспективним на даний час для ДП «Антонов» є виробництво таких суден: Ан-178, Ан-148, Ан-70. Вони являються модифікаціями побудованих у 80–90-х роках пасажирських та транспортних літаків. Починаючи з 2014 року ДП «Антонов» підписало такі договори на виробництво суден: 1) з Іраком – 4 од. Ан-148, 1 од. Ан-178; 2) з Китаєм – 2 од. Ан-178; 3) з Азербайджаном – 10 од. Ан-178; 4) із Кубою – 6 од. Ан-158; 5) Туреччиною – Ан-148 та Ан-158 (модернізація складових – електроніка); 6) Міністерством оборони України – 3 од. Ан-148, 1 од. Ан-70; 7)

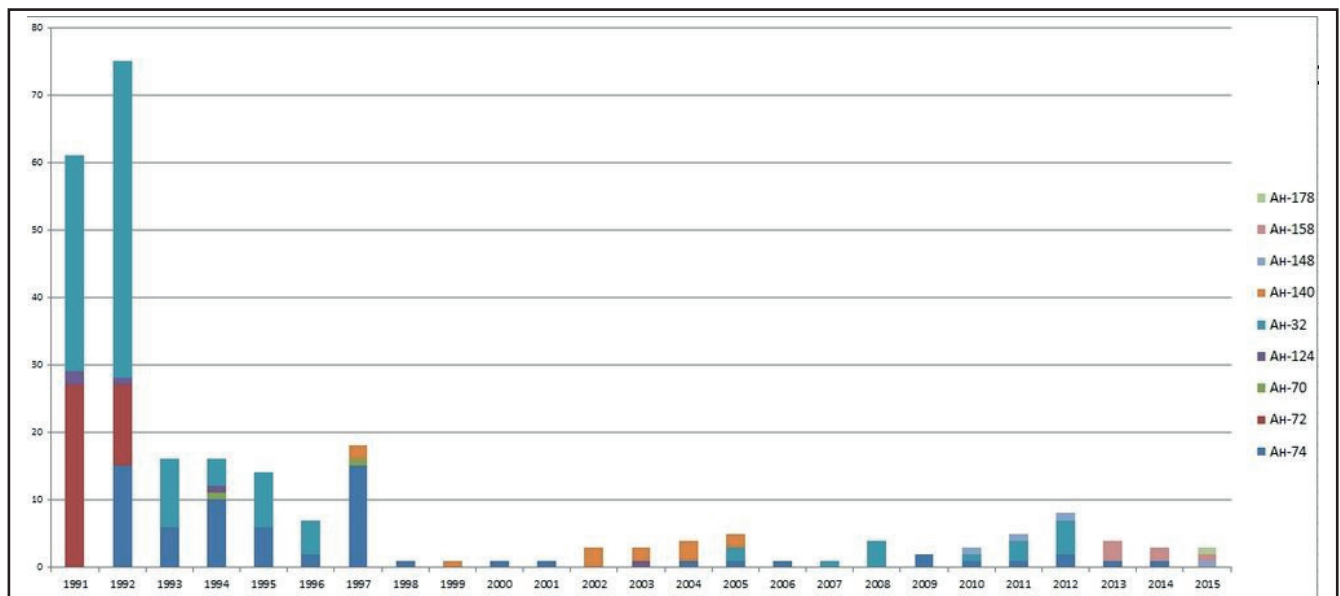


Рисунок 2. Кількість літаків, випущених в Україні ДП «Антонов» за 1991–2015 роки, шт.

Таблиця 4. Фінансові показники розвитку ДП «Антонов» у 2014–2015 роках [14]

№	Показники	9 місяців 2014	9 місяців 2015	Приріст, %
1	Чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	2408,1	2600,6	8
2	ЕВІТДА	105,4	453,4	330
3	Рентабельність ЕВІТДА, %	4,38	17,43	–
4	Чистий прибуток	29,8	274,3	822
5	CAPEX (Капітальні інвестиції)	90,5	115,5	28

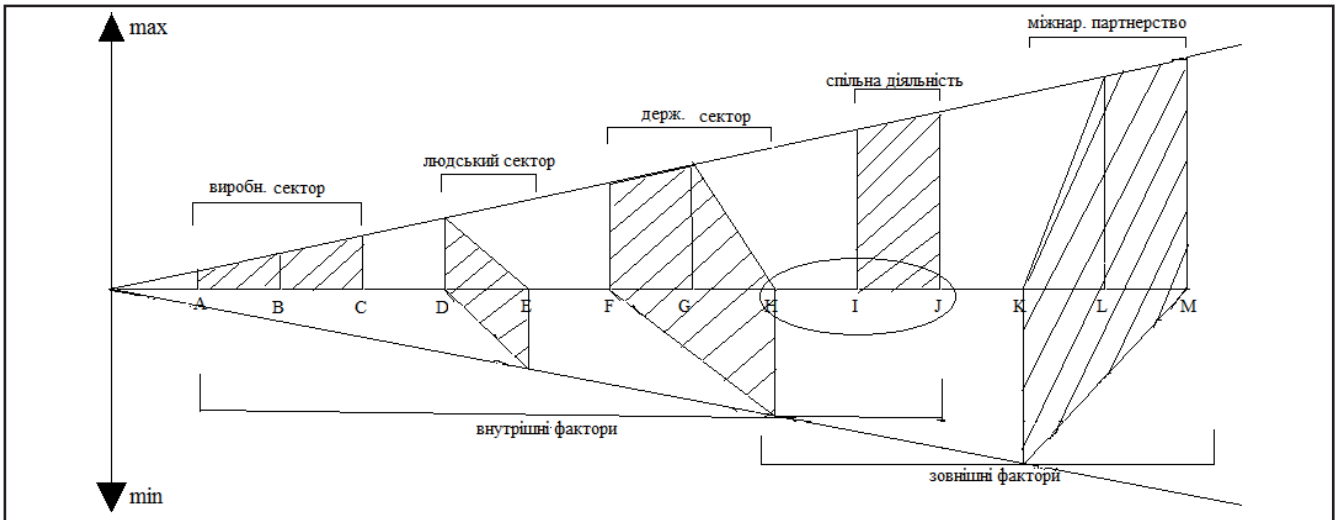


Рисунок 3. Узагальнена модель стратегічного розвитку ДП «Антонов»

Розроблено автором Г.Р. Фарбота.

модернізація Ан-22; 8) також на початок 2017 року разом із Саудівською Аравією буде побудовано прототип літака Ан-132. Слід зауважити, що реалізація договорів з побудови більшості суден буде відбуватися на території партнерів, але всі права належатимуть українському підприємству. Саме за рахунок цих замовлень прибутки підприємства показують стрімке зростання (табл. 4).

Нижче наведено узагальнену стратегію розвитку ДП «Антонов» (рис. 3).

Модель стратегічного розвитку можна зобразити як графічно (рис. 3), так і математично – вона складається з таких основних елементів, як зовнішні та внутрішні фактори.

$$\text{Ст.р.} = \begin{cases} \text{Вн.ф.}; \\ \text{Зовн.ф.} \end{cases} \quad (1)$$

де Ст.р. – стратегія розвитку підприємства;

Вн.ф. – узагальнені внутрішні фактори впливу на розвиток підприємства;

Зовн.ф. – узагальнені зовнішні фактори впливу на розвиток підприємства.

Фактори, що впливають на розвиток ДП «Антонов», можна поділити на дві групи [4]: 1) фактори зовнішнього впливу – вплив на діяльність компанії інших іноземних суб'єктів: міжнародні організації, держи-партнери; фактори внутрішнього впливу – вплив на діяльність компанії державного сектору, особливості виробничих процесів під час виготовлення продукції, вплив людського сектору.

Зовнішні фактори складаються з двох груп факторів: 1) міжнародне партнерство, 2) спільна діяльність з іноземними партнерами.

$$\text{Зовн.ф.} = \begin{cases} \text{С.д.}, \\ \text{М.п.} \end{cases} \quad (2)$$

де С.д. – група факторів впливу на стратегію розвитку – «спільна діяльність»;

М.п. – група факторів впливу на стратегію розвитку – «міжнародне партнерство».

У свою чергу, ці дві групи факторів включають складові, що повинні наближатися до мінімізації, максимізації або опти-

мальності впливу на стратегію розвитку діяльності підприємства для збільшення прибутків.

$$\text{С.д.} = \{I+J \rightarrow \max\}, \quad (3)$$

де I – сервісні центри у різних країнах світу;

J – спільні з іноземними партнерами виробничі підприємства на їх території.

$$\text{М.п.} = \begin{cases} K \rightarrow \min; \\ L+M \rightarrow \max; \\ K+L+M \rightarrow \text{opt.} \end{cases} \quad (4)$$

де K – імпортна залежність від продукції з Росії;

L – міжнародне співробітництво;

M – співробітництво з НАТО.

Ці дві групи факторів скеровані на покращення співпраці з міжнародними партнерами: відкриття спільних сервісних центрів та ведення спільної діяльності у галузі авіабудування; співробітництво з міжнародними оборонними організаціями – НАТО; також важливим фактором є імпортозаміщення продукції (складові, що закуповують з Росії) – співпраця з іншими партнерами.

Внутрішні фактори складаються з трьох груп факторів: 1) міжнародне партнерство; 2) спільна діяльність з іноземними партнерами.

$$\text{Вн.ф.} = \begin{cases} \text{В.с.}; \\ \text{Л.с.}; \\ \text{Д.с.} \end{cases} \quad (5)$$

де В.с. – група факторів впливу на стратегію розвитку – «виробничий сектор»;

Л.с. – група факторів впливу на стратегію розвитку – «людський сектор»;

Д.с. – група факторів впливу на стратегію розвитку – «державний сектор».

У свою чергу, ці три групи факторів включають складові, що повинні наближатися до мінімізації, максимізації або оптимальності впливу на стратегію розвитку діяльності підприємства

$$\text{В.с.} = \{A+B+C \rightarrow \max\}, \quad (6)$$

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

де А – модернізація до стандартів НАТО;
В – розробка та виготовлення нової продукції;
С – серійне виробництво.

$$\text{Д.с.} = \{D+E \rightarrow \text{opt.}, \quad (7)$$

де D – залучення науковців;
E – працівники пенсійного віку.

$$\text{Д.с.} = \begin{cases} F+G \rightarrow \text{max}; \\ H \rightarrow \text{min}; \\ F+G+H \rightarrow \text{opt.} \end{cases}, \quad (8)$$

де F – інвестиції держави у стратегічні програми;
G – замовлення Міністерства оборони України;
H – кредитні та фінансові ресурси.

Також можна окремо виділити таку групу факторів, що потребує мінімізації впливу на стратегію розвитку ДП «Антонов», – це зменшення працівників пенсійного віку; зменшення залежності від кредитних та фінансових ресурсів та зниження імпортозалежності від складових галузі з Росії.

$$\{E+H+K \rightarrow \text{min.} \quad (9)$$

Неоднозначну позицію займає фактор H (кредитні та фінансові ресурси) – його можна віднести як до факторів зовнішнього, так і до факторів внутрішнього впливу. Фінансову підтримку можуть надавати іноземні партнери (держави, організації), але зараз це буде досить складно реалізувати через входження ДП «Антонов» до державного концерну оборонної промисловості «Укроборонпром».

На думку експертів, над такими показниками, як H, I, J, Україна повинна більшою мірою акцентувати увагу, бо тут впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Для розвитку галузі перспективним є відкриття спільних виробничих підприємств та сервісних центрів разом з іноземними партнерами на їхній території.

За темпами оновлення ОВТ (оборонно-військової техніки) у Збройних силах, Україна навіть не наблизилася до світових нормативів планового оновлення озброєння на рік – 4–6% (за умови 20–25-річного життєвого циклу і безперервності оновлення озброєння). Тому виконання Державних програм розвитку ОВТ на періоди до 2009 року та 2015 року було зірвано.

Некерована переорієнтація підприємств ОПК та закордонні ринки озброєння не узгоджені із завданнями переозброєння власної армії. Не здійснюється: планомірна закупівля основних зразків ОВТ іноземного виробництва, спільне або ліцензійне їх виробництво, придбання Україною базових та спільних технологій. Досі не визначений детальний перелік зразків іноземного озброєння, що планується до закупівлі, не запроваджуються у практику співробітництва офсетні схеми для підтримки вітчизняного ОПК. Також не виділені цільові напрями науково-технічного розвитку держави, не виділено перелік критичних технологій (завдання Президента України) для забезпечення обороноздатності держави.

Для покращення діяльності підприємств авіаційної сфери треба акцентувати увагу на доцільності та необхідності прийняття управлінських рішень, а саме:

- прийняття на озброєння, освоєно або поставлено на серійне виробництво ПС (винищувачі – Су–25/27; ІЛ–39);
- розробка та виготовлення нових продуктів;
- ремонт і модернізація ОВТ – запропоновано оснащення суден вітчизняного виробництва оптико-електронними станціями за для економії коштів;
- імпортозаміщення – кооперація вітчизняних виробників в рамках України (налагоджено співпрацю в рамках меморандумів про співробітництво з обласними державними адміністраціями; відкритість до взаємодії з підприємствами всіх форм власності: приватними, акціонерними, державними, комунальними);
- співпраця з НАТО: спільні засідання з оборонно-технічного співробітництва, підготовки експертів з оборонної стандартизації;
- приведення техніки до стандартів НАТО: безоплатне навчання фахівців концерну; проведення моніторингу стандартизації в ОПК (трастовий фонд НАТО); доступ концерну до бази даних зі стандартизації НАТО; надано тимчасовий доступ 23 підприємствам концерну до головного каталогу НАТО з оборонної продукції; отримання відповідних сертифікатів для співробітників;
- міжнародне співробітництво: Франція, Канада, США, Польща, Туреччина, Індія – системи раннього виявлення та попередження; ракетні комплекси протиповітряної оборо-



Рисунок 4. Співробітництво ДП «Антонов» з потенційними міжнародними партнерами

Розроблено автором Г.Р. Фарбота.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ни; прийом знімків високої роздільної здатності, з космічних апаратів; патрульні літаки та літаки дальнього, радіолокаційного виявлення; система контролю повітряного руху; авіаційні двигуни (у тому числі для сімейства АН): турбореактивних, турбовальних, турбогвинтових суден;

– залучення науковців (взаємодія з вишами, бізнес-школами): розвиток сектору R&D; вирішення проблеми імпортозаміщення; молоді кадри, залучення науково-технічного потенціалу з подальшим виробництвом нової ОБТ на підприємствах заводу [16].

Нижче наведені потенційні партнери при міжнародній співпраці з ДП «Антонов», що виділені керівництвом ДП «Укроборонпром», та ті перспективні партнери, що не розглядалися (рис. 4).

ДП «Антонов» вже були підписані контракти з міжнародними партнерами, та йде їхня реалізація.

21 лютого 2016 року на виставці AFED-2016 ДП «Антонов» і Taqnia Aeronautics Co. підписали угоду про співробітництво та налагодження взаємодії у сфері авіаційних матеріалів в напрямі спільного створення металевих та неметалевих матеріалів для застосування у виробництві літаків «Антонов».

Підписаний документ підтверджує зацікавленість обох компаній у виконанні погоджених дій щодо вивчення та організації виробництва авіаційних матеріалів, у тому числі полімерних композиційних матеріалів, у Саудівській Аравії. Саудівська

Аравія зацікавлена в проведенні спільних досліджень та потенціалі використання продукції в літаках «Антонов» [17].

27 квітня 2016 року ДП «Антонов» та «Рілайенс Діфенс Лімітед» підписали «Меморандум про наміри» щодо спільної участі у тендері, оголошеному індійською корпорацією Hindustan Aeronautics Limited, та представленні на тендер проектів виробництва літаків Ан-148, Ан-158, Ан-178. При перемозі в тендері буде налагоджена спільна діяльність з виробництва та постачання літаків комерційним та державним експлуатантам в Індії у співпраці з HAL. Розподіл робіт визначається за погодженням сторін. Наступним кроком буде складання літаків в Індії з поступовим збільшенням виробництва відповідно до вимог законодавств Індії та України та домовленостей сторін [10].

У травні 2015 року було підписано контракт між Азербайджанською вантажною авіакомпанією Silk Way Airlines і ДП «Антонов» на поставку десяти літаків Ан-178. Всі літаки будуть збиратися в Києві.

За повідомленнями в.о. генконструктора ДП «Антонов» Дмитра Ківи, що було укладено угоду з КНР про поставку 2 Ан-178 з подальшою організацією виробництва в Китаї [8, 20].

Також у придбанні Ан-178 зацікавлені Саудівська Аравія та країни Перської затоки [9, 18].

Залишається сподіватися, що українські оборонні підприємства, які вміють виготовляти сучасне та конкурентоспро-

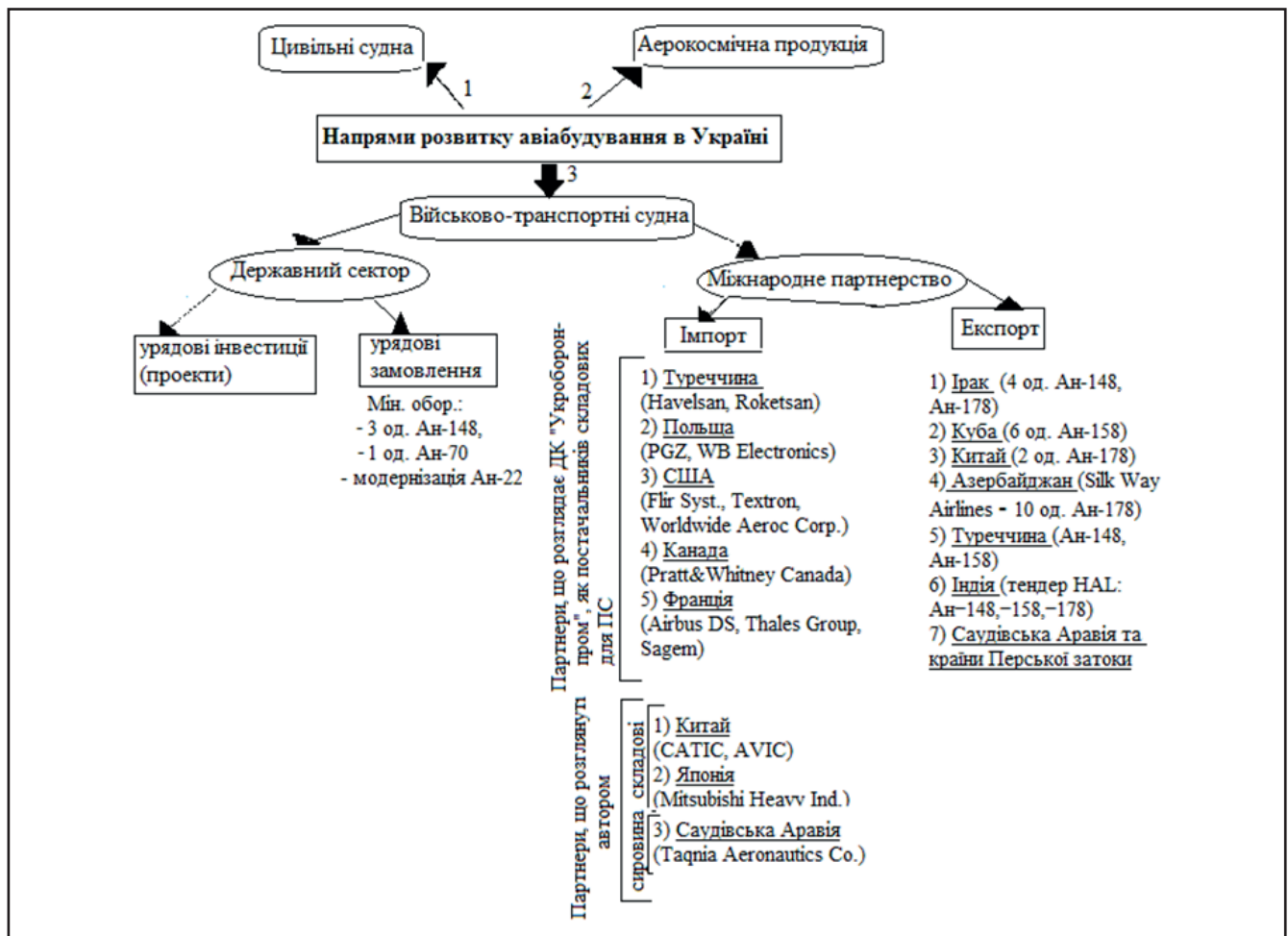


Рисунок 5. Узагальнена стратегія диверсифікаційного зростання ДП «Антонов»

Розроблена авторами.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

можне обладнання, зможуть не лише тримати руку на пульсі сучасних тенденцій, а й значно розширять власну присутність на міжнародному ринку озброєння. Імплементація досвіду світових країн – лідерів у сфері авіабудування допоможе Україні сконцентрувати увагу на слабких сторонах галузі та розвинути вже існуючі особливості авіабудування на підприємствах.

ДК «Укроборонпром» створив Українську авіабудівну корпорацію на базі ДП «Антонов» [21]. Склад корпорації: УК-РНДІАТ, «Новатор», Харківський машинобудівний завод «ФЕД», Харківське агрегатне КБ і завод «Маяк».

У підприємств буде загальне планування серійного виробництва і єдиний центр закупівель матеріалів і комплектуючих. Це дозволить об'єднати маркетинг продукції та забезпечення продажів – головної переваги кластера. Підприємства будуть співпрацювати з партнерами з приватного сектору і заводами, які не входять до складу ДК. Це прискорить процес імпортозаміщення і дасть новий поштовх науково-технічному розвитку та економіці країни в цілому.

У майбутньому число підприємств будь-якої форми власності істотно розширять за рахунок відкритої системи. При створенні об'єднаної групи застосують досвід авіабудівних компаній Boeing і Airbus [14, 20].

Нижче наведена узагальнена стратегія диверсифікаційного зростання ДП «Антонов», розроблена автором (рис. 5).

Міністерство економічного розвитку здійснює розробку та підготовку «Програми розвитку літакобудування 2020», яка буде спрямована на створення конкурентоспроможного авіабудівного комплексу; задоволення потреб держави, забезпечення експорту на зовнішні ринки. Програма розробляється за участю ФДМУ, НАН, Державного концерну «Укроборонпром» тощо.

Також було проаналізовано стратегії розвитку 15 світових компаній, що займаються військовим авіабудуванням та є лідерами на ринку за показниками доходу в 2013–2014 роках [23]: 1) США: Boeing, Lockheed Martin Corp., United Technologies Corp., Northrop Grumman Corp., Raytheon, General Dynamics, Textron; 2) ЄС: Airbus, Safran, BAE Systems, Rolls Royce Holdings PLC, Finmeccanica SpA; 3) Японія – Mitsubishi Heavy Industries; 4) Канада – Bombardier.

Загалом стратегії розвитку цих компаній можна віднести до стратегій основного типу, а саме: концентрованого зростання, інтегрованого зростання, диверсифікаційного зростання, стратегії скорочення (рис. 6., табл. 5).

Важливим є те, що при розподілі стратегій компаній за цією класифікацією слід звернути увагу на існуючу ієрархію. Вважається, що найбільш розвинуті компанії, тобто ті, що знаходяться на кращому етапі розвитку, здебільшого використовують стратегії інтегрованого зростання. Boeing та Textron скуповують акції інших компаній та використовують їх для покращення свого становища на ринку, вони також поглинають менші компанії, які потім стають їхньою частиною або виробничою філією.

Наступний блок компаній використовують стратегії типу диверсифікаційного зростання – це компанії Airbus, Honeywell International, Rolls-Royce, Safran SA. Останні три компанії з 2014 року змінюють свої позиції на ринку, вони розширюють обсяг виробництва, асортимент продукції та виходять на міжнародні ринки, а для цього змінюють стратегії з типу концентрованого зростання на стратегії диверсифікованого зростання [8–10].

На найнижчому рівні ієрархічного розподілу знаходяться компанії, що використовують стратегії типу концентрованого зростання. Це такі компанії, як Bombardier, Lockheed Martin Corp., United Technologies Corp., Northrop Grumman Corp., General Dynamics, BAE Systems, Finmeccanica, Mitsubishi Heavy Ind., Raytheon. Вони концентрують діяльність на вже комфортних для себе ринках. Головна ціль – це посилення положення на зайнятих ринках з вже відомою продукцією та займатись розповсюдженням продукції, яка буде все більше задовольняти споживачів. United Technologies Corp. та Finmeccanica S.p.A. не зосереджуються на одній стратегії, вони переходять від запланованого розвитку ринку, до концентрації на розширенні продукції збуту, та навпаки від розвитку продукції до розвитку ринку. Textron також використовує дві стратегії різного типу – за допомогою посилення позицій на ринках компанія переходить до стратегії горизонтальної інтеграції, яка зробить її одним з лідерів на ринку військової продукції.

Важливим аспектом діяльності авіабудівних компаній залишається їхня співпраця з партнерами, бо не всі компа-

1. Стратегії концентрованого зростання	2. Стратегії інтегрованого зростання
Bombardier Lockheed Martin Corp. United Technologies Corp. Northrop Grumman Corp. General Dynamics BAE Systems Finmeccanica Mitsubishi Heavy Ind. Raytheon	Boeing Textron
3. Стратегії диверсифікаційного зростання	4. Стратегії скорочення
«Антонов» Airbus Honeywell International Rolls-Royce Safran SA	

Рисунок 6. Розподіл стратегій міжнародних компаній з виробництва військової авіаційної техніки за загальною класифікацією

Таблиця 5. Класифікація стратегій міжнародних компаній з виробництва військової авіаційної техніки

№ п/п	Назва компанії	Групи стратегій підприємств			
		концентрованого зростання	інтегрованого зростання	диверсифікаційного зростання	скорочення
	Airbus			Стратегія горизонтальної диверсифікації	
	Boeing		Стратегія інтегрованого зростання		
	United Technologies Corp.	Стратегія розвитку продукту, що переходить у стратегію посилення позиції на ринку			
	Lockheed Martin Corp.	Стратегія посилення позиції на ринку			
	Honeywell International			Стратегія конгломератної диверсифікації, що переходить у стратегію горизонтальної диверсифікації	
	Mitsubishi Heavy Ind.	Стратегія посилення позиції на ринку			
	General Dynamics				
	BAE Systems				
	Northrop Grumman				
	Raytheon				
	Rolls-Royce				Стратегія горизонтальної диверсифікації
	Safran SA				
	Bombardier	Стратегія розвитку ринку			
	Finmeccanica	Стратегія розвитку ринку, що переходить у стратегію розвитку продукту			
	Textron	Стратегія посилення позиції на ринку	Стратегія горизонтальної інтеграції		

ні виготовляють необхідні складові для комплектації військових повітряних суден та мають завершений цикл виробництва. Компанія Safran постачає компаніям Boeing та Airbus складові (силові установки тощо) не тільки для військових літаків, а й для військових гелікоптерів. Rolls-Royce постачає двигуни різноманітної модифікації (турбодвигуни та високі турбореактивні двоконтурні двигуни) для гелікоптерів, бойових та транспортних літаків компаній: Embraer, Boeing та Airbus. Ці компанії також сприяють постійному оновленню електронних систем повітряних суден та різноманітних складових у вигляді електронних систем керування. Без такої співпраці неможлива постійна модифікація та оновлення вже існуючих повітряних суден.

Висновки

Як видно з табл. 5, жодна з компаній не обрала стратегію скорочення, що говорить про зростання попиту на військові авіаційну техніку. Для покращення діяльності ДП «Антонов» слід враховувати безліч факторів, найбільш значущі фактори впливу були згруповані за секторами впливу у моделі стратегічного розвитку ДП «Антонов», що була запропонована у статті. Також у роботі була представлена узагальнена стратегія диверсифікаційного зростання ДП «Антонов», що поділена на три напрями діяльності. При розвитку військового авіабудування слід враховувати співпрацю з державними сектором та міжнародними партнерам; розвивати співробітництво у напрямках експорту та імпорту; враховувати як

найбільш перспективних партнерів не тільки країни ЄС, а й країни Азійського регіону, що розвиваються значними темпами. Запропонована стратегія розвитку ДП «Антонов» дозволить зменшити залежність від Росії та збільшити перелік перспективних партнерів для подальшої співпраці не тільки у сфері поставки суден, а й у напрямі імпортозаміщення.

Список використаної літератури

1. «Антонов» переорієнтує ринки збуту [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/antonov-pereorijentovuye-rinki-zbutu/>
2. Ареф'єв С.О. Методологічні положення управління реструктуризацією підприємства // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – С. 76.
3. Ареф'єв С.О. Стратегія реалізації змін на підприємстві // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – №44. – С. 125–130.
4. Ареф'єва О.В., Герасимчук Н.А. Управління формуванням підприємництва. – К.: Корпорація. – 2006.
5. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств: монографія. – К.: ГРОТ. – 2004. – Т. 200.
6. Ареф'єва О.В. Управління економічною стійкістю підприємств // моногр. / ОВ Ареф'єва, Д.М. Городинська. – Київ: Видав. Європейського унів-ту. – 2011.
7. Ареф'єва О.В., Штангрет А.М. Сучасний стан та ключові загрози для розвитку підприємств авіаційної галузі в Україні // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – №1. – С. 6–9.

8. Геєць І.О., Слюсаренко Ю.С. Оцінка та стратегічні напрямки розвитку авіабудування України // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2014. – №1.

9. Геєць І.О. Сучасні проблеми та економічні аспекти розвитку світового ринку авіабудування // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №5. – С. 78–83.

10. Геєць І.О. Авіабудівна галузь України в контексті міжнародних відносин // Науковий вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: зб. наук. праць. – Хмельницький. – 2010. – С. 219–223.

11. Звіт ДП «Укроборонпром» за 2015 рік. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrobordonprom.com.ua/uk/category/reports>

12. Новий Ан-178 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://svobodaslova.in.ua/news/read/31254>

13. Огляд авіабудівної галузі України за і півріччя 2015 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/>

14. Офіційний сайт ДК «Укроборонпром» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrobordonprom.com.ua/uk/>

15. Офіційний сайт ДП «Антонов» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http:// http://www.antonov.com/](http://http://www.antonov.com/)

16. Офіційний сайт Міжнародного авіакосмічного салону «Фарнборо-2014» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.farnborough.com/>

17. Підписання міжнародний договорів про співробітництво з ДП «Антонов» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.antonov.com/news/445>

18. Співробітництво ДП «Антонов» при підписанні договорів на поставку АН-178 міжнародним партнерам. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theinsider.ua/business/554cb921f23a0/>

19. Antonov is the frontrunner for HAL's military aircraft programme [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://idrw.org/ukraines-antonov-frontrunner-hals-military-aircraft-programme/>

20. Arefev S. Strategies for change of the enterprise // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – №44.

21. Arefev S.O. Mechanism of restructuring of airlines: improvement of methodological bases // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – №48.

22. European Organisation for the Safety of Air Navigation (EUROCONTROL) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurocontrol.int/Ukraine's>

23. Revenue of the worldwide leading aircraft manufacturers and suppliers in 2014 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/264366/revenue-of-the-worldwide-leading-aircraft-manufacturers-and-suppliers/>

УДК 339.1:631

В.Р. ГУЦУЛЯК,

аспірант, Львівського національного аграрного університету

Інтеграційні процеси як напрям розвитку сільськогосподарських підприємств

Визначено основні засади та принципи інтеграційного об'єднання. Виокремлено та проаналізовано основні форми інтеграції сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано особливості функціонування сільськогосподарських підприємств і можливості створення інтегрованих структур у процесі горизонтальної територіальної інтеграції. Зазначено переваги функціонування інтегрованих структур бізнесу, як ефективний напрям розвитку сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, інтеграція, інтегрована структура, вертикальна та горизонтальна інтеграція.

В.Р. ГУЦУЛЯК,

аспірант, Львовский национальный аграрный университет

Интеграционные процессы как направление развития сельскохозяйственных предприятий

Определены основные принципы и принципы интеграционного объединения. Выделены и проанализированы основные формы интеграции сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы особенности функционирования сельскохозяйственных предприятий и возможности создания интегрированных структур в процессе горизонтальной территориальной интеграции. Указаны преимущества функционирования интегрированных структур бизнеса как эффективное направление развития сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, интеграция, интегрированная структура, вертикальная и горизонтальная интеграция.

V. GUTSULYAK,

post-graduate student Lviv national agrarian University

Integration processes as a direction of agricultural enterprises

The basic framework for the integration association. Allocated and analyzes the main forms of integration farm. The features of the functioning of agricultural enterprises and possibilities of integrated structures in the horizontal territorial integration. Indicated advantages functioning of integrated business structures as effective direction of the farm.

Keywords: agricultural enterprise integration, integrated structure, vertical and horizontal integration.

Постановка проблеми. Становище, в якому опинилась національна економіка, свідчить про відсутність темпів її зростання, як результат – відсутність подальшого економічно-

го розвитку. В умовах загострення конкуренції та посилення економічної нестабільності як на світовому, так і на локальному ринку гострої актуальності набуває потреба запрова-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дження нетехнологічних, а саме маркетингових інновацій, які дозволяють у багатьох аспектах розв'язати суперечності між обмеженістю ресурсів сільськогосподарських підприємств та необхідністю використання у їх діяльності нововведень.

Маркетингові інновації є менш затратними для сільськогосподарського підприємства, ніж технологічні інновації, тому їх використання є більш доречним, зокрема, у гострі періоди фінансової нестабільності. Проте вдале поєднання у використанні маркетингових та технологічних інновацій підсилює для підприємства конкурентні переваги на ринку, забезпечуючи тим формування нових пропозицій та / або на новому техніко-технологічному базисі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Рівень розвитку процесів інтеграції та перспектив її розвитку в умовах ринку протягом останніх років привертають увагу багатьох вчених. Відомі праці з цієї проблематики таких науковців: В.Г. Андрійчука, П.С. Березівського, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцького, В.Н. Зимовець, М.М. Ільчук, О.В. Крисального, М.Ю. Коденської, М.В. Кузубова, М.Й. Малік, В.Я. Мельсель-Веселяк, Т.Л. Мостенської, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, П.В. Щепієнко та ін., які розглядають інтеграцію як складну економічну категорію, що формується в результаті розвитку виробничих і економічних зв'язків між сільськогосподарськими підприємствами, нівелюючи вагомість маркетингової складової у їх розвитку.

Тому мета дослідження полягає у виокремленні напрямів розвитку сільськогосподарських підприємств на засадах та принципах маркетингового управління.

Мета статті. Вивчений та проаналізований світовий і вітчизняний досвід діяльності сільськогосподарських підприємств дозволяє стверджувати про необхідність формування інноваційних підходів до організації системи управління на основі інтегрованих структур бізнесу, у розпорядженні яких є значні обсяги ресурсів з високим рівнем виробничої потужності.

Виклад основного матеріалу. Економічний ефект для сільськогосподарських підприємств від інтеграції не викликає сумніву, адже, як показує досвід, половина світового валового продукту, половина доданої вартості проходить не в структурі ринкових, а в структурі інтеграційних зв'язків.

Економічний ефект у діяльності сільськогосподарських підприємств від інтеграційних відносин також обґрунтував у сво-

їх працях академік УААН П.Т. Саблук. На його думку, активна участь сільськогосподарських підприємств у розвитку інтеграційних формувань дозволить, по-перше, знизити рівень витрат при зберіганні та транспортуванні сільськогосподарської продукції. По-друге, виникає можливість раціонально використовувати вторинну сировину (корм для тварин), яка отримується в результаті переробки сільськогосподарської продукції. По-третє, сільськогосподарські підприємства матимуть змогу вибору найбільш оптимального типу організації процесу виробництва. По-четверте, створюються умови для формування єдиної агропромислової системи господарювання. По-п'яте, створюються умови для врахування та збалансування взаємопов'язаних економічних інтересів учасників інтегрованого сільськогосподарського виробництва через на основі засад функціонування моделі економічного механізму управління міжгалузевими процесами сільськогосподарського виробництва [5, с. 324–325].

На нашу думку, інтеграційний процес у сучасних умовах господарювання доречно розглядати як зв'язки між галузями, а саме: виробничі, які проявляються об'єднанням ресурсів або результатів господарської діяльності; організаційні, що обмежуються у спільній діяльності в сфері планування виробництва, впровадження прогресивних технологій і методів господарювання, створення певних інтегрованих структур; економічні, які охоплюють вартісні виміри і відображають кінцеві результати діяльності; соціальні, які пов'язані з організацією спільних акцій та заходів (див. рис.).

Визначена на рисунку система інтеграційних зв'язків у сільськогосподарському виробництві дозволяє створити енергетичний ефект, який відображається у результатах діяльності інтегрованих структур. Водночас створення інтегрованих структур у сільськогосподарському виробництві може відбуватися лише на економічних засадах. Основним спонукальним мотивом до створення інтегрованих структур різного рівня є економічна доцільність входження в такі формування.

Аналіз наукових джерел дозволяють виокремити такі типи інтеграційних об'єднань:

- за способом накопичення потенціалу підприємствами: горизонтальні, вертикальні та конгломератні (диверсифікація);
- за рівнем охоплення території охопленням: регіональний
- учасники інтеграційного об'єднання є суб'єктами ринку



Система інтеграційних зв'язків у сільськогосподарському виробництві*

* Власна розробка автора.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

певного регіону; національні – всі учасники інтеграційного об'єднання знаходяться у межах країни; транснаціональні – до складу інтегрованої структури залучені іноземні учасники;

- за цілями об'єднання: комерційні та некомерційні;
- за системою управління: централізовані та децентралізовані;
- за формою інтеграції: структури на основі договірних зобов'язань (асоціації, корпорації, картелі, пули, стратегічні альянси), структури на основі уставів (консорціуми, трести, концерни, конгломерати, синдикати), структури на основі права власності;
- за характером відносин в середині інтеграційної структури: холдинг, перехресні володіння, договірні альянси;
- за ступенем самостійності: залежні, незалежні, частково залежні;
- за формою контролю: акціонерні, фінансові, моніторингові та ін. [1].

Узагальнюючи вітчизняний та зарубіжний досвід для сільськогосподарського виробництва, найбільш типовими формами інтеграції є:

- вертикальна інтеграція. Формується вертикальне об'єднання на основі системи контрактів. Підприємства-інтегратори виступають організаторами, здійснюють загальне керівництво, управління і контроль, надають цільові кредити. Така інтеграція дозволяє охопити сільське господарство, переробну промисловість, торгівлю, складське господарство, перетворюючи їх на органічну систему з єдиним управлінням;
- горизонтальна інтеграція – це, як правило, кооперативне об'єднання декількох, найчастіше дрібних, підприємств, що діють у межах однієї технологічної стадії загального циклу виробництва та продажу продукту. Горизонтально інтегровані об'єднання створюються фермерами, торговцями та іншими підприємцями з метою організаційно-фінансової та технічної взаємодопомоги.

Узагальнено можна виокремити такі форми взаємодії у межах інтеграційних об'єднань:

- об'єднання декількох суб'єктів господарювання з метою створення замкненого циклу в руках одного власника;
- взаємодія на договірній основі декількох самостійних юридичних осіб;
- створення простого товариства на основі договору про спільну діяльність;

– утворення різних асоціацій, кластерів [2].

Стимулюючим чинником залучення приватних структур до інтеграційних процесів є обґрунтування економічного ефекту від участі в них. Формами його обґрунтування можуть бути як бізнес-плани, так і інвестиційні проекти. Збільшення економічного ефекту від інтеграції в сільськогосподарському виробництві можна досягнути за рахунок державної підтримки в сфері оподаткування. Для прикладу: пільговий режим оподаткування для інтегрованих структур на перші декілька років роботи дозволить залучити до цього процесу значно більше суб'єктів господарювання. Окрім того, слід більш детально розглянути проблему не стільки інтеграції господарюючих суб'єктів, скільки координації їхніх дій на основі контрактних відносин, що, може стати перехідним етапом на шляху до повного об'єднання.

Висновки

Інтеграція сільськогосподарських підприємств сприяє забезпеченню розвитку належного рівня виробничих відносин між усіма ланками технологічного процесу виробництва. Таким чином, створення інтеграції різних ланок сільськогосподарського виробництва на основі взаємовигідних економічних відносин між їх підприємствами є головною передумовою забезпечення високоефективного виробництва продуктів харчування, технологічного забезпечення виробництва.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. – Вид. 2-ге [перероб. та доп.] / В.Г. Андрійчук. – К.: Вид-во КНЕУ, 2002. – 622 с.
2. Басюркіна Н.Й. Методологічні основи агропромислової інтеграції / Н.Й. Басюркіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2 (45). – С. 17–23.
3. Ілляшенко С.М. Менеджмент та маркетинг інновацій: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 616 с.
4. Лукінов І.І. Проблеми міжгосподарського кооперування і агропромислової інтеграції / І.І. Лукінов. – У 2-х кн. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – Кн. II. – 794 с.
5. Сучасна аграрна політика України: Проблеми становлення / За ред. П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина. – К., 1996. – 664 с., с. 324–325.

УДК 338.242.4

В.Л. ВАКУЛЕНКО,

к.е.н., Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

Основи державної політики модернізації аграрного сектору

У статті розглянуто особливості державної підтримки аграрного сектору в умовах сьогодення та перспективи розвитку. Визначено важливість проведення майбутніх реформ на основі реалізації Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, здійснення продовольчої політики та міжнародної допомоги.

Ключові слова: держава, політика, підтримка, модернізація, аграрний сектор, економічний розвиток, земельна реформа, фермерство.

В.Л. ВАКУЛЕНКО,

к.э.н., Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики

Основи государственной политики модернизации аграрного сектора

В статье рассмотрены особенности государственной поддержки аграрного сектора в нынешних условиях и перспективы его развития. Определена важность проведения будущих реформ на основе реализации Государственной

целевой программы развития аграрного сектора экономики на период до 2020 года, осуществления продовольственной политики и международной помощи.

Ключевые слова: государство, политика, поддержка, модернизация, аграрный сектор, экономическое развитие, земельная реформа, фермерство.

V. VAKULENKO,

PhD, State Research Institute of Informatization and Economic Modelling

Fundamentals of state policy for modernization agricultural sector

Scrutinized features of state funded agricultural sector in today's conditions and development prospects. Determined importance of future reforms through implementation of the State Target Program of the agricultural sector for the period until 2020, the implementation of food policy and international assistance.

Keywords: government, politics, support, modernization, agriculture, economic development, land reform, farming.

Постановка проблеми. Основним завданням раціональної державної підтримки України є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та на зовнішньому аграрних ринках, а також розвиток сільських територій. Регулююча роль держави спрямована на підтримку вітчизняних виробників та повинна здійснюватися заходами та механізмами, що суперечать принципам СОТ. Наразі вітчизняні аграрії гостро відчують потребу підтримки з боку держави. Проте вимушене збільшення витрат на оборону в умовах економічної кризи не сприяє залученню державних коштів в аграрний сектор. Досвід аграрних країн світу показує, що державна підтримка відіграє досить вагому роль в забезпеченні розвитку сільського господарства. Держава в змозі фінансувати цілу низку заходів прямої та непрямої дії з метою підтримки внутрішнього аграрного виробництва. До недавня більша частка аграрних бюджетів спрямовувались на виплати дотацій та субсидій з метою підтримки визначених обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та утримання цін на дану продукцію на затвердженому рівні. Підписання «Угоди про сільське господарство» в рамках Уругвайського раунду переговорів СОТ сприятиме розвитку сільського господарства в умовах сьогодення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні положення сучасних теорій державного регулювання та необхідності їх проведення в аграрному секторі наведені у працях зарубіжних вчених С. Аланок, Дж. Кейнса, Ж.Б. Сея, Л. Штріве, Ш. фон Крамон Таубаделя, Л. Хоффманна, М. Трейсі та ін. Також проблеми державної підтримки сільського господарства також досліджено в наукових працях відомих вітчизняних вчених: В.Г. Андрійчука, М.П. Вітковського, П.І. Гайдуцького, Ю.Е. Губені, С.І. Дем'яненка, С.М. Кваші, І.Г. Кириленка, І.В. Кобути, О.М. Могильного, Л.В. Молдован, В.М. Нелепа, Б.Й. Пасхавера, Н.В. Сеперович, В.Р. Сіденко, М.Й. Хорунжого, Г.В. Черевка та ін. Водночас вважаємо, що наразі не є достатньо дослідженими шляхи удосконалення концепції державної підтримки модернізації аграрного сектору в умовах сьогодення.

Мета статті. Обґрунтувати теоретико-методологічні аспекти впливу заходів державної підтримки в контексті реалізації Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору на розвиток сільського господарства.

Виклад основного матеріалу. Основною складовою державного регулювання аграрного сектору економіки України є державна підтримка, система якої повинна стимулювати ділову активність аграріїв, здійснювати заходи антиінфляційного характеру, зупиняти руйнування виробничого

процесу у сільському господарстві, а головне, підвищувати ефективність виробництва. Державна підтримка аграрного сектору має сприяти забезпеченню розширеного відтворення та подальшого переходу на самофінансування виробництва аграрних підприємств, створенню сприятливих економічних умов господарювання.

Саме тому вирішення антикризових завдань аграрного сектору залежить від вибору найбільш ефективних напрямів державної підтримки сільгоспвиробників. В основу стратегії розвитку, розробленої Міністерством аграрної політики та продовольства України, покладено три найважливіші пріоритети розвитку агропромислового комплексу: завершення земельної реформи, забезпечення прямої державної підтримки малим і середнім аграріям та приватизація державних підприємств як шлях боротьби з корупцією в галузі.

Аграрний сектор України в умовах сьогодення формує продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку країни, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та створює соціально-економічні умови сільського розвитку.

За даними Мінагрополітики, агропромисловий комплекс дає від 9 до 13% валової доданої вартості країни та є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить у середньому 20%, а в товарній структурі експорту – більш як 20%, забезпечуючи лідерську позицію країни з експорту олії соняшникової та зернових (без рису) на світовому ринку. За період з 2007 по 2014 рік виробництво сільськогосподарської продукції збільшилось на 47%, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 87%. Зокрема, завдяки зростанню виробництва плодової продукції та будівництва плідосховищ втричі зменшився її імпорт.

Разом з тим, як стверджує Мінагрополітики, особливістю сільськогосподарського виробництва є наявність територій, на які постійно впливають такі небезпечні стихійні явища, як посухи, підтоплення, зсуви, селі, тощо, внаслідок чого аграрії зазнають значних матеріальних збитків. Саме тому втрати врожайності в окремих господарствах можуть сягати 50–70%. Конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках не є стабільними внаслідок незавершеності процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів, значних коливань цін на світовому ринку, нестійкості торговельних відносин з країнами-імпортерами. Низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва, зростає рівень зношеності техніки, переважає використання заста-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рих технологій, збільшується вартість невідновних природних ресурсів у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції (частка пального в собівартості сільськогосподарської продукції зменшилася від 19,0% у 2005 році до 13,4% у 2013 році, в тому числі у рослинництві – від 27,8 до 18%, тваринництві – від 6,5 до 3,6%), зростає залежність виробництва від природно-кліматичних умов, обмежений доступ до фінансових ресурсів.

Щодо сезонності, то сільськогосподарське виробництво обумовлює необхідність залучення запозичених коштів у обсягах понад 100 млрд. грн. у рік, що у структурі кредитного портфелю банків 75% припадає лише на короткострокові та середньострокові кредити. Ситуація, що склалася в аграрному секторі в умовах сьогодення, створює необхідність його подальшого розвитку та є одним з найбільш важливих в економіці України: потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках та продовольчу безпеку держави. Враховуючи вищезазначене, слід зазначити необхідність визначення стратегічних напрямів державної підтримки та забезпечення ефективного функціонування ринкових механізмів, інтеграції аграрного сектору економіки країни в світову економічну систему.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, основними проблемами розвитку аграрного сектору національної економіки сьогодення є недосконалість програм реформування аграрного сектору та їх невідповідність вимогам законодавства і принципам права Європейського Союзу; незавершеність земельної реформи; значний рівень розораності, деградації сільськогосподарських земель, екологічного навантаження на довкілля, відсутність державних, регіональних і місцевих програм комплексного вирішення питань щодо використання та охорони земель; недосконалість нормативно-правового забезпечення бонітування і грошової оцінки земель; низький рівень використання потенціалу меліорованих земель; недостатній сучасний рівень агротехнологій (сівозмін, добрив, обробітку ґрунту, систем захисту рослин та багаторічних насаджень), який не забезпечує отримання екологічно безпечних та економічно ефективних результатів сільськогосподарської діяльності; недосконалість діючого законодавства щодо розвитку органічного сектору сільськогосподарського виробництва; низький рівень забезпечення сільськогосподарською технікою; відсутність умов для розвитку виноградарсько-виноробних підприємств з невеликими обсягами виробництва, які потенційно спроможні виробляти ексклюзивну продукцію, конкурентоспроможну на внутрішньому та зовнішньому ринках; висока вартість капіталу в трудомістких галузях сільського господарства, зокрема в овочівництві, садівництві, виноградарстві, хмелярстві, тваринництві, органічному виробництві; відсутність мотивації у сільськогосподарських товаровиробників до розвитку трудомістких галузей тваринництва, які потребують тривалого обороту вкладених ресурсів; зниження конкурентоспроможності вітчизняних племінних (генетичних) ресурсів; відсутність державної підтримки системи селекції у тваринництві та птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу та залежність від імпорту племінних ресурсів; відсутність про-

зорих правил поведінки на галузевих ринках; недостатність наукового забезпечення діяльності окремих галузей харчової та переробної промисловості; висока енерговитратність та залежність сільськогосподарського виробництва від імпортних паливно-енергетичних ресурсів; втрата значної частини основних фондів сільськогосподарських підприємств різної форми власності, а також суден рибпромислового флоту через тимчасову окупацію Автономної Республіки Криму та м. Севастополь; деіндустріалізація і деконцентрація сільськогосподарського виробництва; відсутність спеціалізованої фінансово-кредитної інфраструктури, орієнтованої на обслуговування сільськогосподарського виробництва; відсутність реальних обсягів державної підтримки системи страхування сільськогосподарських ризиків, що зменшує мотивацію виробників сільськогосподарської продукції до страхового захисту; нестабільність податкового законодавства, відсутність науково-обґрунтованих стратегічних напрямів розвитку системи податкового регулювання сільськогосподарського виробництва; недостатність обсягів державної фінансової підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва; відсутність пріоритетності державної підтримки сільського господарства; втрати продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку в цілому; обмежений доступ малого і середнього бізнесу до організованого аграрного ринку; недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції, складність у виробленні сільськогосподарськими товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів; непоінформованість значної частини сільськогосподарських товаровиробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі; несприятливі інвестиційні умови для розвитку харчової та переробної промисловості; нерозвинуті сучасні форми торгівлі продуктами харчової та переробної промисловості (інформаційні системи, біржі тощо); потреба в інфраструктурних проектах галузевого значення та проектах гарантування експорту на основі державно-приватного партнерства; недостатній рівень упровадження досягнень науково-технічного прогресу, поширення прогресивних технологій; недостатня мотивація до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських товаровиробників, тощо.

Із врахуванням вищезазначеного ми підтримуємо позицію уряду щодо розвитку аграрного сектору економіки як стратегічної мети державної політики, для досягнення якої слід затвердити перелік завдань на державному та місцевому рівнях. Наразі урядом розроблено Державну цільову програму розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [2], метою якої є створення організаційно-економічних умов для ефективного соціально спрямованого розвитку аграрного сектору, стабільного забезпечення населення якісною та безпечною вітчизняною сільськогосподарською продукцією та промисловості сільськогосподарською сировиною, виробництво продукції з високою доданою вартістю, нарощування обсягів на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства.

Основи державної політики у бюджетній, кредитній, цінновій, страховій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогос-

подарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення визначені Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» [4]. На сьогодні в Україні існує як пряма бюджетна підтримка сільського господарства, так і за рахунок податкових пільг, зокрема: пільгове оподаткування (ПДВ, фіксований сільгосподаток); фінансування цільових програм розвитку окремих галузей; аграрні інтервенції; доплати за одиницю тваринницької продукції, зданої на переробні підприємства; компенсація відсотків за кредитами; дотації в розрахунку на поголів'я тварин. Що ж стосується державної підтримки, то слід відзначити її спрямування за наступними напрямками, а саме: фінансова підтримка підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та лізингових платежів; часткове відшкодування суб'єктам господарювання вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм та підприємств з виробництва комбикормів; часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва; підтримка створення оптових ринків сільськогосподарської продукції; часткове відшкодування вартості будівництва нових тепличних комплексів; формування державного інтервенційного фонду Аграрним фондом; підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; селекція в тваринництві та птахівництві; селекція в рослинництві; бюджетна тваринницька дотація; захист, відтворення та підвищення родючості ґрунтів; охорона, захист та раціональне використання лісів; проведення державних виставкових заходів; запобігання розповсюдженню інфекційних хвороб тварин; державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними.

Задля реалізації поставлених цілей розвитку аграрного сектору в умовах сьогодення урядом передбачаються декілька варіантів розв'язання проблем [2]. Перший характеризується недостатнім фінансуванням розвитку аграрного сектору, декларуванням економічних, соціальних і екологічних заходів за відсутності реальних механізмів їх здійснення. За умови реалізації даного варіанту не забезпечується розв'язання основних проблем розвитку сільськогосподарського виробництва, зокрема його інтеграції у світовий економічний простір, формування ефективного, соціально спрямованого аграрного сектору економіки держави та продовжуються руйнівні процеси соціальної інфраструктури у сільській місцевості.

Більш дієвим та необхідним варіантом ми вважаємо другий варіант, що передбачає визначення, розробку та імплементацію напрямів розвитку аграрного сектору економіки на основі оптимізації його виробничої і соціальної інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, нарощування його обсягів, покращення якості і безпеки сільськогосподарської продукції, охорони довкілля та відтворення природних ресурсів, підвищення рівня зайнятості сільського населення, створення нових робочих місць. Даний варіант дозволить аграрному сектору економіки задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції у світі шляхом стабільного експорту сільськогосподарської продукції та продуктів її глибокої переробки. Тому найбільш результативними шляхами та способами розв'язання поставлених цілей

вважаємо наступні дії, а саме: наближення чинного законодавства України до вимог законодавства Європейського Союзу у сфері сільського господарства, в тому числі вимоги до безпечності харчових продуктів, а також у сфері рибного господарства; розробка та впровадження механізму стимулювання створення нових виробництв з глибокої переробки сільськогосподарської продукції з метою збільшення доданої вартості та нарощування експорту; розширення повноважень органів місцевого самоврядування з розпорядження земельними ділянками і здійсненням контролю за використанням та охороною земель; запобігання деградаційним процесам на землях сільськогосподарського призначення шляхом проведення консервації малопродуктивних і техногенно-забруднених земель, запровадження енергозберігаючих та енергоощадних технологій, контурно-меліоративної системи землеробства з урахуванням природно-сільськогосподарського районування територій та агроландшафтів; впровадження системи моніторингу та контролю якості всіх земель сільськогосподарського призначення та агрохімічної паспортизації, створення умов для збереження, відтворення і підвищення родючості ґрунтів; відновлення зрешувальних та меліоративних систем; вдосконалення механізмів відповідальності та запровадження економічного стимулювання користувача або власника землі до раціонального використання і охорони земель сільськогосподарського призначення; врегулювання порядку розпорядження землями колективної власності та спадщини; впровадження у виробництво нових високопродуктивних сортів та гібридів сільськогосподарських культур і садивного матеріалу; впровадження сучасних систем живлення сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень та забезпечення внесення мінеральних і органічних добрив на рівні, що забезпечує бездефіцитний баланс поживних речовин у ґрунті; забезпечення функціонування єдиної системи селекції; формування власного експортного потенціалу племінних ресурсів та зменшення залежності від імпорту; запровадження системи оцінки та визначення племінної цінності тварин, ведення племінного обліку згідно з міжнародними вимогами; створення інформаційних автоматизованих баз даних про племінні ресурси; залучення капітальних інвестицій у галузь тваринництва шляхом запровадження державних програм здешевлення інвестицій для аграрного бізнесу з різних джерел фінансування; удосконалення та забезпечення ефективного ведення державного реєстру сільськогосподарських тварин; модернізація існуючих ветеринарно-санітарних заводів з утилізації відходів тваринного походження; сприяння розвитку органічного виробництва в Україні за рахунок застосування інноваційних біотехнологій для нарощування внутрішнього споживання органічних продуктів та їх експорту; стимулювання розвитку галузей харчової промисловості шляхом переходу від прямого державного регулювання цін на продовольчі товари до запровадження програми адресної підтримки малозабезпечених категорій населення; розвиток саморегулювання ринків через державне визначення статусу галузевих громадських організацій; впровадження сучасних технологій виробництва дитячого харчування, що виключають можливість їх бактеріального, хімічного та фізичного забруднення; сприяння впровадженню постійно ді-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ючих процедур, заснованих на принципах системи аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках на потужностях харчової та переробної галузей; впровадження енергоощадних технологій глибокої переробки сільськогосподарської продукції у харчовій та переробній промисловості; збільшення завантаження переробних підприємств шляхом нарощення експортного потенціалу продовольчих товарів з високою доданою вартістю, збереження робочих місць у галузях – партнерах сільського господарства; формування інтегрованої в світову промисловість галузі сільськогосподарського машинобудування; технічної модернізації виробництва, зменшення енерговитратності та імпортоенергозалежності; створення умов для впровадження проєктів з виробництва та/або використання твердих, рідких видів біопалива та біогазу, підприємствами агропромислового комплексу; підтримки масового впровадження технологій та формування сировинної бази виробництва біопалива, в тому числі шляхом збільшення площ вирощування енергетичних культур; поступового переходу до нової системи оподаткування діяльності у аграрному секторі економіки, яка стимулюватиме розвиток сільськогосподарського виробництва суб'єктами господарювання різних форм власності, в першу чергу сімейними фермерськими господарствами; удосконалення системи кредитного забезпечення, а також розвиток страхування аграрних ризиків з державною підтримкою; створення Центру ринкової інформаційної підтримки; розвиток біржового ринку, запровадження фінансових та інших інструментів на ринках сільськогосподарської продукції; створення та організація національної інфраструктурної мережі з урахуванням регіональних особливостей і орієнтуванням як на виробника, так і на споживача, зокрема оптових ринків виробничого типу; поліпшення інвестиційного клімату, сприяння залученню інвестицій міжнародних фінансових установ та країн – стратегічних партнерів України для реалізації проєктів в агропромисловому комплексі з дотриманням принципів прозорості, ефективності та можливості використання інституту державно–приватного партнерства; запровадження ефективних механізмів для розвитку промислу та аквакультури; забезпечення відтворення водних біоресурсів у рибогосподарських водних об'єктах загальнодержавного значення; забезпечення державної підтримки фермерських господарств, малих і середніх виробників сільськогосподарської продукції та створених ними сільськогосподарських кооперативів; створення сприятливих фінансово–економічних, податкових та організаційних умов для діяльності та модернізації тих особистих селянських господарств і фізичних осіб, які виробляють товарну сільськогосподарську продукцію та інтеграції в інфраструктуру аграрного ринку; мікрокредитування та фінансова підтримка малих виробників сільськогосподарської продукції з числа особистих селянських господарств та фізичних осіб; стимулювання створення та функціонування об'єднань виробників сільськогосподарської продукції; розширення діяльності сільськогосподарських довідкових служб; підвищення кваліфікації робітничих кадрів для сільського господарства, здійснення прикладних наукових та науково–технічних розробок, виконання державного замовлення у сфері розвитку агропромислового комплексу; впровадження механізмів стратегічного управління комп-

лексним розвитком сільського господарства; модернізація інфраструктури життєдіяльності сільських територій для надання сільському населенню житлово–комунальних послуг; створення екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення, збереження навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів, особливо земель сільськогосподарського призначення; створення умов з організації забезпечення дітей високоякісними продуктами харчування вітчизняного виробництва, зокрема молоком як додатковим компонентом до раціону; надання підтримки в оздоровленні та відпочинку дітей працівників агропромислового комплексу; сприяння розвитку фізичної культури і спорту серед сільського населення.

В умовах сьогодення вищезазначені дії покладені за основу Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. Що ж стосується реалізації державної підтримки аграрного сектору в 2016 році, то слід зазначити, що Законом України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» Міністерством аграрної політики та продовольства України передбачені видатки в обсязі 369,6 млн. грн. за такими бюджетними програмами: «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» – 300 млн. грн.; «Державна підтримка галузі тваринництва» – 50 млн. грн.; «Надання кредитів фермерським господарствам» – 15,8 млн. грн.; «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі в умовах фінансового лізингу» – 3,8 млн. грн. [7].

Висновки

Нормативно–правова база чинного законодавства визначає права та обов'язки аграрних товаровиробників у фінансово–бюджетній сфері, повноваження в управлінні майном, участь у реалізації загальнодержавних і регіональних соціально–економічних програм, порядок створення та використання державних фондів, форми соціальної підтримки населення тощо. Саме через фінансово–бюджетну систему завдяки прямому державному інвестуванню, наданню субсидій, створенню спеціальних фондів для фінансування регіональних програм, залучення іноземних інвестицій, пільговому кредитуванню та оподаткуванню здійснюється вплив держави на розвиток аграрного сектору економіки України. Завдяки даному хочемо зазначити важливість проведення майбутніх реформ на основі реалізації Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, здійснення продовольчої політики та міжнародної допомоги шляхом залучення міжнародних кредиторів і консультантів, а також проведення подальшої євроінтеграції та поліпшення бізнес–клімату.

Не менш важливими очікуваними результатами виконання Державної цільової програми вважаємо зростання обсягів виробництва валової сільськогосподарської продукції господарствами населення, створення національної системи насінництва та розсадництва з ефективним експортним потенціалом, поліпшення племінних і продуктивних якостей тварин, створення державного реєстру сільськогосподарських тварин, вдосконалення системи державної підтримки сільськогосподарського виробництва, забезпечення її прозорості, насичення внутрішнього ринку високоякісною

сільськогосподарською продукцією за доступними цінами, створення ефективної інформаційно-маркетингової системи, підвищення розміру середньомісячної заробітної плати працівників сільського господарства до середнього рівня за галузями економіки, зростання щороку обсягів експорту вичизняної сільськогосподарської продукції до 3–4% тощо.

Список використаних джерел

1. Діброва А.Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 «Економ. та управл. нац. господ.» / А.Д. Діброва. – К., 2008 – 40 с.
2. Проект Концепції «Державна цільова програма розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16822>
3. Бойченко І.І., Скрипник Г.О. Інвестиційна привабливість аграрного сектору економіки України / І.І. Бойченко // Стратегія розвитку

аграрного сектору економіки в умовах Євроінтеграційних процесів, ч. 2. – К., 2015 – 286 с.

4. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>
5. Олійник Т.І. Державна підтримка аграрного сектору економіки України / Т.І. Олійник // Економіка АПК – 2009 – №7. – 80–85 с.
6. Jechlitschka K. Microeconomic using Excel: Integrating economic theory, policy analysis and spreadsheet modeling. / Jechlitschka K., Kirschke D., Schwarz G. – London: Routledge, 2007. – 413 p.
7. Закон України «Про державний бюджет України на 2016 рік» – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19>
8. Державне регулювання: структурно-функціональний метод [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua>
9. Романець О.А. Сутність та зміст державного регулювання аграрної сфери економіки [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=480>

О.Г. ЗАГНІЙ,

к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Сучасний стан та тенденції розвитку газотранспортної системи (ГТС)

У статті проаналізовано сучасний стан та досліджуються проблеми розвитку газотранспортної системи України, яка на сьогодні є однією з базових сфер економічної діяльності та відіграє провідну роль у забезпеченні енергетичної безпеки держави. Розглянуті питання щодо співпраці з ЄС у напрямі прийнятих Україною зобов'язань з енергетичного законодавства стосовно газотранспортної інфраструктури та її подальшої синхронізації з Європейською мережею операторів газотранспортних систем – ENTSO-G для забезпечення реверсних поставок природного газу з Європи.

Ключові слова: газотранспортна система; газотранспортна інфраструктура; модернізація; зношеність; модернізаційні процеси; інноваційний розвиток; пріоритетні напрями.

А.Г. ЗАГНІЙ,

к.э.н., с.н.с., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Современное состояние и тенденции развития газотранспортной системы (ГТС)

В статье проанализировано современное состояние и исследуются проблемы развития газотранспортной системы Украины, которая на сегодня является одной из базовых сфер экономической деятельности и играет ведущую роль в обеспечении энергетической безопасности государства. Рассмотрены вопросы сотрудничества с ЕС в направлении принятых Украиной обязательств по энергетическому законодательству относительно газотранспортной инфраструктуры и ее последующей синхронизации с Европейской сетью операторов газотранспортных систем – ENTSO-G для обеспечения реверсных поставок природного газа из Европы.

Ключевые слова: газотранспортная система, газотранспортная инфраструктура, модернизация, износ, модернизационные процессы, инновационное развитие, приоритетные направления.

O. ZAGNIY,

Ph.D. in Economics, senior researcher Institute of Economics and forecasting of NAS of Ukraine

Modern state and tendencies of development of gas transportation system (GTS)

The article analyzes the current state and the problems of Ukraine's gas transportation system, which today is one of the basic areas of economic activity and plays a leading role in ensuring energy security. The issues of cooperation with the EU towards Ukraine accepted obligations on energy legislation on gas transport infrastructure and its future synchronization with European network operators of gas transportation systems – ENTSO-G, for reverse gas supplies from Europe.

Keywords: the gas transportation system; the gas transportation infrastructure; modernization; depreciation; modernization processes; innovative development; priority areas.

Постановка проблеми. Процеси модернізації, які відбуваються сьогодні в енергетиці України, і зокрема в газотранспортній інфраструктурі, вимагають обґрунтування засад, ключових пріоритетів та механізмів подальшого розвитку газотранспортної сфери для забезпечення енергетичної безпеки держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням надійності газотранспортної системи та її елементів присвячені праці багатьох українських та зарубіжних вчених, серед яких А.М. Карасевич, В.Я. Грудза, Д.Ф. Тимків, М.П. Ковалко, М.Д. Степ'юк, К. Райншке, І.А. Ушаков, І.А. Кубарев, В.Є. Ка-

нарчук, С.К. Полянський, М.С. Беляєв, Б.В. Гнеденко та багато інших, у статті також використано матеріали досліджень, здійснених Українським центром економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова, Центром глобалістики «Стратегія XXI». Однак інноваційний розвиток газотранспортної системи як джерело забезпечення її експлуатаційної надійності практично не вивчений. Тому в процесі нашого дослідження були визначені основні проблеми модернізації ГТС, доведена необхідність її проведення та вказані основні напрями співпраці з ЄС у цій сфері. Однак ще багато значущих аспектів цієї проблеми залишаються поза увагою науковців.

Мета статті спрямована на визначення пріоритетних напрямів модернізації газотранспортної інфраструктури для забезпечення енергетичної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. ГТС України на сучасному етапі зазнає посиленого зовнішнього тиску, який викликаний як об'єктивними економічними причинами, так і політичними та соціальними впливами, що спричиняють зростання ризиків у діяльності підприємств цього сектору економіки. Необхідно зазначити, що підприємства газотранспортної системи (газотранспортні, газорозподільні та газозберігаючі) у зв'язку зі специфікою свого функціонування монополізовані, що ускладнює можливості аналізу розробки та реалізації їх потенціалу розвитку в межах знань стратегічного управління конкурентними організаціями. Такі особливості функціонування зазначених підприємств визначають актуальність досліджень їх стратегічної поведінки з позиції економічної ефективності та домінування економічних інтересів.

Газотранспортна система – технологічний комплекс, до якого входить окремий магістральний газопровід з усіма об'єктами і спорудами, пов'язаними з ним єдиним технологічним процесом, або кілька таких газопроводів, якими здійснюється транспортування природного газу від точки (точок) входу до точки (точок) виходу [1].

Підприємства ГТС забезпечують транспортування газу до споживачів України в обсязі 70–80 млрд. куб. м та до 19 країн Європи в обсязі 110–120 млрд. куб. м, що становило близько 85% загального обсягу російського експорту газу.

Формування сучасної газотранспортної системи України розпочалося у 20–40 роках ХХ ст. [2], і на сьогодні вона є однією з базових галузей економіки.

Газотранспортна система України є основним елементом енергетичної безпеки країни, однією з переважаючих складових національної економіки, яка забезпечує лівову частку надходжень до держбюджету, сприяє підвищенню рівня життя населення України, одним із важелів інтеграції до міжконтинентальної системи газопроводів. Вона включає газотранспортні, газорозподільні підприємства, більше 36 тис. км магістральних газопроводів та газопроводів-відводів, більше 70 компресорних станцій, 12 підземних сховищ газу, майже 1400 газорозподільчих станцій, газовимірювальні станції.

Старіння, фізичне і моральне зношення окремих об'єктів та цілісних комплексів системи обумовлюють зниження рівня організаційно-технічної та ресурсної складових виробничого потенціалу газотранспортних підприємств. Основним чинником прояву негативних ситуацій ГТС є недостатні обсяги робіт із поточного та капітального ремонтів через брак фінансування та відсутність дієвих організаційно-економіч-

них механізмів, які дозволяли б акумулювати інвестиційні ресурси під такі цілі. Так, сьогодні понад 45% діючих газопроводів експлуатуються понад 30 років, у межах від 21 до 30 років експлуатується близько 31%, від 16 до 21 року – 8%, 10 років і менше – 8%. Типовою є ситуація із хронічним недофінансуванням потреб на виконання робіт з технічного обслуговування та ремонту ГТС. У період з 1998 по 2012 рік навіть мінімальні планові обсяги ремонтних робіт фінансувалися частково на рівні 50–80% від потреби [3].

Як бачимо, попри тривалий термін діяльності та стратегічну важливість газотранспортні підприємства мають значний перелік проблем, вирішення яких має актуальний характер уже досить тривалий час. Серед наукового доробку з питань діяльності та функціонування газотранспортної системи [2; 3; 4] виділено такі основні проблеми:

- зношеність об'єктів ГТС, що призводить до зростання витрат на відновлення основних засобів, а це у свою чергу впливає на надійність системи транспортування газу;

- висока енергомісткість транспортування газу через використання застарілого та неефективного газоперекачувального обладнання і, як наслідок, значні обсяги витрат газу. Так, під час транспортування природного газу в газотранспортній системі щороку витрачається на роботу газоперекачувальних агрегатів 5,5–5,8 млрд. куб. м газу;

- відсутність власних джерел підприємств щодо фінансування об'єктів ГТС;

- визначення пріоритету об'єктів модернізації, їх черговості, термінів виконання робіт, вибору видавців цих робіт, а також джерел та обсягів фінансування.

Вирішення вищенаведених проблем має комплексний характер, оскільки визначає стратегічну важливість ГТС як транзитера природного газу та прямо впливає на енергетичну безпеку країни.

Проте сьогодні газотранспортний сектор України чи не єдиний, що впродовж 2013–2016 років зберіг позитивний тренд розвитку. Найбільш позитивним підсумком останніх років є безпрецедентне в історії незалежної України скорочення імпорту природного газу в 2015 році до рівня 16,5 млрд. куб. м, що на 15% менше, ніж у 2014 році. (Для порівняння: у 2008 році обсяг імпорту природного газу становив 52,6 млрд. куб. м (рис. 1)).

До того ж Україні у 2015 році вдалося зламати російську газову монополію, яка трималася упродовж багатьох років, – частка ВАТ «Газпром» впала до 37,6% у загальному обсязі імпорту вуглеводнів.

Із загального обсягу імпорту постачання від ВАТ «Газпром» у 2015 році становили 6,140 млрд. куб. м (на 57,7% менше, ніж у 2014 році); імпорт з ЄС – 10,302 млрд. куб. м. Сумарна вартість імпорту газу для України становила \$5 млрд. (Для порівняння: під час піку цін та обсягів споживання природного газу вартість річного імпорту газу становила \$14,025 млрд. у 2012 році [5].) Слід зазначити, що тенденція щодо скорочення імпорту російського газу зберігається і в 2016 році, за вісім місяців Україною не було імпортовано жодного кубічного метру палива.

Поряд зі зменшенням імпорту природного газу з Росії НАК «Нафтогаз України» зміг досить ефективно організувати роботу з європейськими постачальниками та використати ре-

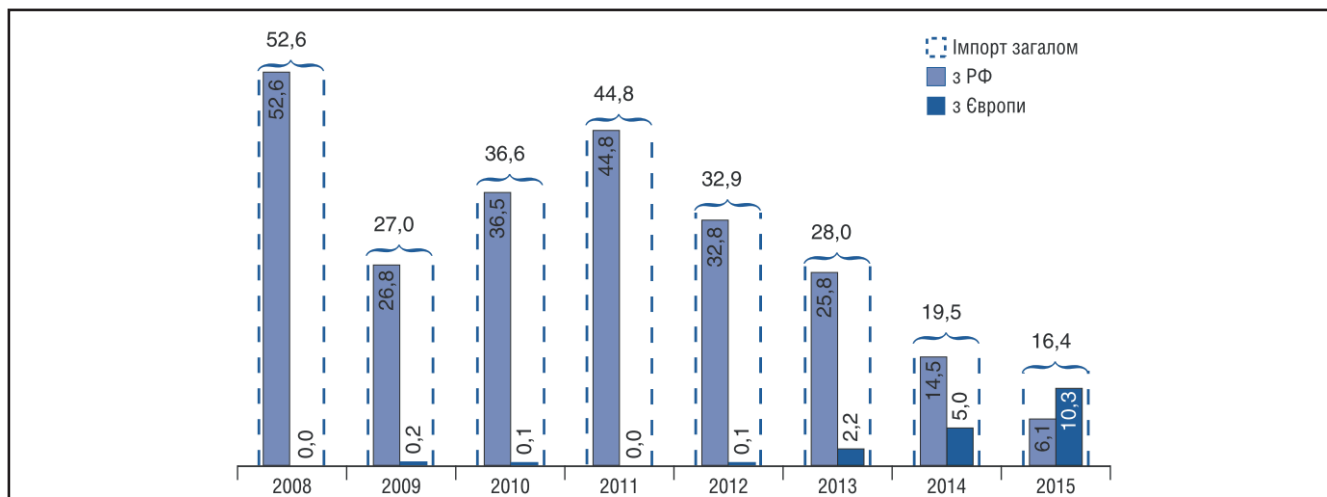


Рисунок 1. Обсяги імпорту природного газу по роках, млрд. куб. м

Джерело: за даними НАК «Нафтогаз України» – <http://naftogaz-europe.com/article/ru/NaturalGasSuppliestoUkraine>

версні можливості постачань в Україну з ЄС. Серед європейських країн у 2015 році Словаччина стала стратегічним партнером як з реверсу 10, так і з протидії реалізації проекту Nord Stream–2. Міністр економіки Словаччини В. Гудак заявив, що вважає будівництво газопроводу Nord Stream–2 загрозою для ЄС. На думку міністра, новий газопровід підірве основи енергетичної безпеки ЄС. Будівництво нових ниток підводного газопроводу є недоречним в умовах, коли в Європі вже є працюючий газопровід, що пролягає через Україну і Словаччину. До того ж такий крок призведе до зростання цін на газ в Європі.

Завдяки європейським партнерам Україна має й інші здобутки у газовій галузі [6].

19 січня 2015 року НАК «Нафтогаз України» та польська Gaz–System SA підписали договір про будівництво інтерконектора, що дозволить Україні отримати доступ до газу на LNG–терміналах, побудованих у Литві (Клайпеда) та Польщі (Свіноусце) та приєднати свою ГТС до європейського газового коридору «Північ – Південь». На території України як основний варіант розширення було визначено будівництво газопроводу Дроздовичі – Більче – Волиця довжиною близько 110 км і діаметром 1000 мм та пропускною спроможністю від 5 до 8 млрд. куб. м на рік з орієнтовною вартістю проекту близько \$245 млн.

29 травня 2015 року ПАТ «Укртрансгаз» і оператор угорської ГТС FGSZ підписали договір про об'єднання транскордонних газопроводів (Interconnection Agreement). За інформацією ПАТ «Укртрансгаз», з 1 липня 2015 року розпочато «процедуру узгодження» обсягів транспортування природного газу через газомірювальну станцію (ГВС) «Берегово» (Україна) і ГВС «Берегдароць» (Угорщина). Ця процедура є обов'язковою для операторів суміжних ГТС та відповідає положенням Регламенту Європейської Комісії 2015/703. Однак ПАТ «Укртрансгаз» не може повноцінно співпрацювати з операторами суміжних ГТС країн – членів ЄС через поточні схеми їх взаємодії з ВАТ «Газпром». Зокрема, російська компанія не надає українській стороні шіпер–коди (інформацію про окремі партії газу, який транспортується територією України).

2 жовтня 2015 року польський та український оператори ГТС уклали угоду про співпрацю, метою якої є підготовка пі-

лотного проекту з організації пакетних аукціонів потужностей на польсько–українському кордоні, які будуть проведені на Платформі аукціонів компанії Gaz–System SA.

Синхронізація функціонування ГТС України і Європейської мережі операторів газотранспортних систем (ENTSO–G) є необхідним елементом як інтеграції газових ринків, так і енергетичної безпеки обох сторін. Успішна синхронізація газових мереж України та ЄС практично скасовує «прокляття» транзиту російського газу територією нашої держави, оскільки поступово відкриває можливість західним енергетичним компаніям і трейдерам закуповувати російський газ на східному кордоні України, а контракти з його транспортування укладати з українським оператором ГТС. Такого результату можливо досягти за умов юридичної, технічної та регуляторної підтримки та забезпечення з боку України.

Синхронізація ГТС є важливою в контексті посилення надійності функціонування інтегрованого газового ринку обох сторін з охопленням як транспортної інфраструктури, так і ПСГ України. Реформування Україною газового сектору на базі зобов'язань України в рамках Договору про заснування Енергетичного Співтовариства є обов'язковою передумовою повноцінної синхронізації ГТС. Наведені нижче фактори лише підкреслюють необхідність невідкладно розпочати створення засад синхронізації газових мереж України та ЄС [8]:

- європейські енергетичні компанії з 2013 року розпочали поставки до України природного газу з ЄС, що реально проявилось в розбудові перших диверсифікаційних маршрутів;

- 13 липня 2015 року «Нафтогаз України» та американська компанія Frontera Resources Corporation у Вашингтоні підписали меморандум, згідно з яким сторони домовилися співпрацювати у сфері інвестування в розвідку і розробку нафтогазових родовищ України, а також реалізації проекту імпорту LNG з потужностей американської компанії в Грузії. Ці плани будівництва та запуску в перспективі LNG–терміналу спрямовані на виведення українського ринку газу за межі російської монопольної залежності;

- планується збільшення видобування власного природного газу із залученням міжнародних компаній Yuzgaz B.V., Schlumberger у межах Юзівської площі (Донецька та Харківська області);

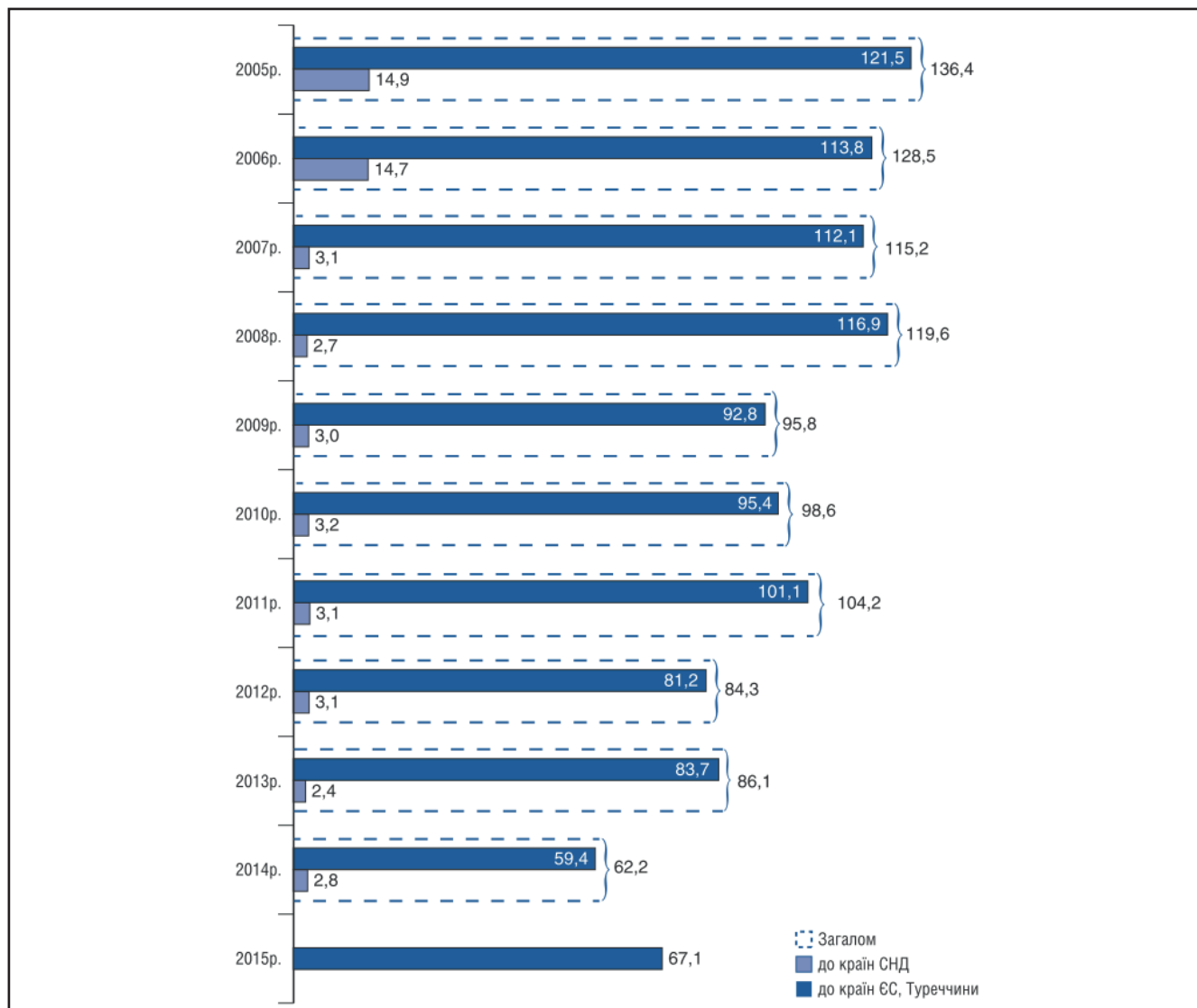


Рисунок 2. Транзит природного газу територією України, млрд. куб. м

Джерело: за даними НАК «Нафтогаз України» – <http://www.naftogaz-europe.com/article/ru/NaturalGasTransitviaUkraine>

– ЄС розглядає можливість зберігання газу в українських ПСГ в обсягах 35–60 млрд. куб. м.¹

У Брюсселі під час прес-конференції 14 жовтня 2013 року комісар ЄС з питань енергетики Г. Оттінгер, зазначив, що підготовка до того, щоб вдихнути нове життя в українську газотранспортну мережу разом із Європейським інвестиційним банком, Європейським банком реконструкції та розвитку і Світовим банком, відбувається у правильному напрямі. Він сподівається, що в наступні роки ЄС зможе інвестувати в цю трубу мільйони. Україна для ЄС – важливий партнер, член Енергетичного співтовариства².

Незважаючи на заяви ВАТ «Газпром» про скорочення значущості української ГТС для транзиту російського газу до країн Європи [7], у 2015 році обсяг транзиту територією України в напрямку ЄС становив 67,1 млрд. куб. м, що на 13% більше, ніж у 2014 році, – 59,4 млрд. куб. м (рис. 2), а маршрути транзиту газу територією України представлені на рис. 3.

Транзит природного газу територією України охоплює транзит до ЄС, а також Туреччину та Балканські країни, що не є членами ЄС, але не включає транзит до Молдови. Важливо зазначити, що НАК «Нафтогаз України» з 1 січня 2016 року збільшив тариф на транзит російського газу в Європу. Так, відповідно до рішення НКРЕКП від 29 грудня 2015 року було затверджено нові тарифи за транзит газу ВАТ «Газпром» європейським постачальникам територією України. Якщо раніше тариф на транзит газу визначався між НАК «Нафтогаз України» і ВАТ «Газпром» за контрактом 2009 року і залежав від ціни газу, то сьогодні – відповідно до Закону України «Про ринок природного газу».

Проте реального реформування газового сектору структурний перегляд діяльності оператора ГТС за правилами ЄС не є можливим. За умов синхронізації та збільшення потужностей українських ПСГ постає питання про адаптацію тарифної політики щодо зберігання газу, послуг з його закачування та відбору з ПСГ України до умов ведення бізнесу в ЄС. Переваги для користування українськими ПСГ для інвесторів і трейдерів пов'язуватимуться із гармонізацією чинного законодавства з правовою базою ЄС, що гарантуватимуть ви-

¹ Єврокомісія розглядає можливість використання українських ПСГ для зберігання до 60 млрд. куб. м газу – єврокомісар Оттінгер. – *Интерфакс-Україна*, 14 жовтня 2013 г.

² *Интерфакс-Україна*, 14 жовтня 2013 г.

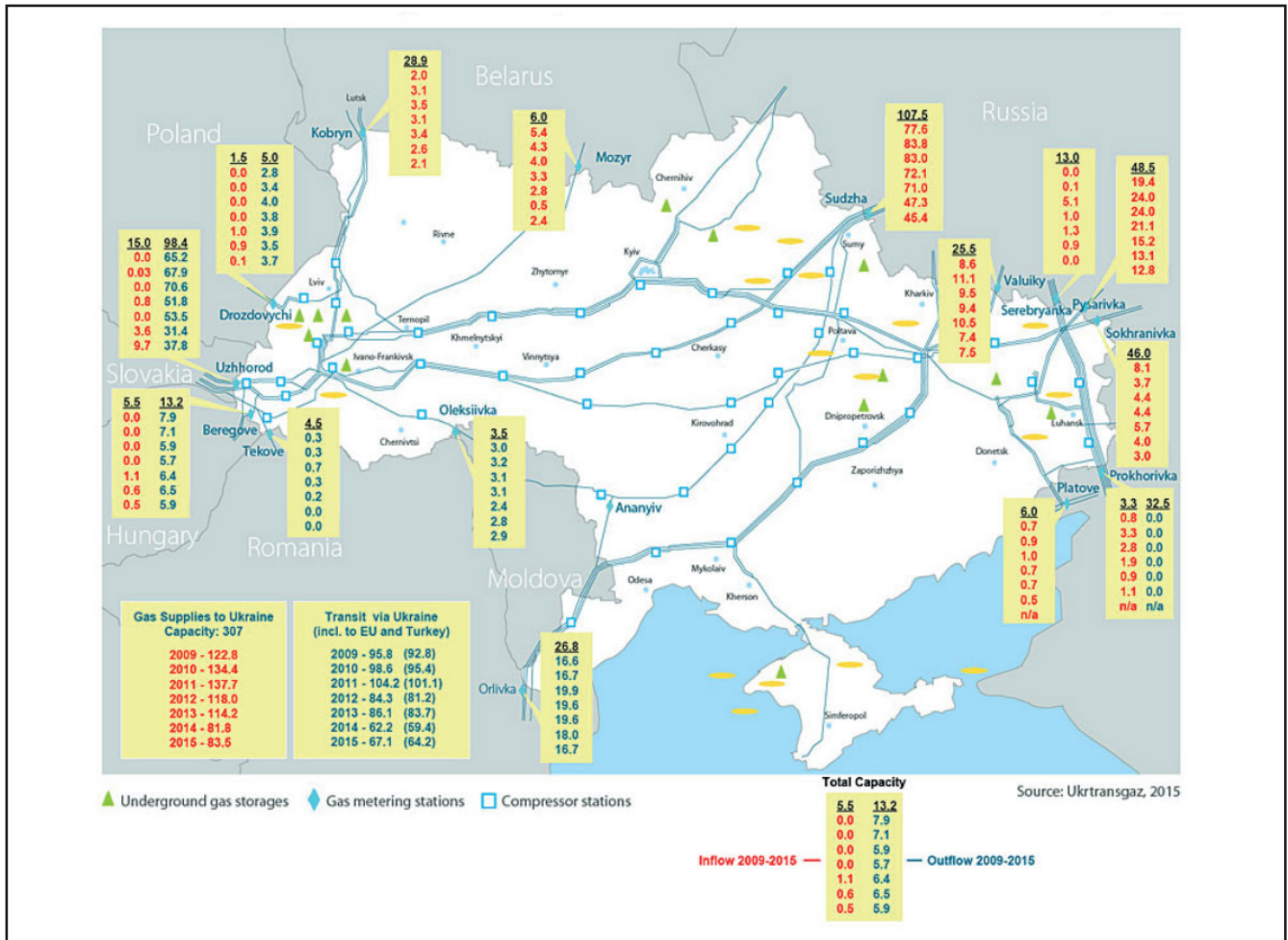


Рисунок 3. Маршрути транзиту газу територією України у 2009–2015 роках, млн. куб. м

Джерело: НАК «Нафтогаз України».

конання контрактів щодо надійної подачі газу відповідно до вказаних маршрутів і термінів.

За результатами проведеного 3 травня 2013 року у Брюсселі засідання круглого столу з питань розвитку газового ринку України вперше було заявлено, що подальший розвиток ГТС України може бути пов'язаний зі створенням східноєвропейського газового хабу (СГХ).

Йдеться про правову та технічну адаптацію ГТС України до правил і стандартів ЄС (регламентів), що фактично означатиме її синхронізацію з мережами ENTSO-G, орієнтовану перш за все на реверсні поставки природного газу з ЄС. З іншого боку, збільшення власного видобутку газу, зокрема за участі згаданих вище іноземних компаній, означатиме, що власну частку видобутого газу відповідно до угод про розподіл продукції ці компанії продаватимуть на ринкових засадах, включаючи експорт.

Якщо взяти до уваги готовність України (за сприяння ЄС) розширити обсяги своїх ПСГ до 50–60 млрд. куб. м, то створення СХГ в Україні стало б реальним внеском до зусиль зміцнення енергетичної безпеки Європи. Залишається оцінити готовність Києва створити необхідні умови для реалізації цих амбітних планів [8].

Однією з умов ефективного функціонування СХГ є створення біржового майданчика на перетині кількох транспортних маршрутів, поєднаних з інфраструктурою щодо підзем-

ного зберігання газу. Вирішальне значення для трейдерів має співвідношення на біржі запропонованих обсягів торгівлі до наявних фізичних обсягів газу, що певною мірою залежить від рівня розвитку спотової торгівлі відносно довгострокових контрактів. Саме показником ліквідності визначається ефективність торгівлі на конкретному біржовому майданчику.

З огляду на викладене вище говорити можна лише про перспективи створення газового хабу на теренах України. Чи стане реалізація цих планів середньостроковою або довгостроковою перспективою, залежатиме від низки факторів, серед яких вирішальними будуть [8]:

- модернізація ГТС та розширення обсягів зберігання природного газу в ПСГ України;
- стабільне збільшення власного видобутку газу;
- розбудова диверсифікації маршрутів постачання природного газу в Україну, включаючи LNG;
- забезпечення вільного та недискримінаційного доступу компаній-трейдерів до газової транспортної інфраструктури України відповідно до вимог Третього енергетичного пакета ЄС.

На європейському ринку наразі спостерігаються позитивні тенденції для розвитку ліквідних майданчиків торгівлі газом за спотовими цінами. Цьому сприяють як прагнення європейських енергетичних компаній відмовитися від формульного підходу визначення цін, так і зростання торгівлі

СПГ. Тобто для України з'являються реальні шанси купувати значні обсяги газу на ринку ЄС за конкурентними цінами.

Висновки

Газотранспортний сектор України упродовж останніх років намагався кардинально змінюватися як під впливом військової агресії Росії на Донбасі, так і через початок реалізації реформ. Минулий рік відзначився як низкою здобутків, так і втраченими можливостями.

У питанні диверсифікації постачань природного газу Україні вдалося досягти значних успіхів, що дозволило істотно скоротити частку російського імпорту, знизивши її до 37,6% (2014 рік – 74,4%). Суттєву роль тут відіграло нарощування поставок з Європи (збільшившись у понад два рази з 5 млрд. куб. м у 2014 році до 10,4 млрд. куб. м у 2015 році), чому передувала злагоджена робота української сторони з європейськими операторами ГТС. Зокрема, 29 травня 2015 року було підписано договір про сполучення транскордонних газопроводів (Interconnection Agreement) між ПАТ «Укртрансгаз» та оператором угорської ГТС FGSZ, а 2 жовтня 2015 року польський оператор ГТС Gaz-System SA та НАК «Нафтогаз України» уклали угоду про співпрацю, метою якої стала підготовка пілотного проекту з організації пакетних аукціонів потужностей на польсько-українському кордоні.

Проте несприятливий інвестиційний клімат і спад інвестиційної активності не призвели до позитивних результатів пошуку партнерів для оренди української ГТС, що передбачено законодавством України (Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо реформування системи управління Єдиною газотранспортною системою України» від 14 серпня 2014 року). Наразі американські та європейські ін-

вестори ігнорують пропозиції України з інвестування у модернізацію ГТС, незважаючи на те, що значущість останньої продовжує підвищуватися, про що свідчать показники транзиту природного газу територією України.

Список використаних джерел

1. Про ринок природного газу [Електрон. ресурс]: закон України / – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/329-19>.
2. Запухляк І.Б. Управління потенціалом енергозбереження газотранспортних підприємств: монографія [Текст] / І.Б. Запухляк, О.Г. Дзьоба; за ред. А.В. Шегди. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 208 с.
3. Дзьоба О.Г. Інвестиційні пріоритети розвитку газотранспортної системи України [Електрон. ресурс] / О.Г. Дзьоба – Режим доступу: <http://confcontact.com/node/194>.
4. Гораль Л.Т. Ремонт, модернізація та реконструкція компресорних станцій як запорука стабільної роботи ГТС України [Текст] / Л.Т. Гораль, М.Д. Степ'юк, Я.Р. Порада // Нафтова і газова промисловість. – 2008. – №4. – С. 52–54.
5. Газ: підсумки–2015, прогнози – 2016. – Центр глобалістики «Стратегія XXI» [Електрон. ресурс] / – Режим доступу: <http://geostrategy.org.ua/ua/analitika/item/956-gaz-pidsumki-2015-prognozi-2016>.
6. Україна 2015–2016: випробування реформами (аналітичні оцінки) – Центр Разумкова, 2016 [Електрон. ресурс] / – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/Pidsumky_2016_FNL_A4.pdf.
7. Информационно-аналитический портал «Inpress.ua», 27 июня 2014 г. [Електрон. ресурс] / – Режим доступу: <http://inpress.ua/ru/economics/29955-gz-z-g>
8. Развитие газового сектора Украины в контексте евроинтеграции – Центр Разумкова, Київ–2014 [Електрон. ресурс] / – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/1392037862_file.pdf.

УДК 330.142.2

О.В. МАКАРЕВИЧ,
аспірант, Національний університет харчових технологій

Сучасні підходи тлумачення сутності інтелектуального капіталу підприємства

Розглянуто сучасні підходи до визначення сутності категорії «інтелектуальний капітал підприємства» та його структури. Обґрунтовано вагомість інтелектуального капіталу для розвитку підприємства та успішного його функціонування.

Ключові слова: інтелектуальний капітал підприємства, структура інтелектуального капіталу підприємства.

О.В. МАКАРЕВИЧ,
аспірант, Национальный университет пищевой промышленности

Современные подходы к толкованию сути интеллектуального капитала предприятия

Рассмотрены современные подходы к определению сути категории «интеллектуальный капитал предприятия» и его структуры. Обоснована значимость интеллектуального капитала для развития предприятия и успешной его деятельности.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал предприятия, структура интеллектуального капитала предприятия.

О. МАКАРЕВИЧ,
postgraduate National University of Food Technologies

Current approaches interpreting the essence of the intellectual capital of the company

The modern approaches to defining the essence of the category of «intellectual capital of the company» and its structure. Grounded importance of intellectual capital for the development of the company and its successful operation.

Keywords. Intellectual capital enterprises, intellectual capital structure of the company.

Постановка проблеми. Вичерпність будь-яких матеріальних ресурсів підтверджена неодноразово і актуалізує увагу на вивченні, дослідженні, аналізі нематеріальних ресурсів як джерела інтенсивного розвитку та оптимізації використання існуючих. Усе частіше про об'єкти інтелектуальної власності і нематеріальні ресурси зауважують компетенцією і основою створення інтелектуального капіталу підприємства. Використання інтелектуального капіталу у виробництві змінює його характер і забезпечує вищий рівень ефективності виробничих процесів. Як наслідок, набувають особливої активності дослідження теоретичного і практичного поняття реалізації інтелектуального капіталу підприємства та необхідності удосконалення методик, показників його оцінки.

Значення інтелектуального капіталу та ефективне його використання визначають перспективи розвитку економіки в цілому і її суб'єктів.

Економічна цілісність та міць певних господарюючих суб'єктів певним чином визначається здатністю до формування, використання, збільшення інтелектуального капіталу. В якому за основу слугують знання і інформація, поступово стаючи предметом суспільного виробництва. Домінуючими факторами розвитку виробничої сфери нині стають нематеріальні ресурси, такі як знання, вміння, освіта та кваліфікація працівників; інформаційні та управлінські системи, права на винаходи, корисні моделі, торгівельні марки тощо; стосунки з клієнтами. Все це і є основою категорії «інтелектуальний капітал». Зародження концепції інтелектуального капіталу в часі співпадає з розвитком нової економіки заснованої на знаннях, що можуть у процесі виробництва створювати капітал [1, с. 85].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вперше використаний у 1969 році американський економістом Дж. К. Гейблєйтом термін «інтелектуальний капітал» майже одразу зацікавив інших науковців [2, с. 269]. Серед його дослідників можна відмітити Е. Тоффлера, Б.Б. Леонтьєва, Т.А. Стюарта, Е. Брукінга, Л. Едвінссона, М. Мелоуна, Т. Фортьюна, П. Саллівана, Л. Пруссака, Д. Клейна, Л. Хіроякі, Д. Даффі, А.Н. Козирева, Л.Г. Мельника, С.М. Клімова, А.Г. Жарінову, В.Л. Іноземцева, В.А. Подсолонко, О.Б. Бутнік-Сіверського, В.Д. Базилевича, О.В. Кендюхова, Н.С. Ілляшенко, В.В. Ільїна, В.М. Гейця, Л.І. Федулову, А.А. Чухно, О.А. Гришнову, О.В. Пархоменко, І.С. Іванову тощо.

Аналіз наукових джерел дає змогу виділити основні причини особливої уваги до вивчення інтелектуального капіталу:

- загальна закономірність розвитку сучасної науки в цілому, що проявляється в концентрації уваги вчених на дослідженні проблем розвитку суспільства і людини;
- факт того, що активізація творчого потенціалу суспільства і розвиток висококваліфікованої робочої сили є ефективним способом досягнення економічного зростання;
- поєднання можливостей суспільства і людини створює нові можливості для творчої праці, яка прискорює сучасний соціально-економічний розвиток (реалізується в побудові інноваційних процесів).

Дослідження країн ЄС встановили, що залежно від рівня використання інтелектуального капіталу підприємства отримують різні величини прибутку: ті, що не використовують – при-

близно 14%, ті, що використовують час від часу – 39%, ті, що приймають його за основу стратегічного розвитку – 61%.

Нова економіка не дає чіткого і однозначного трактування поняття інтелектуального капіталу через його специфічність. Підходи, які використовуються для аналізу інтелектуального капіталу підприємства, поділяють на три групи [3]:

- характеристики структури інтелектуального капіталу;
- аналіз призначення інтелектуального капіталу і ролі, яку він відіграє у процесі суспільного відтворення;
- аналіз сутності категорії інтелектуального капіталу.

Мета статті. Розглянути і узагальнити сучасні підходи до трактування та структуризації інтелектуального капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існує безліч трактувань щодо визначення сутності інтелектуального капіталу різними зарубіжними та вітчизняними науковцями (табл. 1). Прогресивний напрям нової економіки через ефективне використання знання і інформації сприяють пошуку шляхів оновлення економічної сфери діяльності з формуванням сучасної інноваційної системи на основі інтелектуального капіталу.

Однозначний у всіх підходах трактування поняття інтелектуального капіталу є виділення його нематеріальної форми та специфічності створення на основі знань, інформації та розумової діяльності, що сприяють розвитку та успішному функціонуванню суб'єкта господарювання. Не важко помітити, що тісним є зв'язок інновацій, нововведень, інтелектуальної власності і їх ролі у капіталізації інтелектуального капіталу підприємства з метою отримання прибутку та укріплення місця суб'єкта на ринку.

Для більш детального розгляду категорії та формування ширшого бачення сутності інтелектуального капіталу підприємства потрібно враховувати різні типи підходів. Для ілюстрації характеристики структурних елементів інтелектуального капіталу розглянемо таблицю 2, укладену З.В. Уляницьким [18].

Майже всі підходи структуризації інтелектуального капіталу виділяють людський (сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей службовців компанії, що використовуються під час виконання поточних завдань, моральні цінності компанії, культура праці й загальних підхід до справи) та структурний капітал (програмне забезпечення, організаційна структура, патенти та винаходи, тобто все те, що допомагає працівникам реалізовувати свій виробничий потенціал [19]), що свідчить про їх особливу роль. Класифікація, запропонована К. Свейбі, тісно корелює з класифікацією Т. Стюарта. Так, зовнішня структура відповідає клієнтському капіталу, внутрішня структура – організаційному капіталу, індивідуальна компетенція персоналу – людському капіталу. Тобто, інтелектуальний капітал являє собою суму цих трьох складових. В свою чергу, доцільно розглядати ці складові як комплексні категорії, що включають в себе і інші елементи, які сприяють формуванню інтелектуального капіталу підприємства. Виділивши окремими елементами у структурі інтелектуального капіталу людський (вміщує ідентифіковані активи: професійний і соціальний інтелект (формування вартості – нагромадження витрат, пов'язаних з підвищенням професіоналізму, оздоровленням, соціальним захистом працівників, облік і контроль за категоріями персоналу);

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Трактуювання щодо визначення сутності інтелектуального капіталу

Автор	Визначення, джерело
1	2
Е. Брукін	ІК – термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може ефективного функціонувати та які підсилюють конкурентні переваги. Складовими ІК є: людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні і ринкові активи [4, с. 360]
В.Л. Іноземцев	ІК – це інформація і знання, які є факторами, специфічними за своєю природою і формами участі у виробництві, і в процесі функціонування підприємств перетворюються в ІК [4, с. 360]
Д. Клейн Л. Прусак	ІК визначають як інтелектуальний матеріал, формалізований і зафіксований, що використовуються для виробництва активів з вищою вартістю [4, с. 361]
Б. Леонтьєв	ІК – це сукупність наявних у нього законних прав на результати його творчої діяльності, його природних і набутих інтелектуальних здібностей і навичок, а також нагромаджені ним бази знань ділових стосунків з іншими суб'єктами [4, с. 361]
Х. Макдональд	ІК – це знання, які в організації можуть використовуватись для одержання різних переваг перед конкурентами [4, с. 362]
В. Базилевич В. Ільїн	ІК є складним системним утворенням, яке можна структурувати за різними критеріями [5, с. 433]
Г. Черевко	ІК – результати інтелектуальної діяльності, які у формі сукупності систематизованих знань і науково-технічної інформації мають економічну цінність і можуть використовуватись у процесі виробництва та обміну продукцією з метою отримання доходу (прибутку) [6, с. 122]
С. Легенчук	Інтелектуальні активи – це результати інтелектуальної, творчої діяльності людини, а також втілений в людях потенціал (у формі освіти, знань, досвіду), що забезпечує одержання підприємством економічних вигід у майбутньому [7, с. 102]
А. Полторак П. Лернер	ІК, інтелектуальні активи та інтелектуальна власність інкорпоровані, тобто вони є складовою частиною один одного [8, с. 18]
А. Буевич	Інтелектуальні активи що є результатом розумової діяльності і захищені законодавчо [9, с. 84]
Л. Нападовська	ІК – специфічний курс у вигляді знань, навичок та вмій, здатності людей до участі у процесі виробництва, сукупність втілених у них потенціальних можливостей приносити дохід або створювати певні інноваційні ресурси для наступного виробництва якісно нових товарів, послуг та створення інших ноу-хау [10, с. 350]
Г. Швиданенко Н. Шевчук	ІК – це засіб створення нової вартості, що принципово відрізняє його від інтелектуального потенціалу [4, с. 63]
О. Бутнік– Сіверський	ІК – (від лат. Intellectualis capitalis – розумовий, головний або головні пізнання) – один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу й одночасно відтворює властиву лише йому, ІК, специфіку й особливості [11, с. 614]
В. Литвин	Рівень розвитку особистого фактора виробництва включає такі характеристики, як інтелектуальні, фізичні й моральні якості суб'єктів, рівень його освіти, культури, фахової підтримки тощо [12, с. 9]
Л. Федулова	ІК – це передусім люди та їх знання, навички і все те, що допомагає ефективно використовувати ці знання, навички; це збірне поняття для визначення нематеріальних цінностей, що об'єктивно підвищують ринкову вартість підприємства [13, с. 211]
Т. Стюарт	ІК – це сукупність знань усіх працівників підприємства, що забезпечують її конкурентоспроможність [14, с. 59]
Д. Даффі	ІК – сукупність знання, якими володіє організація в особі своїх співробітників, а також у вигляді методологій. Патентів, архітектур і взаємозв'язків [14, с. 59]
А. Козирьов	ІК – це інтелектуальний потенціал, використаний у процесі економічного розвитку [15, с. 289]
В. Олейко	ІК – це продукт інтелектуальної діяльності, є категорію, яка сприяє розвитку науки як рушійної виробничої сили в умовах нової економіки [16, с. 43–46]
Л. Осмятченко	ІК – це складова капіталу, елементами якої є людський капітал, інтелектуальна власність. Інновації, ділова репутація, яка сприяє формуванню прибутку та нової вартості [17, с. 55]

ідентифіковані активи; неідентифіковані активи – елементи людського капіталу: емоційний інтелект, освіта, досвід, вікові категорії), клієнтський (комерційна мережа розширення збуту товарів і послуг; ділові зв'язки з постачальниками; договори маркетингового і технологічного співробітництва, тощо), інноваційний (освоєння продуктивнішої техніки і технологій, розширення й оновлення номенклатури виробництва, тощо), штучний (комп'ютери) капітали, нематеріальні активи (права користування природними ресурсами, права користування майном, права на комерційні позначення – ідентифіковані активи). В розрізі нематеріальних активів – інтелектуальну власність (– права на об'єкти промислової власності, автор–

ське право, право на бази даних, патенти (формування вартості – нагромадження витрат за видами інновацій) – ідентифікований актив). Стосовно штучного інтелекту В. Литвин вважав, що поняття «інтелектуалізація» стикається з поняттям «інформація» [9, с. 171].

Складові інтелектуального капіталу підприємства є неоднорідними і не мають чіткого розподілу ваги для досягнення оптимальної збалансованої структури. Визначення структури інтелектуального капіталу дає змогу в подальшому здійснити його кількісну оцінку та виявити вузькі місця формування для окремого суб'єкта господарювання залежно від його специфіки діяльності.

Таблиця 2. Способи структуризації інтелектуального капіталу підприємства. Визначення інтелектуального капіталу

Автор	Структура інтелектуального капіталу
1	2
Структуризації зарубіжних вчених	
Е. Брукін	Ринкові активи, активи інтелектуальної власності, гуманітарні активи, активи інфраструктури
К.Е. Свейбі	Зовнішня структура (тісні взаємовідносини між підприємствами), внутрішня структура (культура та традиції підприємства, інформаційні мережі), індивідуальна компетентність (властивість індивіда до реалізації певних дій у певній ситуації)
Д. Клейн	Людські активи, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність, структурні активи, підприємницькі активи
П.Х. Суліван	Людський капітал, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність; поряд з інтелектуальним капіталом виділяє структурний капітал
Д.Дж. Скріме	Людський капітал, структурний капітал, капітал клієнта
Н. Бонтіс	Капітал працівників, структурний капітал, ринковий капітал
А.Л. Гапоненко	Клієнтський капітал, організаційний капітал, людський капітал
Дж.Г. Росс	Людський капітал (компетенції зайнятих, позиції зайнятих, інтелектуальні здібності), структурний капітал (стосунки із зовнішніми партнерами, організація, капітал розвитку і зростання)
Т. Стюарт	Людський капітал (здатність пропонувати клієнтам рішення), структурний капітал (організаційні здібності компанії відповідати потребам ринку), споживчий капітал (відносини організації зі споживачами, співпраця із контрагентами, вірність клієнтів)
М. Братницькі	Суспільний капітал (структурний капітал, стосунки між людьми і пізнавальний капітал), людський капітал (компетенції, інтелектуальні можливості і мотивація), організаційний капітал (капітал розвитку, внутрішня та зовнішня структура)
Й. Ліхтарські	Особливий капітал (технічний, а також організаційний, скерований усередину і на ринок), безособовий капітал
Структуризації вітчизняних вчених	
О.Б. Бутнік – Сіверський	Людський капітал (сукупність знань, умінь, здібностей, навичок, схильностей), структурний капітал (техніка, ЕОМ, програмне забезпечення, товарні знаки, право власності, патенти, організаційна структура, функціональні розпорядження, механізм розподілу обов'язків), споживчий капітал (клієнти, споживачі, партнери)
В.Д. Базилевич	Людський капітал (накопичені у результаті інвестицій та реалізовані у працівниках організації знання, здібності, навички, особиста культура, моральні цінності, смаки), клієнтський капітал (відносини із клієнтами і покупцями, що допомагають успішній реалізації виробленої продукції, товарні марки та знаки, комерційна мережа розширення збуту, угоди маркетингового і технологічного співробітництва, популярність та репутація), організаційний капітал (систематизована і формалізована компетентність організації: електронні мережі, інформаційні ресурси, організаційна структура, ефективність управління, нововведення, інтелектуальна власність, технічне забезпечення)

Висновки

Інтелектуальний капітал є одним із різновидів капіталу, що має своєрідну структуру та особливості, багатовекторність прояву і механізм функціонування, слугує основою нематеріальної економіки. Є поняттям ширшим, ніж інтелектуальна власність і нематеріальні активи, до того ж поняття є більш економічним, ніж правовим або бухгалтерським [20, 21]. Інтелектуальний капітал підприємства – це нагромаджена у процесі інтелектуальної діяльності і розвитку підприємства сукупність знань, інформації, досвіду, навичок, творчості, здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою отримання прибутку.

Синергійний ефект всіх елементів інтелектуального капіталу для кожного підприємства є унікальним, якому характерно: невичерпність – не зникає при використанні, а збільшується і зростає; зменшувати витрати виробництва; виступати прямою і опосередкованою продуктивною силою

Сучасні тенденції, управління та успішність функціонування бізнесу, конкурентне середовище створюють жорсткі умови і інтелектуальний капітал стає основою розвитку – відтворення на основі новацій, створення додаткового прибутку та утримання позицій.

Конкретизація тлумачення поняття та структури категорії «інтелектуальний капітал підприємства» створює нові задачі та можливості розвитку нової «інтелектуальної» економіки.

Список використаних джерел

1. Пархоменко О.В., Пархоменко А.О. Інтелектуальний капітал як інтегрований чинник інноваційного розвитку: Монографія / О.В. Пархоменко, А.О. Пархоменко. – Хмельницький: ХмЦНІІ, 2012. – 162 с.
2. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, Т.М. Камінська та ін.; за ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2014. – 404 с.
3. Маслов А.О. Теорії інтелектуального і людського капіталу в контексті інформаційної економіки [Текст] / А.О. Маслов // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 136. – С. 12–16.
4. Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В. Управління капіталом підприємства: навч. посіб. / Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук. – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.
5. Білов Г.О. Теоретичний аспект та класифікації інтелектуального капіталу підприємства [Електрон. ресурс] / Г.О. Білов. Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukrprac/economy/2008/99-86-17.pdf>
6. Бриль І.В. Корпоративна культура як елемент організаційного капіталу структури інтелектуального капіталу підприємств / І.В. Бриль // Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети: тези доп. і повідом. міжнар. наук.–практ. конф. (17 груд. 2010 р.). – Донецьк: ІЕП НАН України, 2010. – С. 219–221.
7. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Текст] / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с. Б. Леонтьев, Б.Б. Цена интел-

лекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе [Текст] / Б.Б. Леонтьев. – М.: Акционер, 2002. – 200 с.

8. Волощук Л.О. Интеллектуальна складова інноваційного розвитку промислових підприємств: сутність та проблеми управління / Л.О. Волощук // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка: реалії часу і перспективи» (Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, 20–21 лютого 2014 р.). Том 1. – Одеса, ОНПУ, 2014. – С. 59–61.

9. Волощук Л.О. Особливості застосування методів вартісної оцінки інтелектуального капіталу у фінансовому аналізі / Л.О. Волощук, Л.В. Скороходова, О.М. Церковна // Економіка харчової промисловості. – №1(13), 2012. – С. 32–34.

10. Бриль І.В. Особливості структурування інтелектуального капіталу підприємств / І.В. Бриль // Вісник Донецького університету економіки та права.

11. Бриль І.В. Деякі підходи до визначення сутності інтелектуального капіталу підприємств / І.В. Бриль // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії: зб. наук. пр. – Краматорськ: ДДМА, 2007. – №2(8). – С. 36–39.

12. Науково-освітній потенціал нації: погляд у XXI століття / Авт. кол.: В. Литнин (кер.), В. Андрущенко, А. Гуржій та ін. – К.: Навч. Книга, 2004 – Кн. 1. Пріоритет інтелекту. – 638 с.

13. Бриль І.В. Формування стратегічного управлінського розвитку підприємства в сучасних умовах / І.В. Бриль // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. тр. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2006. – Т. 1. – С. 230–239.

14. Кендюхов О.В. Интеллектуальный капитал підприємства: методологія формування механізму управління. – Донецьк: ІЕП НАН України; ДонУЕП, 2006. – 307 с.

15. Иродова Е. Дихотомия современной корпорации. Экономические возможности и угрозы // Журн. для акционеров. – 2002. – №7. – С. 19–25.

16. Казакова Н.В. Некоторые подходы к управлению знаниями и интеллектуальным капиталом в современной экономике // Инновации. – 2003. – №1. – С. 54–60.

17. Масельська Р.В. Интеллектуальный капитал: проблемы идентификации и отображения в системе бухгалтерского учета и отчетности. Режим доступа: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=935>

18. Уляницький З.В. Проблеми управління інтелектуальним капіталом та способи їх вирішення [Текст] / З.В. Уляницький // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наук. пр.] – Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2013. – №769. – С. 108–117.

19. Эдвинссон, Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании [Текст] / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под. ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 429–447.

20. Степанова Т.Е. Экономика, основанная на знаниях (теория и практика): учебное пособие / Т.Е. Степанова, Н.В. Манохина – М.: Гардарики, 2008. – 233 с.

21. Федулова Л.І. Економіка знань: підруч. / Любов Іванівна Федулова, НАН України, Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 158 с.

УДК 658.52:338.364

І.С. ЛУЦЕНКО,
к.е.н., доцент

Методологічні аспекти впровадження MRP/ERP-систем у ланцюгах поставок

Метою статті є розроблення методичних засад і практичних рекомендацій щодо впровадження MRP/ERP-систем у ланцюгах поставок і забезпечення їхньої ефективності. Визначено роль інформації, інформаційного потоку та інформаційних технологій для ефективного управління ланцюгами поставок, встановлено, що використання сучасних інформаційних технологій дає можливість інтеграції ланцюгів поставок за рахунок зв'язків учасників (від постачальників сировини до кінцевих споживачів) та рівноваги їхніх інтересів. Виявлено ключові фактори оцінки при виборі MRP/ERP-систем для підприємств, що прийняли рішення про комп'ютеризацію бізнес-процесів. Доведено зв'язок між ефективністю впровадження MRP/ERP-систем та підготовленістю персоналу до комп'ютеризації бізнес-процесів (мотивація, навчання). Проаналізовано етапність процедури впровадження MRP/ERP-систем у ланцюг поставок.

Ключові слова: ланцюг поставок, комп'ютеризація, інформація, інформаційний потік, інформаційна система, MRP/ERP-система.

І.С. ЛУЦЕНКО,
к.э.н., доцент

Методологические аспекты внедрения MRP/ERP-систем в цепи поставок

Целью статьи является разработка методических основ и практических рекомендаций внедрения MRP/ERP-систем в цепи поставок и обеспечение их эффективности. Определена роль информации, информационного потока и информационных технологий для эффективного управления цепями поставок, установлено, что использование современных информационных технологий дает возможность интеграции цепей поставок за счет связи участников (от поставщиков сырья до конечных потребителей) и равновесия их интересов. Выявлены ключевые факторы оценки при выборе MRP/ERP-систем для предприятий, принявших решение о компьютеризации бизнес-процессов. Доказана связь между эффективностью внедрения MRP/ERP-систем и подготовленностью персонала к компьютеризации бизнес-процессов (мотивация, обучение). Проанализирована этапность процедуры внедрения MRP/ERP-систем в цепь поставок.

Ключевые слова: цепь поставок, компьютеризация, информация, информационный поток, информационная система, MRP/ERP-система.

Methodological aspects of implementation of MRP / ERP-systems in the supply chain

The Aim of the article is development of methodical principles and practical recommendations for the implementation of MRP/ERP systems in the supply chain and ensuring their effectiveness. The role of information, information flow and information technology for effective supply chain management is defined, the use of modern information technologies enables the integration of the supply chain due to communication participants (supplier of raw materials to the finale of consumers) and balance their interests. Key factors in the assessment MRP/ERP systems for the enterprises that made the decision about the computerization of business processes are finden. Link between effective implementation of MRP/ERP systems and trained personnel to computerize business processes (motivation, training)is proved. The stages of procedures for implementation of MRP/ERP systems in the supply chain are analised.

Keywords: supply chain, computerization, information, information flow, information system, MRP/ERP system.

Постановка проблеми. Управління ланцюгами поставок, як правило, розглядається як інтегроване планування та управління інформаційним, матеріальним та фінансовим потоками від постачальників сировини через виробничі, оптові підприємства до кінцевого споживача. По суті, ланцюги поставок представляють собою відносини взаємодії між підприємствами з використанням сучасних інформаційних технологій, саме завдяки розвитку інформаційних технологій і стало можливе інтегроване управління ланцюгами поставок за рахунок ітераціональних домовленостей та балансу інтересів по всім ланкам ланцюга поставок. Найскладніше завдання при цьому виникає саме в організації наскрізного та прозорого проходження інформаційного потоку через весь ланцюг поставки. Цьому можуть заважати різні, а іноді суперечливі корпоративні стратегії учасників ланцюга поставок, вони можуть бути учасниками інших (навіть конкуруючих) ланцюгів поставок, мати побоювання, цілком обґрунтовані, щодо «відкриття» інформаційного потоку для інших учасників ланцюга поставок. Це означає, що основна мета функціонування ланцюга поставок – найкраще задоволення кінцевих споживачів за рахунок ефективних координаційних та коопераційних процесів не може бути виконана в повному обсязі. Інформаційний потік є базисом формування ланцюга поставок, джерелом оптимізації інших поточкових процесів (матеріального і фінансового), зв'язком та інтеграцією між учасниками бізнес-процесів в ланцюзі поставок. Саме на інформацію припадає значна частина координаційних зрушень у бізнес-процесах в ланцюгах поставок, на ньому будується взаємодія учасників ланцюга поставок. Якісна інформація та висока ефективність інформаційних потоків, яка досягається за рахунок використання сучасних технологій, дозволяє дуже швидко визначити вузькі місця в ланцюгу поставок у процесі створення вартості і тим самим значно підвищити прибутковість будь-якої діяльності в усіх галузях економіки.

Сьогодні ефективне управління інформацією в ланцюгах поставок неможливо уявити без використання інформаційних систем з сучасними інформаційними технологіями. На українському ринку найбільше використовуються в якості інструменту управління інформаційним потоком MRP/ERP-системи. Неправильне впровадження MRP/ERP-системи може ще більше загострити проблему не ефективного управління і при цьому ще стати надмірно дорогим для підприємства.

Вибір корпоративної інформаційної системи має здійснюватись із розумінням відповідності її можливостей страте-

гії конкурентної поведінки підприємства, при цьому треба пам'ятати, що рішення приймається на довготривалий час (від декількох років і більше). Не може бути кращої інформаційної системи, може бути оптимальна інформаційна система для конкретної корпоративної системи. За рахунок такого важливого ресурсу як інформація, підприємство може впливати на свої стосунки зі споживачами, оптимізувати сукупні витрати по всьому ланцюгу поставок, планувати свою діяльність на майбутні періоди. Сьогодні для підприємства в будь-якій галузі, в будь-якій точці планети, можливість отримання своєчасної точної інформації є запорукою ефективності та конкурентоспроможності.

Усе це обумовлює науковий та практичний інтерес до ефективної координації спільної діяльності підприємств в ланцюгах поставок і синхронізації міжорганізаційних коопераційних бізнес-процесів за рахунок оптимізації інформаційних потоків інструментарієм сучасних інформаційних технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проведене дослідження базується на наукових підходах, що склалися на теперішній час в області логістики, управління ланцюгами поставок, менеджменту, маркетингу, системного аналізу та програмуванні. Ланцюг поставок з точки зору об'єктного розуміння розглядається як сукупність організацій, які взаємодіють у перетворенні матеріальних, фінансових та інформаційних потоків при створенні доданої вартості починаючи від добутки сировини і закінчуючи кінцевими споживачами [1, с. 56]. Управління ланцюгами поставок є цілісною концепцією ведення бізнесу, яка поєднує у собі організаційні принципи та можливості сучасних інформаційних технологій. Постійний розвиток інформаційних систем та технологій відкриває нові можливості ефективної координації спільної діяльності підприємств в ланцюгах поставок та синхронізації міжорганізаційних коопераційних бізнес-процесів [1–6]. За допомогою MRP/ERP-систем у ланцюгах поставок на основі вибору інтегрованих додатків, які максимально відображають специфіку діяльності підприємств, можна комплексно підтримувати всі функції управління – планування, оперативного управління, робити всі види обліку та аналізу, що є визначальним при прийнятті управлінських рішень.

Невирішене раніше питання, що є частиною загальної проблеми. У більшості літературних джерел окреслюється сутність, функціональні блоки, можливості MRP/ERP-систем для ланцюгів поставок [1–6]. Незважаючи на значний обсяг досліджень, вагомий науковий та практичний доробок

зарубіжних науковців, особливо країн із розвинутою економікою [4–6], та напрацювань вітчизняних вчених [7], залишається низка проблем щодо методології впровадження MRP/ERP систем у ланцюгах поставок, які потребують теоретичного осмислення та розроблення наукових та практичних рекомендацій для українського ринку.

Метою статті є розроблення методичних засад і практичних рекомендацій щодо впровадження MRP/ERP-систем у ланцюгах поставок і забезпечення їх ефективності.

Для досягнення мети дослідження в роботі були поставлені такі завдання:

- визначити роль інформації, інформаційного потоку та інформаційних технологій для ефективного управління ланцюгами поставок;
- дослідити ключові фактори оцінки при виборі MRP/ERP-систем для підприємств що прийняли рішення про комп'ютеризацію бізнес-процесів;
- оцінити зв'язок між ефективністю впровадження MRP/ERP-систем та підготовленістю персоналу до комп'ютеризації бізнес-процесів (мотивація, навчання);
- визначити етапи реалізації процедури комп'ютеризації інформаційної системи.

Методологічною основою наукового дослідження виступали загальнонаукові та спеціальні методи. Для уточнення значення інформації, інформаційних систем та інформаційних технологій у ланцюгах поставок, визначення базових положень сутності MRP/ERP-систем застосовано методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції, аналогії. Для аналізу етапів впровадження MRP/ERP-систем у ланцюгах поставок на українському ринку та їхньої ефективності використано метод експертних оцінок, систематизації та узагальнення. При визначенні методичних підходів до впровадження MRP/ERP-систем у ланцюгах поставок використано метод експертних оцінок. Інформаційну базу статті становлять монографії та наукові публікації зарубіжних і вітчизняних вчених, інші джерела інформації, зібрані на окремих українських підприємствах, що впроваджували в свою роботу MRP/ERP-системи.

Виклад основного матеріалу. MRP/ERP-система допомагає обробляти, аналізувати та використовувати інформацію для прийняття управлінських рішень. Для ефективного використання можливостей MRP/ERP-продуктів необхідно розуміти їхні загальні принципи функціонування та можливості конкретних програмних реалізацій цих методик.

Основними цілями використання MRP/ERP-систем при управлінні ланцюгами поставок є:

- отримання необхідного рівня «прозорості» інформаційного потоку для всіх користувачів в ланцюгу поставок;
- можливості прогнозування;
- моніторинг бізнес-процесів у режимі on-line та своєчасна кореляція функціонування ланцюга поставок.

Впровадження на підприємствах таких інформаційно-комп'ютерних систем допомагає поглибити внутрішню інтеграцію бізнес-процесів, що в свою чергу стає основою для підвищення продуктивності підприємства та зростанню його конкурентоспроможності (підприємство, яке не може налагодити ефективне проходження інформаційного потоку між внутрішніми бізнес-функціями, апріорі не зможе забезпечити ефективний обмін інформацією зі своїми зовнішні-

ми партнерами в ланцюгах поставок). Зовнішня стратегічна інтеграція також може бути реалізована в цих системах, що дозволяє всім учасникам SCM спільно використовувати інформацію щодо планування, системи зв'язку через Інтернет, мережеві комунікації, EDI і, головне, постійно підвищувати якість обслуговування споживачів [1, с. 311]. Керівникам підприємств слід постійно пам'ятати, що значно підвищити результативність кооперації та спеціалізації в ланцюгах поставок сьогодні можливо тільки за рахунок використання сучасних інформаційних технологій.

Перерахуємо фактори, які необхідно оцінити при виборі підприємством MRP/ERP-систем. По-перше, необхідно співвіднести цілі та задачі комп'ютеризації і можливості MRP/ERP-систем. По-друге, визначитись щодо підприємства, яке пропонує і/або впроваджує систему. Воно є розробником або дилером, існує у цього підприємства досвід подібних впроваджень і наскільки ефективно створені інформаційні комп'ютеризовані системи працюють. По-третє, яким чином може бути здійснено подальший розвиток функціоналу системи, як здійснюється супровід системи та її модернізація [1–3].

Але, на наш погляд, основний фактор успіху впровадження MRP/ERP-систем – це чітке розуміння керівництвом необхідних змін та їхня воля щодо доведення проекту комп'ютеризації інформаційної системи до логічного кінця, як відносно довгий час впровадження системи, так і значні фінансові ресурси можуть стати цьому на заваді.

Після затвердження рішення щодо впровадження на підприємстві систем MRP/ERP необхідно провести організаційну підготовку щодо впорядкування документообігу до вигляду придатного для обробки за допомогою системи EOM, оснастити робочі місця персональними комп'ютерами, організувати локальну мережу з виходом до Інтернету, зробити інсталяцію програмного забезпечення, забезпечити навчання персоналу [1, 4]. Впровадження системи означає, як правило, радикальний відхід від традиційної організації праці. Тут треба підкреслити, що для успіху комп'ютеризації бізнес-процесів на підприємстві дуже важливі людські передумови – спроможність до навчання, культура групової праці, відкритість нововведенням тощо, при цьому дуже важливо пам'ятати, що люди не бояться змін як таких, їх лякає невідомість, при чому невідомість тягне за собою ризики, це може бути і збільшення навантаження, відповідальності, елементарне скорочення персоналу після комп'ютеризації бізнес-процесів. Задача топ менеджменту правильно визначити для персоналу критерії покращення роботи після закінчення комп'ютеризації. Це може бути скорочення часу роботи при здійсненні визначеної операції, отримання більш високої заробітної плати при відповідній кваліфікації, надання вищого статусу, задоволеність роботою, відчуття контролю над операцією (бізнес-процесом) або ситуацією, тобто необхідно правильно мотивувати співробітників. Існує певна залежність між зацікавленістю працівників та їх наполегливістю до досягнення кінцевої цілі: якщо персонал глибоко переконаний в необхідності модифікації бізнес-процесу, то робітники намагаються пришвидшити процес перетворення і самі борються за ці зміни, а не намагаються блокувати нововведення.

Навіть при максимально сприятливих умовах використання нової системи необхідна інтенсивна підготовка персоналу

(перш за все керівників підприємства і користувачів). При підготовці персоналу необхідно добитися розуміння таких питань:

- процесу в цілому в умовах комп'ютерної реалізації поставлених завдань;
- логіки використання системи на кожному робочому місці;
- застосування прикладного програмного забезпечення, необхідного для вирішення задач [8, с. 226].

На наш погляд, саме залучення персоналу до участі в процесі комп'ютеризації ще на стадії бізнес-аналізу дає певний ефект навчання, однак цього явно недостатньо.

Перед впровадженням системи MRP/ERP необхідно поставити кінцеві вимірювальні цілі проекту та визначити конкретні показники ефективності впровадження комп'ютеризованої системи. Доречно поділяти показники ефективності впровадження на кількісні та якісні, для кожного підприємства це буде специфічний набір показників, який корелюється з корпоративною стратегією підприємства, особливостями ведення фінансової звітності, управлінського та бухгалтерського обліку тощо.

Проаналізований досвід практичного впровадження інформаційних технологій на базі готових прототипів управлінських рішень (MRP/ERP-систем) на українському ринку дозволив визначити необхідну послідовність етапів, характерних для ефективно працюючих комп'ютеризованих інформаційних систем, підкреслимо, що деякі етапи можуть виконуватися паралельно, в залежності від специфіки проходження поточних процесів через ланцюги поставок та відповідно моделі бізнес-процесів, що сконструйована (або реконструйована) на підприємстві.

Для максимально ефективного впровадження систем MRP/ERP ми виділяємо такі ключові етапи:

I. Бізнес-аналіз, який включає в себе такі фази:

1. Аналіз первісних вимог і планування робіт. Даний етап починається з аналізу первісних бізнес-вимог, попередньої економічної оцінки підприємства, побудови графіку виконання робіт, створення і навчання робочої групи.

2. Проведення обстеження діяльності підприємства: попереднє виявлення вимог до майбутньої системи; визначення організаційної структури підприємства; визначення переліку цільових задач (функцій) підприємства; аналіз розподілення функцій за підрозділами і співробітниками; визначення переліку засобів автоматизації, що використовуються на підприємстві.

3. Побудова моделей діяльності підприємства. На даному етапі здійснюється обробка результатів обстеження і побудова моделей діяльності підприємства наступних видів:

- моделі «як є» – реальне положення справ на підприємстві на момент обстеження, яке дає змогу зрозуміти, як працює підприємство з позиції системного аналізу, а також на основі автоматичної верифікації виявити ряд помилок та вузькі місця і сформулювати низьку пропозицій щодо покращення ситуації;

- моделі «як має бути» – інтеграція перспективних пропозицій керівництва та працівників підприємства, експертів та системних аналітиків, яка дозволяє сформулювати нові раціональні технології роботи підприємства.

II. Реінжиніринг. Перехід від моделі «як є» до моделі «як має бути» здійснюється такими двома способами:

- удосконалення технологій на основі оцінки їх ефективності. При цьому критеріями оцінки являються вартісні і часові витрати виконання бізнес-процесів, дублювання і протиріччя виконання окремих задач бізнес-процесу, ступень завантаження співробітників («легкий» реінжиніринг);

- радикальна зміна технологій та переосмислення бізнес-процесів («жорсткий» реінжиніринг).

Ігноруючи такий важливий для впровадження систем MRP/ERP етап, як управлінський консалтинг та реінжиніринг («легкий» або «важкий») керівництво підприємства ризикує перенести свої старі «гріхи» на нову платформу, а саме: дублюючи бізнес-процеси та автоматизуючи зайві, це безпосередньо зводить нанівець анонсовану ефективність комп'ютеризованої інформаційної системи, або значно збільшує сукупні витрати на її створення, підтримку, модифікацію та час на впровадження.

Побудовані моделі є не просто реалізацією початкових етапів розробки системи і технічним завданням на наступні етапи. Вони представляють собою самостійний результат, який має велике практичне значення, а саме:

1) модель «як є» включає в себе існуючі неавтоматизовані бізнес-процеси на підприємстві. Формальний аналіз моделі дозволяє виявити вузькі місця в бізнес-процесах і запропонувати рекомендації щодо їх покращення (незалежно від того, пропонується на даному етапі автоматизація підприємства чи ні).

2) вона дозволяє здійснювати автоматизоване та швидке навчання нових працівників конкретному спрямуванню діяльності підприємства (так як її технологія міститься в моделі).

3) за її допомогою можна здійснити попереднє моделювання нового спрямування діяльності з ціллю виявлення нових потоків даних, підсистем, що взаємодіють і бізнес-процесів.

III. Розробка системного проекту. Даний етап є першою фазою розробки системи автоматизації, де вимоги замовника уточнюються, формалізуються і документуються. Фактично на цьому етапі дається відповідь на запитання: «Що повинна робити майбутня система?». Саме в цьому питанні полягає ключ до успіху всього проекту автоматизації. В практиці створення великих програмних систем відомо багато прикладів невдалої реалізації саме через неповноту та нечіткість визначення системних вимог. На цьому етапі визначається: архітектура системи, її функції, зовнішні умови її функціонування, розподіл функцій між апаратною і програмною частинами; інтерфейси і розподіл функцій між людиною і системою; вимоги до програмних та інформаційних компонентів системи, необхідні апаратні ресурси, вимоги до бази даних, фізичні характеристики компонентів системи, їх інтерфейси; склад співробітників і робіт, які мають відношення до системи; обмеження в процесі розробки (директивні строки завершення окремих етапів, ресурси, організаційні процедури, які забезпечують захист інформації).

IV. Розробка пропозицій щодо автоматизації підприємства. На основі системного аналізу здійснюється складання переліку автоматизованих робочих місць підприємства та способів взаємодії між ними; аналіз застосування існуючих систем управління підприємством для вирішення задач та формування рекомендацій щодо вибору такої системи; спільне з замовником рішення щодо вибору певної системи управління

підприємством або розробки власної системи; розробка вимог до технічних засобів; розробка вимог до програмних засобів; розробка пропозицій по етапах і строках автоматизації.

V. Розробка технічного проекту. На даному етапі на основі системного проекту та рішень по автоматизації здійснюється проектування системи. Фактично тут дається відповідь на запитання: «Як ми будемо будувати систему, для того щоб вона задовольняла вимогам, які до неї ставляться?». На цьому етапі здійснюється: проектування архітектури системи, яке включає розробку структури інтерфейсів її компонент (автоматизованих робочих місць), узгодження функцій і технічних вимог до компонент, зв'язків між ними і зовнішніми об'єктами; детальне проектування, яке включає розробку специфікацій кожної компоненти, розробку вимог до тестів та планів інтеграції компонент, а також побудова моделей ієрархії програмних модулів та міжмодульних взаємодій і проектування внутрішньої структури модулів.

VI. Впровадження і тестування спрямовані на рішення наступних задач: наповнення системи фактичними даними; побудова процедур їх обробки; інтеграція процедур всередині автоматизованих місць; інтеграція автоматизованих робочих місць в систему; тестування процесу (потоків робіт), виявлення технічних і концептуальних помилок. У першому випадку – це перевірка результатів впровадження (чи працює процес дійсно так як він був задуманий), у другому – пошук логічних помилок (відповідає їм у дійсності загальне рішення спроектованої організації процесу); виправлення помилок.

VII. Експлуатація системи. Експлуатація системи потребує програмного забезпечення для обробки господарських задач. Керівництву підприємства треба ініціювати постановку задачі, контролювати її виконання, вступати в контакт із користувачами [8, с. 227–228].

Більшість функцій управління підприємством на сучасному етапі може бути реалізоване тільки з використанням спеціальних програмних продуктів систем класу MRP/ERP, які дозволяють створити єдиний інформаційно-управлінський простір як на самому підприємстві, так із його партнерами.

Така система обирається на роки, є завершальним етапом формування ланцюга постачання і має здійснюватись у відповідності з стратегією конкурентної поведінки підприємства. Але при цьому слід постійно пам'ятати, що система MRP/ERP є ефективним інструментом покращення ведення бізнесу, при цьому MRP/ERP система ніколи не вирішить жодних проблем, які існують на підприємстві, вона тільки може допомогти їх розв'язати при правильному використанні своїх можливостей.

Висновки

1. Визначено роль інформації, інформаційного потоку та інформаційних технологій для ефективного управління лан-

цюгами поставок, встановлено, що використанням сучасних інформаційних технологій дає можливість інтеграції ланцюгів поставок за рахунок зв'язків учасників (від постачальників сировини до кінцевих споживачів) та рівноваги їх інтересів.

2. Виявлені ключові фактори оцінки при виборі MRP/ERP-систем для підприємств що прийняли рішення про комп'ютеризацію бізнес-процесів. До цих факторів відносимо: відповідність «потужності» системи корпоративним цілям та специфіки побудови бізнес-процесів на підприємстві, компетенція та кваліфікація IT-підприємства, можливості «наращування» MRP/ERP-системи, її модифікації, супроводу.

3. Досвід деяких українських підприємств свідчить про тісний зв'язок між ефективністю впровадження MRP/ERP-систем та підготовленістю персоналу до комп'ютеризації бізнес-процесів (мотивація, навчання). Особливого значення при цьому набуває усвідомлення необхідності змін керівництвом підприємства та їхня «безупинність» в цьому процесі.

4. Реалізація процедури впровадження MRP/ERP-систем повинна включати в себе наступні етапи: бізнес-аналіз діяльності підприємства, реінжиніринг бізнес-процесів, розробка системного продукту, розробка пропозицій щодо автоматизації підприємства, розробка технічного проекту, впровадження і тестування системи, експлуатація системи. Певні етапи можуть виконуватися паралельно відповідно до бізнес-моделі підприємства.

5. У перспективі подальших досліджень є використання принципів внутрішнього партнерських взаємовідносин при формуванні інформаційних систем в ланцюгах поставок.

Список використаних джерел

1. Иванов Д.А. Управление цепями поставок. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. – 660 с.
2. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики: Учебное пособие. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 389 с.
3. Сергеев В.И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 789 с.
4. Сток Д.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой / Пер. с англ. М.: ИНФРА. – М., 2005. – 797 с.
5. Управление цепями поставок: учебник издательства Gower / Под ред. Дж. Гатторны; Перевод с 5-го англ. изд. под науч. ред. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА. – М., 2008. – 786 с.
6. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 870 с.
7. Крикавський Є.В. Логістичне управління: Підручник. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
8. Луценко І.С. Концептуальні засади формування комп'ютеризованої інформаційної логістичної системи підприємства. // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2009. – №6. – С. 225–229.

Л.Л. КОЛЬОСА,
здобувач, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Еколого–економічна ефективність використання земель сільськогосподарськими підприємствами

У статті проведений аналіз особливостей еколого–економічної ефективності використання земель сільськогосподарськими підприємствами в Україні. Наведена характеристика системи основних натуральних і вартісних показників щодо економічної ефективності використання земель у сільському господарстві. Розкрито аспекти щодо кардинальних змін економічного становища землекористувачів у ході реформування української аграрної економіки.

Ключові слова: землекористування, економічна ефективність, сільськогосподарські підприємства, оренда земель, рентабельність.

Л.Л. КОЛЕСА,
соискатель, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Эколого–экономическая эффективность использования земель сельскохозяйственными предприятиями

В статье проведен анализ особенностей эколого–экономической эффективности использования земель сельскохозяйственными предприятиями в Украине. Приведена характеристика системы основных натуральных и стоимостных показателей по экономической эффективности использования земель в сельском хозяйстве. Раскрыты аспекты относительно кардинальных изменений экономического положения землепользователей в ходе реформирования украинской аграрной экономики.

Ключевые слова: землепользование, экономическая эффективность, сельскохозяйственные предприятия, аренда земель, рентабельность.

L. KOLOSA,
aspirant, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Ecological–economic efficiency of land use of agricultural enterprises

In the article the characteristics of the ecological–economic efficiency of land use by agricultural enterprises in Ukraine are analyzed. The above description of the system of basic natural and cost indicators for the economic efficiency of land use in agriculture is presented. Aspects of the disclosure with respect to fundamental changes in the economic situation of the land users in the reform of Ukrainian agrarian economy are disclosed.

Keywords: land use, economic efficiency, agricultural enterprises, land rent, profitability

Постановка проблеми. Важливим аспектом ведення сільського господарства виступає раціональне використання землі як головного засобу виробництва. Від того, наскільки ефективно використовуються земельні ресурси в агроформуваннях, залежить економічне благополуччя не тільки товаровиробників, а й споживачів.

Економічні реформи кінця минулого століття, орієнтовані на роздержавлення економіки через приватизацію майна і землі, призвели до трансформації всієї системи земельних відносин і породили виникнення цілого ряду проблем як на державному, так і на регіональному рівнях, пов'язаних з падінням ефективності використання земель сільськогосподарського призначення, зростанням деградації земельних ресурсів, зниженням їх родючості, порушенням науково обґрунтованої системи землеробства тощо. У зв'язку з цим актуальними стають питання оцінки сільськогосподарського землекористування, підвищення еколого–економічної ефективності використання потенціалу продуктивних земель сільськогосподарського призначення та формування умов стійкого відтворення земельних ресурсів.

Система, яка сформувалася в земельних відносинах на селі, вимагає значних змін у положеннях, що регламентують питання орендного сільськогосподарського землекористування, оскільки виникли економічні протиріччя в цій сфері, які не дозволяються в рамках діючої моделі трансформаційної економіки, і навпаки, погіршують становище, що про-

являється у зменшенні еколого–економічної ефективності щодо використання земель дрібними та середніми сільськогосподарськими підприємствами.

Це обумовлено, зокрема, важким фінансово–економічним становищем дрібних і середніх землекористувачів, недостатнім рівнем державної підтримки. У цих умовах питання вдосконалення сільськогосподарського орендного землекористування та підвищення еколого–економічної ефективності використання земель сільськогосподарськими підприємствами набуває великого значення для вирішення проблем природокористування.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Дослідженнями питання використання земель сільськогосподарськими підприємствами займалися багато науковців, як вітчизняних Л. Гулько, Б. Данилишин, Д. Добряк, О. Канаш, А. Мартин, Л. Новаковський, С. Осипчук, Ю. Палеха, так і зарубіжних Л. Абалкин, С. Волков, С. Герасименко, П. Завлин, але окремі питання еколого–економічної ефективності використання земель сільськогосподарськими підприємствами потребують глибокого вивчення й аналізу.

Метою статті є аналіз особливостей еколого–економічної ефективності використання земель сільськогосподарськими підприємствами в Україні. Характеристика системи основних натуральних і вартісних показників щодо економічної ефективності використання земель у сільському господарстві. Розгляд аспектів щодо кардинальних змін еко-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

мічного становища землекористувачів у ході реформування української аграрної економіки.

Виклад основного матеріалу. Земельні ресурси – найбільше і нічим не замінне національне багатство. Землю використовують у різних галузях економіки нашої країни, але роль її скрізь однакова. У сільському господарстві отримання продукції пов'язане саме з якісним станом землі, з характером і умовами її використання. Земля в сільському господарстві функціонує як предмет праці, коли людина, обробляючи верхній родючий шар – ґрунт, створює сприятливі умови для отримання врожаю. В той же час земля є знаряддям праці, коли при обробітці рослин використовуються механічні, фізичні та біологічні властивості ґрунту для отримання сільськогосподарської продукції. В цілому земля виступає як головний засіб виробництва, найважливіша частина матеріально-технічної бази сільського господарства.

Англійський економіст Вільям Петі так висловився про роль землі: «Праця є батько багатства, Земля – його мати».

Як засіб виробництва земля в сільському господарстві має ряд специфічних особливостей, що відрізняють її від інших засобів виробництва.

1. Якщо всі інші засоби виробництва є результатом попередньої праці людини, то земля є дар природи, продукт її багатовікового природно-історичного розвитку. Земля не відновлюється працею. Передуючи їй, вона є природною умовою діяльності людини.

2. Земля незамінна, без неї не може здійснюватися виробничий процес.

3. Земля просторово обмежена, її поверхня не можна збільшити.

Однак це не означає, що вже вичерпані всі її запаси, придатні для сільськогосподарського виробництва.

4. Використання землі як засобу виробництва пов'язане з постійністю місця його розміщення, в той час як стосовно більшості інших засобів виробництва такий зв'язок виключений.

5. Земельні ділянки неоднорідні за своєю якістю. Вони розрізняються не тільки за вмістом поживних речовин у ґрунті, а й за рельєфом та іншими ознаками. Це об'єктивний фактор, який необхідно враховувати при плануванні виробництва та державного замовлення сільськогосподарської продукції, при порівняльній економічній оцінці діяльності сільськогосподарських підприємств, районів, областей.

6. Земля при правильному користуванні не виснажується, не погіршується, а навпаки (на противагу засобів виробництва, створеним працею), постійно поліпшується. Ця особливість землі обумовлена її особливою властивістю – родючістю.

7. Найважливішою властивістю землі є ґрунтова родючість. Сутність ґрунтової родючості характеризується здатністю ґрунту забезпечувати рослини необхідними поживними речовинами протягом усіх періодів росту і розвитку сільськогосподарських культур.

8. В умовах ринкових відносин земля може бути товаром, який, у свою чергу, характеризується рядом особливостей, що відрізняє його від усіх інших товарів.

Економічна ефективність використання землі в сільському господарстві характеризується системою натуральних і вартісних показників.

Основними з них є:

- врожайність сільськогосподарських культур, ц / га;
- вартість валової продукції, валового та чистого доходу, прибутку у розрахунку на 1 га, грн.;
- окупність затрат у земельні ресурси, грн. на 100 грн. матеріальних витрат;
- рентабельність виробництва продукції, %.

При визначенні показників економічної ефективності використання землі необхідно враховувати якість землі, тобто нормативну її оцінку.

Як додаткові показники ефективності використання землі можуть бути використані:

- питома вага сільськогосподарських угідь у загальній земельній площі, %;
- питома вага ріллі в структурі сільськогосподарських угідь, %;
- питома вага посіву сільськогосподарських культур в площі ріллі, %.

Сучасна техногенна інтенсифікація сільського господарства, нераціональне використання земельних угідь, недосконалі техніка та технологія обробітці землі та виробництва сільськогосподарської продукції, недотримання науково обґрунтованих систем землеробства, недотримання сівозмін, внесення недостатньої кількості органічних добрив, невиконання природоохоронних, меліоративних, протиерозійних та інших заходів призвели до деградації земель, втрати ґрунтової родючості, забруднення навколишнього середовища. Уникнути таких негативних явищ, досягти природоохоронного типу землеволодіння та землекористувань можна шляхом удосконалення структури посівів на основі відтворення ґрунтової родючості, в контексті визначення оцінювання економічної ефективності проектних рішень впорядкування землеволодіння та землекористувань [1].

Для оцінювання ефективності формування землекористування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств розробляють схеми сівозмін. Їх розроблення ґрунтується на типах і підтипах землекористування. Особливості землеустрою на еколого-ландшафтній основі полягають в узгодженні агроландшафтних масивів за підтипами землекористування з елементами організації території (сівозмін, пасовищезмін, полів, робочих ділянок тощо) і визначення на цій основі способів використання і охорони земель [2; 3].

Для повної оцінки економічного стану землекористування використовують такі показники: індекси продукції сільського господарства; продукцію сільського господарства (у порівняльних цінах); продукцію сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь (у порівняльних цінах); продукцію сільського господарства на душу населення (у порівняльних цінах); урожайність сільськогосподарських культур; продуктивність худоби та птиці; рівень рентабельності; індекси продуктивності праці; основні фонди; енергетичні потужності у сільськогосподарських підприємствах тощо [4].

В умовах здійснення в Україні земельної реформи, коли змін зазнають і продуктивні сили, і виробничі відносини, важливого значення набуває обґрунтування заходів, спрямованих на забезпечення максимальної віддачі земельних ресурсів. Без підвищення продуктивності землі, яка обумовлює її ефективне використання, яка залишається вкрай низькою у порівнянні із зарубіжними країнами, буде важко

поліпшити конкурентоспроможність аграрного сектора економіки [5].

В економічній теорії традиційно виділяють три види ефективності: технічну, структурну та економічну. Технічна ефективність характеризується здатністю одержувати максимальний обсяг продукції при заданому наборі ресурсів. У сільському господарстві технічна ефективність визначається такими показниками, як урожайність, вихід валової продукції з одиниці земельної площі тощо. Структурна ефективність відображає обсяг витрат ресурсів для одержання передбачуваного обсягу продукції. Як показники вимірювання структурної ефективності використовують собівартість продукції, фондоозброєність тощо. Економічна ефективність поєднує два попередніх види і ґрунтується на порівнянні одержаних результатів із витратами. До показників економічної ефективності належать прибуток, рентабельність та ін. [6, с. 52–59].

У ході реформування української аграрної економіки кардинально змінюється економічне становище землекористувачів – виробників товарного продовольства і сировини для промислової переробки. Багатоукладність у сільському господарстві передбачає функціонування підприємств різних форм власності, кожна з яких змушена оптимізуватися для максимального використання ресурсного потенціалу та ефективного ведення виробництва.

Необхідною умовою збільшення виробництва сільськогосподарської продукції є значне підвищення ефективності використання земельних ресурсів. У сучасних умовах ця проблема набуває особливої актуальності вибуття земель із сільськогосподарського обігу в зв'язку з промисловим і цивільним будівництвом, а також внаслідок дії водної та вітрової ерозії та інших факторів призводить до зниження рівня забезпеченості населення землею. Головними причинами цього є: зосередження права розпорядження земельними ресурсами в руках центральних відомств, відсутність платності землекористування, які призвели до відчуження селян від головного чинника виробництва, втрати їх інтересу у збереженні та раціональному використанні земельних угідь. Наймані працівники не цікавляться питаннями збереження і, тим більше, підвищенням родючості ґрунту, які є таким же кінцевим результатом господарської діяльності на селі, як і вироблена продукція.

Підвищення ефективності використання землі – закономірна вимога подальшого розвитку суспільства. Земля є не тільки головним засобом виробництва в сільському господарстві, а й виробничим базисом розміщення всіх галузей економіки. Земельні угіддя – це ділянки землі, що відрізняються між собою природними властивостями і способами господарського використання (сільськогосподарські і не-сільськогосподарські угіддя).

Земельні і господарські органи повинні враховувати можливість трансформації несільськогосподарських угідь у сільськогосподарські і менш інтенсивних (природних сіножатей та пасовищ) сільськогосподарських угідь у найбільш інтенсивні (рілля, багаторічні насадження). Тому при аналізі наявності та руху земельних угідь у сільськогосподарських підприємствах важливо складати баланси земельних угідь.

Земельні перетворення, що проводяться в Україні, призвели до суттєвої зміни способів перерозподілу земель та умов їх здійснення.

Змінилося й економічне становище різних груп землекористувачів. Однак становлення багатокладної економіки в регіональному АПК не супроводжується стабілізацією сільськогосподарського виробництва. Проведені перетворення призвели до руйнування ресурсного потенціалу аграрного сектора і, як наслідок, до різкого спаду виробництва і скорочення поголів'я сільськогосподарських тварин.

При практичних розрахунках головним показником рівня економічної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення вважається врожайність. Однак такий підхід не відображає повною мірою об'єктивні умови господарювання, оскільки навіть при інших рівних умовах урожайність різних продуктів рослинництва виявляється неоднаковою, і це призводить до непорівнянності оцінок ефективного землекористування. При цьому одні й ті ж властивості землі по-різному впливають на конкретні культури. Також якщо в окремих сільськогосподарських підприємствах одна і та ж культура дає однакоvu врожайність, це ще не означає, що ефективність роботи сільськогосподарських підприємств тотожна, оскільки в даному показнику не враховується рівень витрат на виробництво, який є найважливішим складовим продукту, що випускається. І тим більше витрати на виробництво необхідно враховувати при оцінці рівня використання землі.

Економічна ефективність використання земель характеризується зіставленням результатів сільськогосподарського виробництва з площею або вартістю земель. Але, враховуючи особливий характер цього ресурсу (обмежений розмір, тривалий період відновлення тощо), розрахунок ефективності тут має деяку специфіку і характеризується системою показників, основними з них є вартісні. При порівняльній характеристиці ефективності використання земель також можуть застосовуватися непрямі показники: натуральні і відносні [7].

Висновки

Таким чином, для того, щоб об'єктивно оцінити ефективність використання земельних ресурсів та закладеного виробничого потенціалу, необхідно порівнювати фактичні значення показників з нормативними або розрахунковими, які характеризують середній по регіону випуск продукції при заданих об'єктивних умовах.

Список використаних джерел

1. Степаненко Т.О. Ефективність використання сільськогосподарських земель у новостворених агроформуваннях Дергачівського району Харківської області / Т.О. Ступаненко / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/44.pdf
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2002 – 624 с.
3. Корчинська О.А. Ефективність використання сільськогосподарських угідь: теоретичний і практичний аспекти / О.А. Корчинська // Землеустрій і кадастр – 2008 – №1. – С. 52–59.
4. Третяк А.М. Землевпорядне проектування: Теоретичні основи і територіальний землеустрій: навч. посібник / Третяк А.М. – К.: Вища освіта, 2006. – 528 с.
5. Добряк Д.С. Теоретичні засади сталого розвитку землекористування у сільському господарстві / Добряк Д.С., Тихонов А.Г., Гребенюк Н.В. – К.: Урожай, 2004. – 136 с.

Б. Лозинська О.В. Ефективне використання землі сільськогосподарського призначення / О.В. Лозинська / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/143.pdf>

7. Минаков, И.А. Экономика отраслей АПК / И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.И. Куликов, О.В. Соколов [и др.]; под ред. И.А. Минакова. – М.: КолосС, 2004. – 464 с.

В.М. МАМАЛИГА,
к.т.н., доцент, НТУУ «Київський політехнічний інститут», директор підприємства «Електромеханіка»,
І.Ю. ГОРБ,
студентка, НТУУ «КПІ»

Парадокси техніко–економічного обґрунтування вибору енергоефективного обладнання (на прикладі освітлювальних пристроїв)

У роботі показано, що під час вибору освітлювальних пристроїв слід брати до уваги не тільки вартість ламп та витрати на електроенергію, а й реальну вартість грошей, а також тривалість функціонування ламп упродовж доби. Проведені розрахунки довели, що залежно від конкретних умов конкретного інвестиційного проекту найдоцільнішими з економічної точки зору далеко не завжди будуть сучасні енергоефективні лампи.

Ключові слова: техніко–економічне обґрунтування, технічне, технологічне та повне обґрунтування, показники проекту, розроблення, освітлювальні пристрої, енергоефективне обладнання.

В.М. МАМАЛЫГА,
к.т.н., доцент, НТУУ «Киевский политехнический институт», директор предприятия «Электромеханика»,
И.Ю. ГОРБ,
студентка, НТУУ «Киевский политехнический институт»

Парадоксы технико–экономического обоснования выбора энергоэффективного оборудования (на примере осветительных устройств)

В работе показано, что при выборе типа осветительных устройств необходимо учитывать не только стоимость ламп и затраты на электроэнергию, но и реальную стоимость денег, а также продолжительность функционирования ламп в течение суток. Проведенные расчеты показывают, что в зависимости от конкретных условий конкретного инвестиционного проекта наиболее рациональным с экономической точки зрения далеко не всегда будут современные энергоэффективные лампы.

Ключевые слова: технико–экономическое обоснование, техническое, технологическое и полное обоснование, показатели проекта, разработка, осветительные устройства, энергоэффективное оборудование.

V. MAMALYGA,
Ph.D. associate professor of National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute»,
director of private company «Electrical Mechanics»,
I. GORB,
student of National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute»

Paradoxes of the feasibility study for choice of energy efficient equipment (on the example of lighting devices)

The paper shows that when choosing the type of lighting devices must consider not only the cost of lamps and electricity costs, but the real value of money, as well as the duration of the operation of lamps during the day. The calculations show that, depending on the specific conditions of a particular investment project most rational from an economic point of view is not always the modern energy efficient lamps.

Keywords: feasibility studies, technical, technological and full justification, project indicators, development, lighting equipment, energy–efficient equipment.

Постановка проблеми. За часів СРСР під час розроблення техніко–економічних обґрунтувань використовували так звані приведені витрати («приведенные затраты»). За таких підходів можна було нехтувати інфляцією та зміною ставки кредитування, а також зміною валютних курсів (офіційно вартість рубля порівняно з долларом тільки збільшувалася). На жаль, через інерційність мислення економістів і промисловців отримання в Україні дешевих закордонних грошей навіть до середини 90–х років було ускладнено, адже, не кажучи вже про якість бізнес–планів інвестиційних проектів, продовжувалося використання славнозвісних «приведених витрат». Ця тенденція продовжу-

валася до початку 2000–х, коли нарешті у профільних вузах припинили використовувати методологію «приведених витрат». Утім почали використовувати російськомовні переклади, де, наприклад, замість загальноприйнятого у світі терміну Net Present Value (NPV) використовували такі: «чистая интегральная дисконтированная стоимость – ЧИДС», «чистая дисконтированная стоимость – ЧДС», «интегральная дисконтированная стоимость – ИДС», «чистый дисконтированный доход – ЧДД» тощо. Навіть деякі дисертанти на початку 2000–х не використовували англомовної термінології. Можна тільки уявити, про які обґрунтування там ішлося.

Мета статті. Завданням роботи є розвиток підходів щодо вибору обладнання (зокрема – енергоефективного), який наведено у роботах [1–4]. З урахуванням представленого у роботі [1] підходу до розроблення техніко–економічного обґрунтування (ТЕО) проектів у сфері енергетики та енергозбереження має здійснюватися у два етапи: етап 1: попереднє (технічне та технологічне) обґрунтування; етап 2: детальне (повне) обґрунтування. Зупинимось на цьому детальніше на прикладі освітлювальних пристроїв.

Виклад основного матеріалу. На першому етапі нема потреби у визначенні техніко–економічних показників проекту. Тут слід брати до уваги таке:

1) наявність/відсутність технічних та технологічних обмежень; наприклад, певні типи систем інфрачервоного опалення можна використовувати у приміщеннях, висота яких має бути не менше, ніж 6–12 м; лампи певних типів можна використовувати лише для зовнішнього освітлення – вулиці, паркуванні майданчики тощо;

2) екологічні аспекти, як от вплив обладнання різних типів на здоров'я та психіку людини (наприклад, різний спектр світла); питання безпеки; специфіка експлуатації та утилізації;

3) місце розміщення обладнання, навколишнє природне середовище – наявність/відсутність вибухонебезпечних речовин та хімічно агресивних сполук, через що, наприклад, на об'єктах нафтогазової промисловості та у вугільних шахтах можна використовувати далеко не всі типи освітлювальних пристроїв, необхідним у цьому разі є також використання спеціального захисного корпусу лампи тощо;

4) суб'єктивні чинники – наявність персоналу відповідної кваліфікації для обслуговування та проектування;

5) доступність обладнання – наявність обладнання бажаної якості з певними технічними характеристиками на вітчизняному (регіональному) ринку;

6) питання уніфікації обладнання на конкретному підприємстві; наприклад, якщо на підприємстві використовують лампи певних типів, а для проекту, що розробляється, економічно доцільними можуть виявитися лампи інших типів – слід проаналізувати доцільність закупівлі нового обладнання, а також доцільність створення відповідного ремонтного фонду тощо;

7) здоровий консерватизм інвестора (покупця): якщо раніше певні типи обладнання (систем освітлення) у споживача (на підприємстві) не використовувалися, – його слід переконати, що нове – дійсно краще, а тому – слід навести конкретні, детальні обґрунтування, рекомендації фахівців, яким довіряють (для підприємств – це рекомендації професіоналів, профільних асоціацій, енергоаудиторів тощо).

На другому етапі, під час розроблення детального (повного) обґрунтування, слід брати до уваги економічні показники проекту:

1) вартість грошей (відсоток за кредитом на здійснення проекту, а у разі його реалізації за власні кошти – внутрішня норма рентабельності підприємства; наприклад, для об'єктів НАК «Нафтогаз України» можна орієнтуватися на відсотковій ставці зовнішніх запозичень);

2) тривалість роботи впродовж доби (тижня, місяця, року);

3) валютні курси (якщо можливим є використання обладнання вітчизняних або закордонних виробників);

4) тарифи на енергоресурси (мають індексуватися автоматично зі зміною валютних курсів у разі застосування імпортованих ПЕР, але для України це може відбуватися із запізненням у декілька місяців); можуть мати місце різні тарифні плани (різні значення тарифів впродовж доби, тижня, місяця); тарифи на електроенергію для населення та промисловості в Україні відрізняються у кілька разів (на відміну від переважної більшості країн світу в Україні тарифи для населення нижчі, що не можна пояснити ні технічно, ні економічно, адже це – суто політичне рішення владних інституцій);

5) вартість обладнання та його встановлення (демонтажу, утилізації); витрати на заміну обладнання після виходу його з роботи (лампи розжарювання, наприклад, мають термін експлуатації 1000 годин, а енергоефективні лампи – 8000...10000 годин, що потребує відповідного збільшення трудовитрат на заміну ламп розжарювання порівняно з більш довговічними енергоефективними лампами);

6) паспортний або фактичний (за наявності такої інформації для кожного конкретного об'єкта) термін експлуатації (термін придатності) обладнання різних типів;

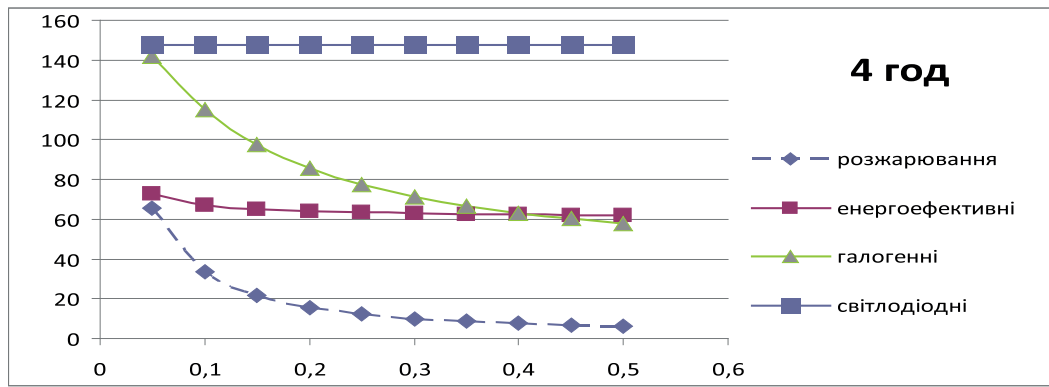
7) наявність або відсутність спеціальних освітлювальних мереж (на підприємствах зазвичай передбачають створення спеціальних освітлювальних мереж, де забезпечено стабілізацію напруги: наприклад, термін експлуатації ламп розжарювання зменшується у понад 10 разів у разі збільшення напруги в мережі живлення на 10% [5]).

Порядок застосування наведених підходів розглянемо на конкретних прикладах: у разі розміщення ламп в оселях та на промислових підприємствах.

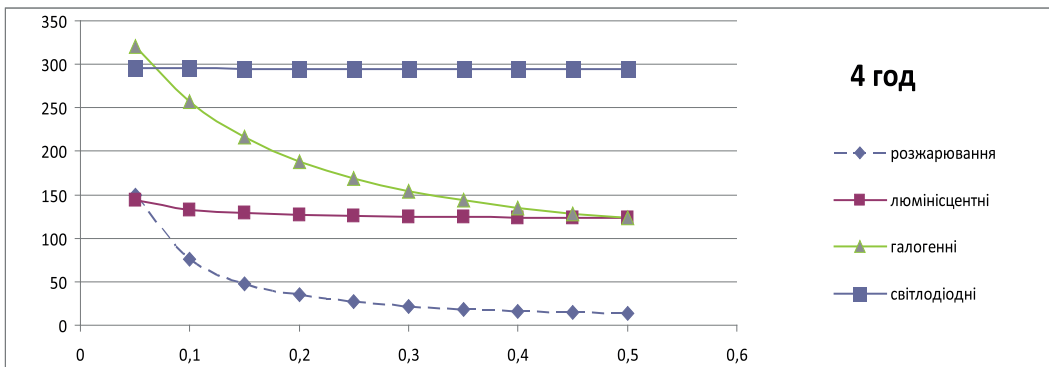
На рис. 1. а) – 1. г) наведено результати розрахунку витрат на реалізацію системи освітлення на базі ламп розжарювання потужністю 40 Вт (термін служби – 1000 годин), а також аналогічних їй за світловим потоком ламп енергоефективних (потужність 7 Вт, термін служби – 8000 годин), галогенних (потужність 35 Вт, термін служби – 2000 годин) та світлодіодних (потужність 3,5 Вт, термін служби – 48000 годин).

Розрахунки виконано (перший варіант) для цін на лампи та тарифів на електроенергію для населення, що були чинними станом на серпень–вересень 2014 року та обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США, а також (другий варіант) починаючи з травня–липня 2016 року та обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США. Розрахунки було виконано для різної тривалості роботи системи освітлення впродовж доби – 4, 12, 20 та 24 години на добу. Тариф на електроенергію станом на серпень – вересень 2014 року становив 0,4194 грн. за 1 кВт·год. (для населення) та 1,6646 грн./кВт·год. (для промислових споживачів 2–го класу напруги). Порівняно з третім кварталом 2014 року обмінний курс гривні до долара США знизився до 24 грн. за 1 долар США. Більше того останнім часом відбувається поступове підвищення тарифів для населення (до 0,99 грн./кВт·год. за рівня споживання понад 100 кВт·год.) та для промислових споживачів 2–го класу напруги – 1,8225 грн./кВт·год.

Проаналізуємо перспективність різних типів ламп за такого (більш високого) рівня тарифів з урахуванням зміни вартості ламп відповідно до зміни курсу національної валюти України.

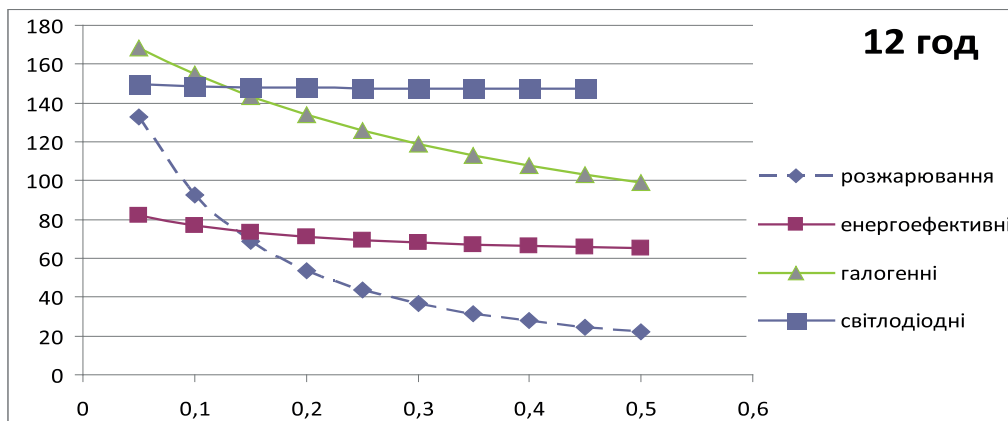


За обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США і тарифу 0,4194 грн./кВт•год.

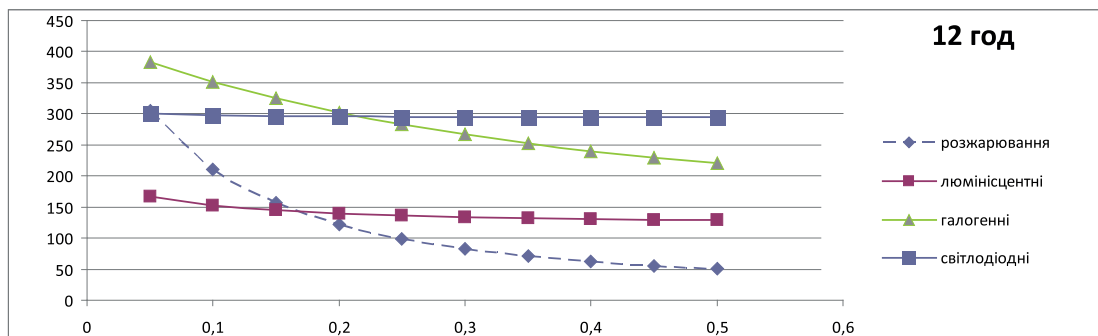


За обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США і тарифу 0,99 грн./кВт•год.

Рисунок 1. а) тривалість роботи ламп упродовж 4 годин на добу, у разі їхнього використання населенням

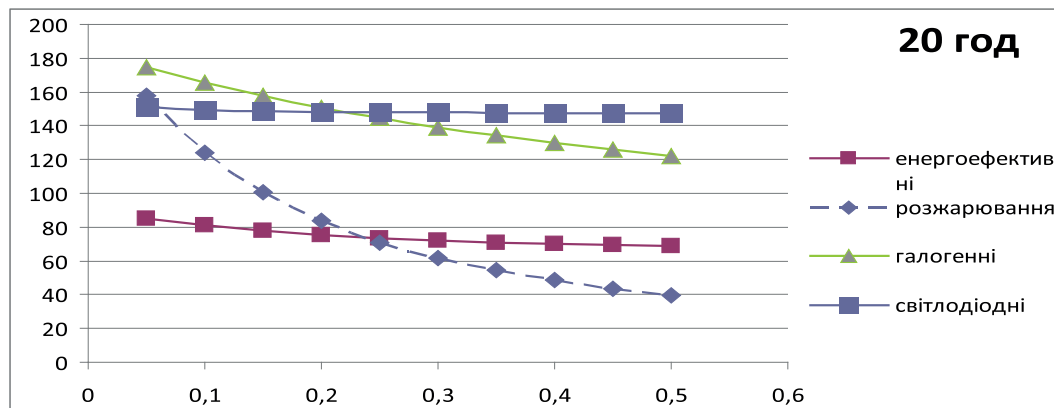


За обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США і тарифу 0,4194 грн./кВт•год.

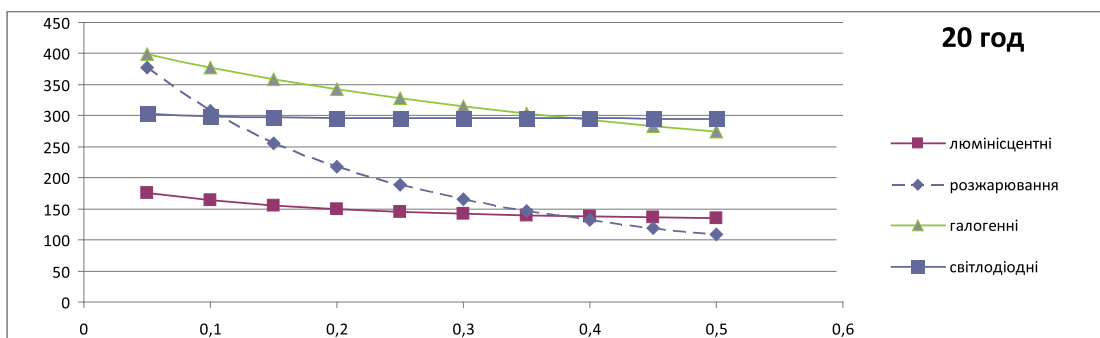


За обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США і тарифу 0,99 грн./кВт•год.

Рисунок 1. б) тривалість роботи ламп упродовж 12 годин на добу, у разі їхнього використання населенням

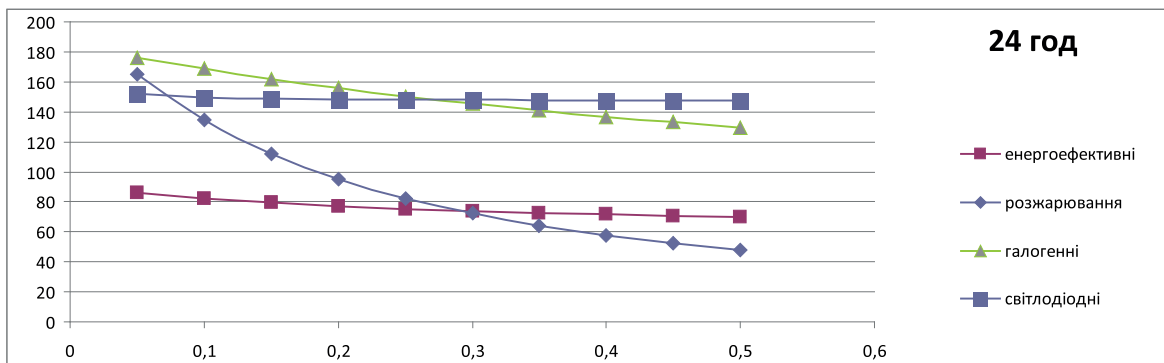


За обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США і тарифу 0,4194 грн./ кВт•год.

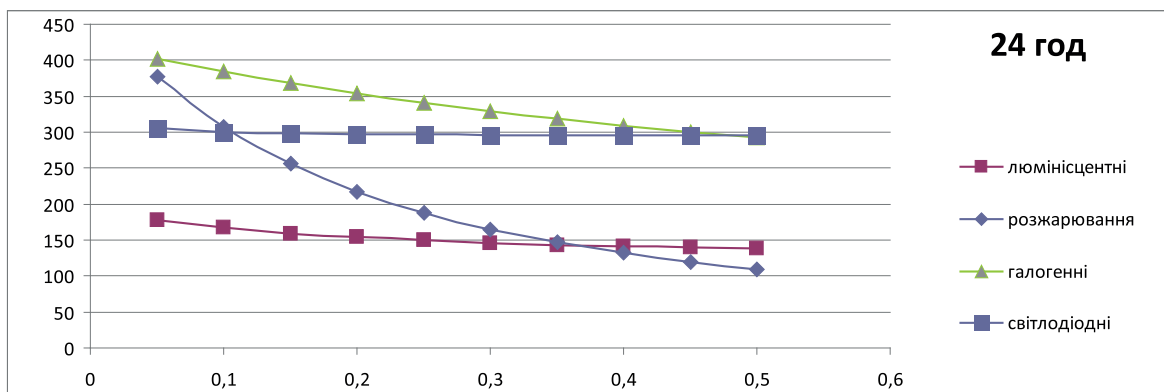


За обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США і тарифу 0,99 грн./ кВт•год.

Рисунок 1. в) тривалість роботи ламп упродовж 20 годин на добу, у разі їхнього використання населенням



За обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США і тарифу 0,4194 грн./ кВт•год.



За обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США і тарифу 0,99 грн./ кВт•год.

Рисунок 1. г) тривалість роботи ламп упродовж 24 годин на добу (цілодобово), у разі їхнього використання населенням

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аналіз засвідчує, що всупереч рекламній кампанії щодо доцільності використання економних типів освітлювальних пристроїв (галогенні, енергоефективні, світлодіодні) за рівня тарифів на електроенергію для населення економічно доцільним є використання:

- ламп розжарювання – для приміщень з невеликою тривалістю роботи системи освітлення (до 4–8 годин на добу), тобто практично усі приватні помешкання;

- ламп енергоефективних (компактних люмінесцентних) – у разі роботи на добу понад 16–20 годин та за можливості залучення відносно дешевих кредитних ресурсів (до 17–20% на рік), тобто в одному–двох місцях приватної оселі – за столом школяра (студента), у кухні, де готують (приймають) їжу тощо; в іншому випадку доцільно використовувати дешеві лампи розжарювання.

Цікаво, що за рівня тарифів на електроенергію, чинного у третьому кварталі 2014 року, використання найекономічніших світлодіодних ламп в оселях є принципово недоцільним. Це ж стосується і галогенних ламп, які свого часу активно встановлювали в офісах комерційних фірм (євромода!). Але оскільки тарифи на електроенергію для населення у кілька разів нижчі, ніж для промисловості, слід проаналізувати доцільність використання ламп різних типів для промисловості. Тим більше що врешті–решт тарифи для населення буде доведено до рівня, характерного для промислових підприємств. Слід зауважити, що у країнах з ринковою економікою тарифи для населення вищі, ніж для промисловості, що пояснюється суто технічними моментами. Адже експлуата-

ція та спорудження низьковольтних електричних мереж, від яких живляться оселі, коштує набагато більше, ніж для промислових підприємств, від високовольтних електричних мереж яких зазвичай і живиться населення.

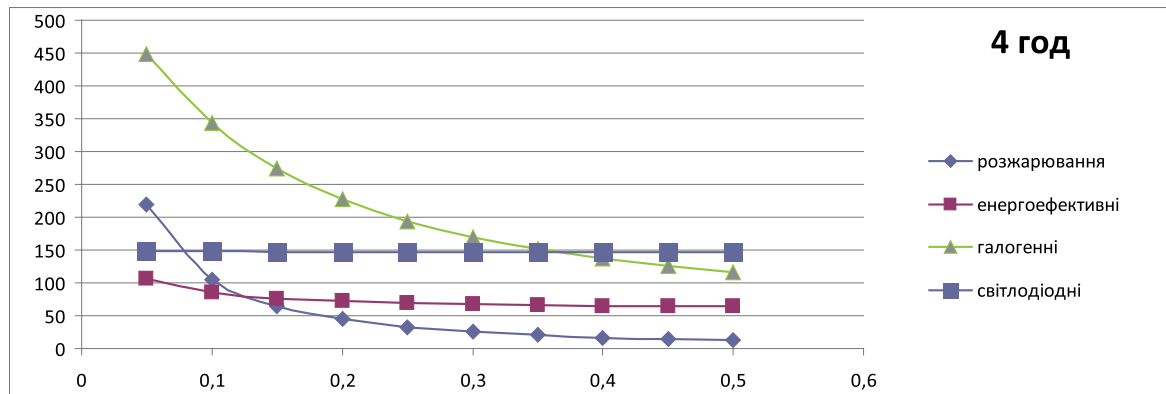
Цікаві висновки можна зробити щодо впливу падіння обмінного курсу гривні щодо долара США: зі зменшенням обмінного курсу гривні більш доцільним стає використання енергоефективних (компактних люмінесцентних ламп). Це має місце навіть за вищого рівня ставки кредитування проєктів щодо реалізації систем освітлення.

Результати аналогічних розрахунків для згаданих вище ламп, у разі їхнього використання промисловими споживачами 2-го класу напруги, представлено на рис. 2. а) – 2. г). за рівня тарифів 1,6646 грн./кВт·год. (обмінний курс – 12 грн. за 1 долар США), та за рівня тарифів станом з 1 липня 2016 року 1,8225 грн./кВт·год. (обмінний курс – 24 грн. за 1 долар США).

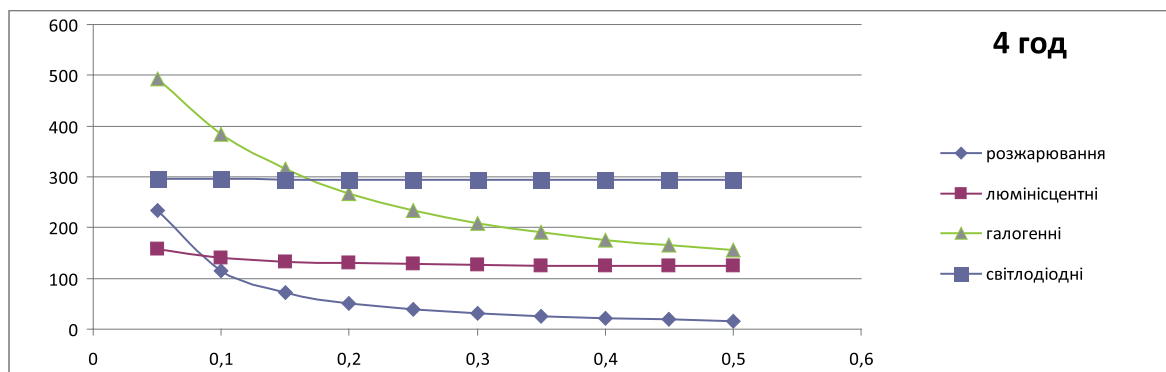
За результатами аналізу результатів розрахунків, наведених на рис. 1 та рис. 2, можна зробити такі висновки:

- 1) зі збільшенням рівня тарифів на електроенергію (тарифів для населення порівняно з більш високими тарифами для промисловості) підвищується перспективність застосування ламп з більшою енергоефективністю, а найперше – енергоефективних (компактних люмінесцентних ламп);

- 2) застосування традиційних ламп розжарювання далеко не завжди є економічно недоцільним, особливо якщо йдеться про невелику тривалість роботи систем освітлення впродовж доби; тобто «списувати» лампи розжарювання –

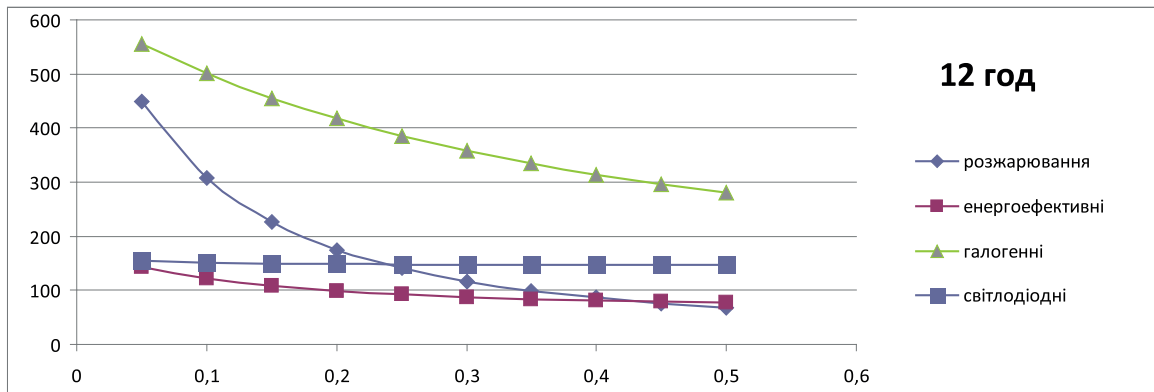


За обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США.

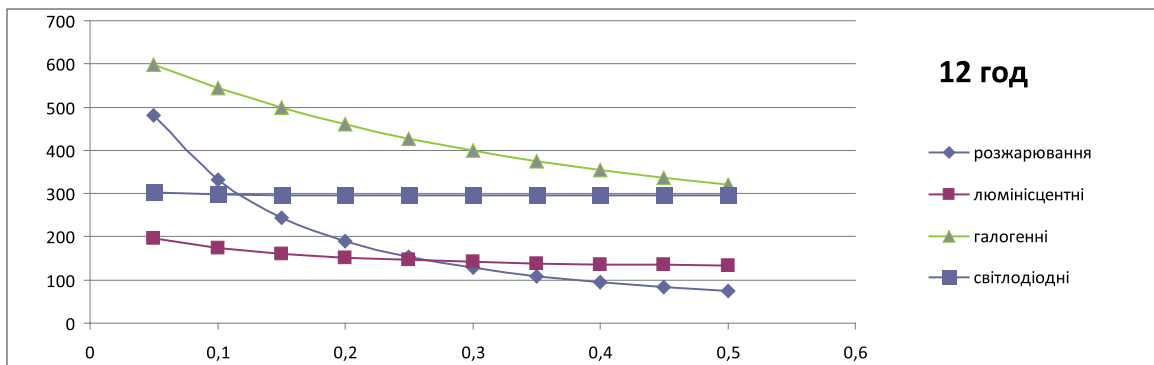


За обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США.

Рисунок 2. а) тривалість роботи ламп упродовж 4 годин на добу, у разі їхнього використання в промисловості

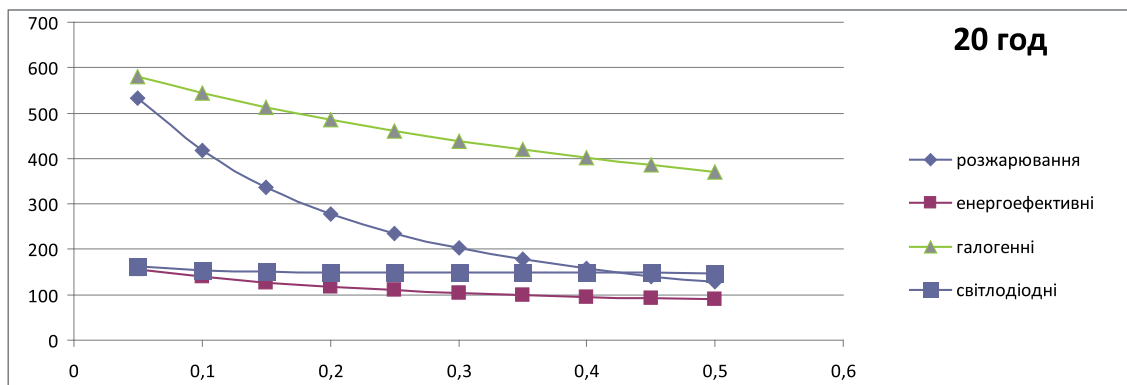


За обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США.

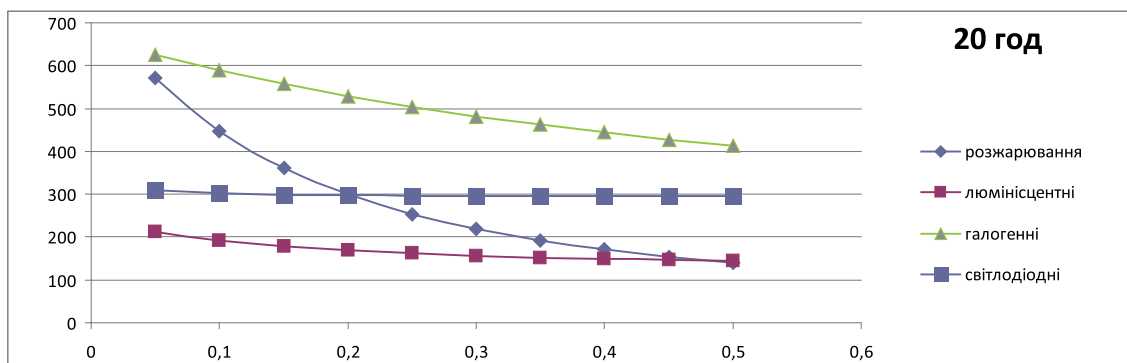


За обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США.

Рисунок 2. б) тривалість роботи ламп упродовж 12 годин на добу, у разі їхнього використання в промисловості

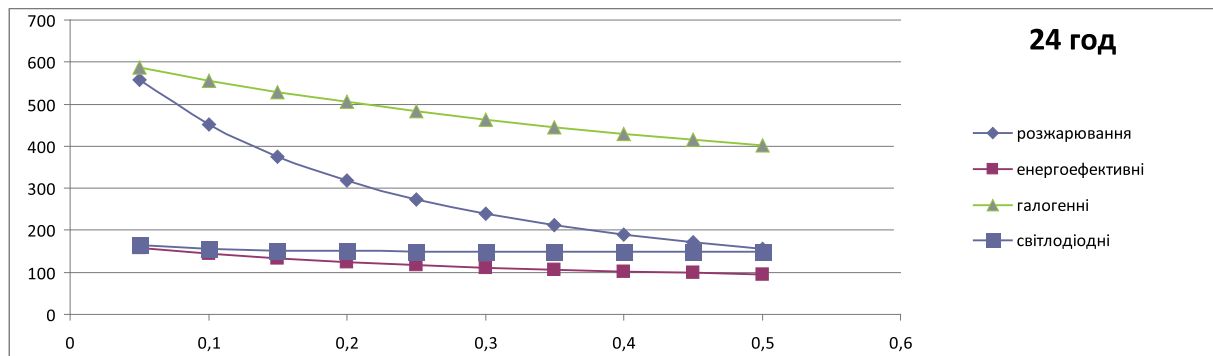


За обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США.

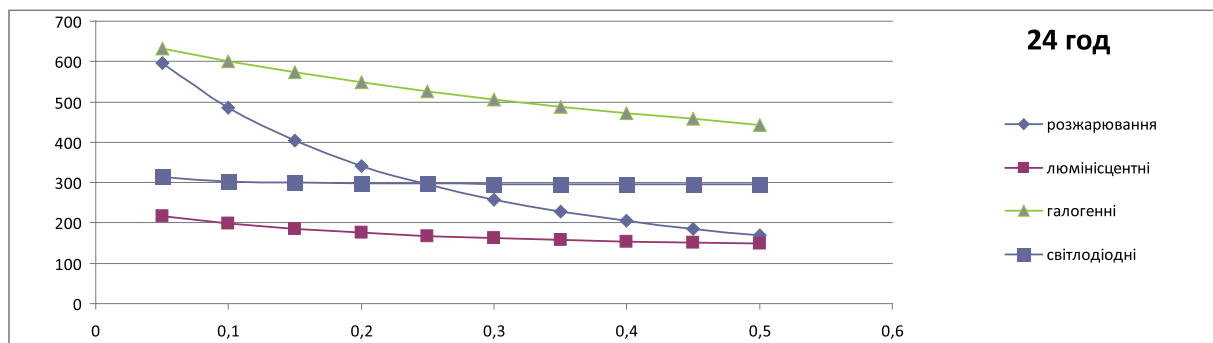


За обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США.

Рисунок 2. в) тривалість роботи ламп упродовж 20 годин на добу, у разі їхнього використання в промисловості



За обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США.



За обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США.

Рисунок 2. г) тривалість роботи ламп упродовж 24 годин на добу, у разі їхнього використання в промисловості

зарано, особливо якщо ідеться, наприклад, про вугільну, нафтогазову та хімічну промисловість з підвищеними вимогами щодо безпеки;

3) зі збільшенням вартості грошей (вартості кредитних ресурсів) більш перспективними стають дешевші лампи розжарювання та енергоефективні (компактні люмінесцентні);

4) порівняно з енергоефективними (компактними люмінесцентними) лампами найекономічніші світлодіодні лампи можуть мати перевагу лише за невисокої вартості грошей, тобто за пільгового кредитування їхнього придбання (дешеві кредитні лінії та/або державна підтримка) та тривалої роботи впродовж доби;

5) зі зменшенням обмінного курсу гривні порівняно до долара США (зі здешевленням гривні) більш перспективними стають менш ефективні лампи (розжарювання та енергоефективні). Це пояснюється тим, що в багатьох випадках зазначені типи ламп найчастіше продукують в Україні, а більш ефективні світлодіодні є імпортними повністю або частково (окремі комплектуючі).

Таким чином, до критеріїв, за якими необхідно приймати рішення щодо доцільності використання обладнання різних типів під час реалізації проектів у сфері енергетики та енергозбереження можна віднести:

- вартість грошей (відсоток за кредитом на здійснення проекту, а у разі його реалізації за власні кошти – внутрішня норма рентабельності фірми);
- тривалість роботи впродовж доби (впродовж року – для систем опалення);
- валютні курси (якщо можна використовувати обладнання вітчизняних або закордонних виробників);

- тарифи на енергоресурси (мають індексуватися автоматично зі зміною валютних курсів у разі застосування імпортних ПЕР);
- вартість обладнання та його встановлення (демонтажу, утилізації);
- паспортний або фактичний термін експлуатації (термін придатності) обладнання різних типів;
- технічні та технологічні обмеження (наприклад, лампи певних типів можна використовувати лише для зовнішнього освітлення – територія підприємств, вулиці, паркувальні майданчики, тощо);
- питання уніфікації обладнання на конкретному підприємстві;
- екологічні аспекти (вплив обладнання різних типів на здоров'я та психіку людини (наприклад, різний спектр світла); питання безпеки експлуатації та утилізації)...

Представлені в роботі підходи до розроблення техніко-економічних обґрунтувань дають підстави щодо критичного ставлення до так званих «міфів енергозбереження» (твердження щодо однозначної доцільності використання енергоефективного обладнання, що має замінити традиційні його типи). При цьому розроблення техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів слід вести у два етапи: етап 1: попереднє (технічне та технологічне) обґрунтування; етап 2: детальне (повне) обґрунтування.

Висновки

На завершення слід зазначити, що саме економічні показники NPV, Payback Period та IRR мають визначати доцільність реалізації проектів у сфері енергозбереження. Таким чином,

за нинішньої економічної ситуації підприємства та населення мають більш зважено ставитися до вибору обладнання під час ремонтних робіт та реалізації проектів реконструкції.

Список використаних джерел

1. Разработка технико-экономического обоснования проектов в сфере энерго- и ресурсосбережения / Мамалыга В.М. // Восточно-европейский журнал передовых технологий. – 2014. – №3 (69). – С. 51–56.
2. Обоснование использования энергоэффективного оборудования для угольной промышленности / Мамалыга В.М. // Уголь Украины. – 2014. – №5 (689). – С. 23–28.

3. Технично-економическое обоснование выбора типа осветительных устройств на предприятиях керамического производства / В.М. Мамалыга // Институт технической теплофизики Национальной академии наук Украины: Керамика: наука и жизнь. – 2011. – №3 (13). – С. 64–69.

4. Програми енергозбереження: проблеми та можливі шляхи їхнього вирішення / Мамалыга В.М., Мамалыга Г.В. // Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України: Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – №1 (164), 2015. – С. 128–133.

5. ОСТ 12.25.011 – 84. Экономия электрической энергии на угольных шахтах. Основные мероприятия и методы расчета. – М.: Минуглепром СССР, 1984. – 136 с.

О.В. МЕЛЬНИКОВ,
к.т.н., докторант, Академія фінансового управління

Концептуальні засади забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери України

Спираючись на сутність поняття «сталий розвиток», основні позиції Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» та фактичний стан інформаційної сфери в нашій країні, сформовано концептуальні засади забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери. Дано визначення інформаційної сфери, окреслено інтереси громадянина, суспільства та держави, з'ясовані завдання суб'єктів та об'єктів управління, розкрито суть інституційного механізму державного регулювання інформаційною сферою, обґрунтовано сукупність основних принципів та перелік стратегічних завдань.

Ключові слова: інформаційна сфера, сталий розвиток, інформація, принципи, інформаційна безпека.

А.В. МЕЛЬНИКОВ,
к.т.н., докторант, Академія фінансового управління

Концептуальные основы обеспечения устойчивого развития информационной сферы Украины

Опираясь на суть понятия «устойчивое развитие», основные позиции Стратегии устойчивого развития «Украина – 2020» и фактическое состояние информационной сферы в нашей стране, сформированы концептуальные основы обеспечения устойчивого развития информационной сферы. Дано определение информационной сферы, определены интересы гражданина, общества и государства, выяснены задачи субъектов и объектов управления, раскрыта суть институционального механизма государственного регулирования информационной сферы, обоснованы совокупность основных принципов и перечень стратегических задач.

Ключевые слова: информационная сфера, устойчивое развитие, информация, принципы, информационная безопасность.

A. MELNIKOV,
Ph. D (Technics), State Educational and Scientific Institution «Academy of Financial Management», postdoctoral candidate

Conceptual framework for sustainable development information sphere of Ukraine

Based on the essence of the concept of «sustainable development», the basic position Strategy for Sustainable Development «Ukraine – 2020» and the actual state of the information sphere in our country formed the conceptual basis for sustainable development of the information sphere. The definition of information sphere, outlined the interests of citizens, society and state, and clarified the task of facilities management, the essence of the institutional mechanism of state regulation informatiynoyu sphere reasonable set of basic principles and a list of strategic objectives.

Keywords: information sector, sustainable development, information, principles of information security.

Постановка проблеми. У більшості випадків, коли йдеться про сталий розвиток, мають на увазі оптимізацію розвитку суспільства у глобальному масштабі, адже концепція сталого розвитку із самого початку мала міжнародний характер з огляду на системність глибоких взаємозв'язків як усередині людства, так і в метасистемі «суспільство – природа». Але ця важлива обставина, певна річ, аж ніяк не виключає відповідної роботи в інших, не менш важливих сферах розвитку людського суспільства. Трагування інформації

та знань як новітніх нелімітованих ресурсів, зростання важливості інформації для цілей управління на всіх рівнях та пріоритетності задоволення інформаційних інтересів кожного громадянина формує нову площину завдань, яка передбачає пошук концептуальних засад забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням інформаційної сфери займалися такі вітчизняні та закордонні вчені, як І. Арістова [1, 2], О. Баранов [3], А. Бріггз

і П. Коблі [37], Ю. Бурило [4], В. Горовий [6, 18, 19], М. Кас-тельс [31], В. Конах [8], Я. Котляревський [12, 13], М. Ма-клюєн [34], Ф. Махлуп [33], О. Онищенко [18, 19], Е. Се-менюк [24], А. Урсул [27, 28], А. Штангрет [12, 29] та ін. Зосереджуючи увагу на визначенні сутності та змісту інфор-маційної сфери, зазначені науковці лише окреслювали су-часні межі та параметри розвитку, не розглядаючи ретельно процес управління нею та забезпечення її сталого розвитку.

Метою статті є окреслення концептуальних засад забез-печення сталого розвитку інформаційної сфери в Україні.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна практи-ка свідчить, що багато країн розробили і затвердили влас-ні концепції сталого розвитку, в яких по-своєму конкрети-зуються завдання світового та регіонального масштабу. В Україні також діє Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [26], прийнята у 2015 році. Шлях до її появи був до-статньо довгим.

Свого часу Україна офіційно приєдналася до низки між-народних рішень щодо сталого розвитку, таких як «Поря-док денний на XXI століття» (Ріо-де-Жанейро, 1992) [30], Декларація Тисячоліття ООН (Нью-Йорк, 2000) [38], Йо-ганнесбургська декларація [32] та План реалізації рішень Всесвітнього саміту ООН зі сталого розвитку (Йоганнесбург, 2002) [35], «Майбутнє, якого ми прагнемо» (Ріо-де-Жа-нейро, 2012) [36]. Незважаючи на це, довгий час органи державної влади не могли визначитися із шляхами імпле-ментації у вітчизняне законодавство положень міжнародних документів і угод у даній сфері [14].

Починаючи з другої половини 90-х років XX ст. в Україні бу-ло здійснено декілька спроб створити та затвердити Концеп-цію сталого розвитку країни: спочатку були два проекти наці-ональної концепції сталого розвитку 1997 і 2000 років [10; 11], потім декілька проектів Законів України [21–23] і Націо-нальна парадигма сталого розвитку України (2012) [20].

Ученими України також було висунуто й обґрунтовано ідею підготовки та затвердження світовим співтовариством якіс-но нового документа – Екологічної Конституції Землі, тобто загального для всіх без винятку країн світу закону збере-ження життя, який, не загрожуючи суверенітету жодної краї-ни, її політичному устрою, національним інтересам, водночас забезпечував би кожній державі зокрема і світовому співто-вариству в цілому екологічну безпеку, а окремій людині нор-мальні для її життя природні умови як нині, так і у майбутньо-му... Цей документ повинен був би містити у собі положення обов'язкової юридичної сили, які стосуються безпосеред-ньо відвернення кризових екологічних явищ, що загрожують здоров'ю або життю людини. Водночас деякі його положення могли б мати рекомендаційний характер» [5, 7].

Підписання 21 березня 2014 року політичної частини Угоди про асоціацію з ЄС [25] стало останнім поштовхом до прийняття Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [26].

Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріорите-ти та індикатори належних оборонних, соціально-економіч-них, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України [26] і складається із шести розділів: за-гальні положення; мета реалізації Стратегії та вектори руху; дорожня карта та першочергові пріоритети реалізації Стра-

тегії; стратегічні індикатори реалізації Стратегії; засоби ре-алізації Стратегії (суспільний договір); нормативно-право-ве, організаційне забезпечення реалізації Стратегії. Метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Задля цього рух уперед здійснюватиметься за такими векторами: розви-тку, безпеки, відповідальності та гордості.

Фактично під сталим розвитком Стратегія розуміє: «за-безпечення сталого розвитку держави, проведення струку-турних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів жит-тя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стій-ке зростання економіки екологічно невиснажливим спосо-бом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему» [26].

Спираючись на основні позиції Стратегії, на нашу думку, у відповідності до визначеної мети цієї статті доцільним є ре-тельне дослідження та формування концептуальних засад забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери у від-повідності до суті поняття «сталий розвиток» та фактично-го стану інформаційної сфери в Україні. Так, стійкість систе-ми у техніці визначається як її властивість зберігати значення конструктивних і режимних параметрів у визначених меж-ах незважаючи на впливи систему. Зворотні зв'язки, прита-манні інформаційній сфері як економічній системі [12, с. 70, 15, 16], призводять до нерівномірності, нестійкості її розви-тку, що полягає у сповільненні чи пришвидщенні темпів її роз-витку. Сталий розвиток передбачає підтримання рівноваги між взаємопов'язаними елементами системи. Тобто під ста-лим розвитком потрібно розуміти здатність будь-якої систе-ми вертатися до певного рівноважного стану після закінчення дії на неї певних збурюючих зовнішніх і внутрішніх факторів.

Розвиваються всі системні утворення, однак та чи інша економічна система може володіти чи не володіти здатністю до стійкого розвитку. Здатність до сталого розвитку інфор-маційної сфери визначають притаманний їй економічний та науково-технічний потенціал, зв'язок із зовнішнім середо-вищем. Тобто сталий розвиток інформаційної сфери поля-гає у створенні відповідних умов для стійкого зростання ви-робництва інформаційної продукції, що здатне забезпечити інтереси теперішнього та майбутнього поколінь за умови забезпечення інформаційної безпеки.

Під інформаційною безпекою розуміємо забезпечення до-ступу людини і громадянина у будь-який час до інформацій-ної продукції необхідної для його всебічного розвитку (тобто мають виконуватися умови повноти, своєчасності та доступ-ності інформації). За умови досягнення інформаційної без-пеки інформаційна продукція є загальнодоступною та кожен громадянин, що її потребує, може вільно її отримати (окрім випадків передбачених чинним законодавством).

Звідси інтереси громадянина в інформаційній сфері поля-гають у реалізації його конституційних прав на вільний доступ і використання інформаційної продукції для незабороненої законом діяльності, фізичного та інтелектуального розвитку. Відповідно інтереси суспільства в інформаційній сфері по-лягають у забезпеченні інтересів людини і громадянина у цій сфері, продовженні демократичного розвитку, досягненні та

підтриманні суспільної згоди, а інтереси держави – полягають у створенні умов для сталого розвитку інформаційної інфраструктури, забезпеченні конституційних прав і свобод громадян на доступ та використання ними інформаційної продукції з метою забезпечення непорушності конституційного ладу, суверенітету та територіальної цілісності України, політичної, економічної та соціальної стабільності в державі.

Говорячи про сталий розвиток інформаційної сфери, необхідно розуміти, що він полягає у сприянні досягненню заданих параметрів розвитку на макрорівні.

Виділяють дві форми реалізації функцій держави: правові та організаційні. Правова форма полягає у діяльності державних органів, пов'язаній із нормотворчою діяльністю, у той час як організаційна форма пов'язана зі здійсненням регуляторних функцій. Для розроблення концепції забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери необхідно сформувати відповідний інституційний механізм, адже основою сталого розвитку є інституційне середовище. Під інституційним середовищем інформаційної сфери розуміють сукупність органів державної влади, що прямо чи опосередковано впливають на забезпечення сталого розвитку національної інформаційної сфери. Тобто інституційне середовище охоплює сукупність відповідних органів державної влади та визначає їх вплив на реалізацію державної інформаційної політики. За таких умов роль суб'єктів регулювання виконують органи влади, а об'єктами виступають суб'єкти підприємницької діяльності та окремі громадяни.

Основними суб'єктами реалізації державної інформаційної політики України є центральні органи виконавчої влади, які формують та реалізують державну політику в наступних сферах:

- освіти і науки, інтелектуальної власності, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, інформатизації, формування і використання національних електронних інформаційних ресурсів, створення умов для розвитку інформаційного суспільства, а також у сфері здійснення державного нагляду (контролю) за діяльністю навчальних закладів незалежно від їх підпорядкування і форми власності;
- культури та мистецтв, охорони культурної спадщини, вивезення, ввезення і повернення культурних цінностей, державної мовної політики, а також у сфері формування та реалізації державної політики у сфері кінематографії;
- інформатизації, електронного урядування, формування і використання національних електронних інформаційних ресурсів, розвитку інформаційного суспільства;
- телебачення і радіомовлення, інформаційній та видавничій сферах [9].

Сукупність суб'єктів державного регулювання розвитку інформаційної сфери, за впливом на її складові поділяється на прямі та опосередковані. У процесі забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери, спроможність та ефективність виконання обов'язків і завдань основними суб'єктами реалізації державної інформаційної політики визначається наявними ресурсами та нормативною базою.

Складність економічних взаємовідносин суб'єктів та об'єктів інституційного середовища забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери та засобів його реалізації потребує детальнішого дослідження механізму дії державного регулювання. Під терміном «механізм», як правило, розумі-

ють систему, пристрій, спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності; внутрішній пристрій машини, устаткування тощо – система певних ланок та елементів, що приводить їх у дію [17]. Тож спробуємо розкрити суть інституційного механізму державного регулювання інформаційної сфери. Його можна розглядати як систему господарських, управлінських і регуляторних дій, які впливають на забезпечення сталого розвитку через удосконалення державного регулювання цією сферою національної економіки. Тобто саме державне регулювання виступає основним елементом інституційного механізму сталого розвитку інформаційної сфери України.

Державне регулювання сталого розвитку інформаційної сфери має ґрунтуватися на таких основних принципах.

Знаходження балансу інтересів громадянина, суспільства й держави для забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери передбачає участь громадських організацій і громадян в контролі за діяльністю органів державної влади в інформаційній сфері, передусім за реалізацією державою прав та свобод громадян за безумовного врахування потреб найбільш вразливих прошарків населення.

Комплексного правового регулювання суспільних відносин в інформаційній сфері. Виявлення усієї сукупності цих відносин, формування та реалізацію державної політики забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери як невід'ємної складової державної політики розвитку України та узгодження використовуваних для цього регулювання механізмів.

Узгодженості дій центральних та місцевих органів державної влади з нормативно-правового забезпечення функціонування суб'єктів інформаційної сфери. Цей принцип передбачає організацію цієї діяльності на основі пріоритету компетенції центральних органів державної влади в галузі інформаційної безпеки й повноти влади місцевих органів в галузі розвитку й використання регіональних інформаційних і телекомунікаційних систем, мереж зв'язку, регіональних інформаційних ресурсів.

Розвитку та застосування норм міжнародного права у системі нормативно-правового забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери. Цей принцип передбачає активну та узгоджену діяльність центральних органів державної влади із їх застосування та активну участь у розробці міжнародних документів, що стосуються сталого розвитку інформаційної сфери.

Метою забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери є удосконалення інформаційної політики з врахуванням національних інтересів, спрямованих на посилення міжнародного співробітництва й інтеграції країни у світовий інформаційний простір в умовах формування економіки знань для задоволення потреб людини й громадян.

Стратегічними завданнями забезпечення сталого розвитку є:

- забезпечення прав людини і громадянина на вільний доступ до інформаційних продуктів, що необхідні для її всебічного розвитку, доступ до них найбільш вразливих груп населення;
- зростання добробуту населення та підтримка освітніх новацій, подолання інформаційної асиметрії;
- використання економічних новацій і нових прийнятних технологій для розвитку – виробництва інформаційної продукції;
- захист навколишнього середовища.

Тобто необхідно говорити про наступні складові політики держави в інформаційній сфері:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- дотримання конституційних прав і свобод людини і громадянина;
- інформаційне забезпечення діяльності органів державної влади;
- розвиток сучасних інформаційних технологій;
- захист інформаційних ресурсів від несанкціонованого доступу.

Для реалізації політики держави з дотримання конституційних прав і свобод необхідно:

- забезпечити конституційні права та свободи людини і громадянина вільно отримувати інформаційну продукцію будь-яким законним способом;
- гарантувати свободу масової інформації та заборону цензури, не допускати обігу інформаційної продукції, що сприяє розпалюванню національної, расової чи релігійної ненависті та ворожнечі.

Для реалізації політики з інформаційного забезпечення діяльності органів державної влади необхідно:

- розширювати можливості державних засобів масової інформації з своєчасного та максимально повного доведення необхідної інформації до відома громадян;
- забезпечити накопичення, збереження та ефективне використання вітчизняних інформаційних ресурсів.

Для реалізації політики держави з розвитку сучасних інформаційних технологій необхідно:

- розвивати та удосконалювати вітчизняну індустрію інформаційних послуг та підвищувати ефективність використання державних інформаційних ресурсів;
- розвивати виробництво в Україні сучасних засобів інформатизації, телекомунікації та зв'язку, забезпечити державну підтримку вітчизняним фундаментальним та прикладним розробкам у цій сфері.

Для реалізації політики держави із захисту інформаційних ресурсів від несанкціонованого доступу необхідно:

- підвищити безпеку інформаційних систем органів державної влади, фінансово-кредитної та банківської сфер, господарської діяльності;
- інтенсифікувати розвиток вітчизняного виробництва апаратних і програмних засобів захисту інформації та методів контролю за їх ефективністю.

Висновок

Сталість інформаційної сфери нерозривно пов'язана зі зростанням виробництва інформаційної продукції, ефективним використанням економічних й інтелектуальних ресурсів, підвищенням добробуту й якості життя населення, стабільним і збалансованим природокористуванням. Тільки за збалансованої економічної, соціальної та екологічної складових можливо забезпечити стійкий розвиток інформаційної сфери протягом тривалого часу. Інформаційна сфера як нестійка система не може саморозвиватися без зовнішнього впливу. Стійкість виробництва в інформаційній сфері обумовлена специфікою ринкових відносин в інформаційному виробництві, що не завжди вписується у сучасну модель ринкової економіки та потребує у багатьох випадках цілеспрямованої державної підтримки.

Подальшого дослідження потребує розроблення системи індикаторів для характеристики розвитку та сталого розвитку інформаційної сфери в Україні.

Список використаних джерел

1. Арістова І.В. Державна інформаційна політика: Організаційно-правові аспекти / І.В. Арістова. – Х.: Ун-т внутрішніх справ, 2000. – 368 с.
2. Арістова І.В. Еволюційний розвиток поняття «інформаційна сфера» / І.В. Арістова // Вісник Національного університету внутрішніх справ. – 2005. – Вип. 31. – С. 239–245.
3. Баранов О.А. Правове забезпечення інформаційної сфери: Теорія, методологія і практика / О.А. Баранов. – К.: Едельвейс, 2014. – 434 с.
4. Бурило Ю.П. Інформаційна сфера як сфера господарювання: Теоретично-правовий аспект / Ю.П. Бурило // Правова інформатика. – 2012. – №4 (36). – С. 18–28.
5. Василенко В. Не хлібом єдиним. Про глобальну екологічну ініціативу та права людини / В. Василенко, Ю. Туниця // Урядовий кур'єр. – 1999. – №76 (24 квіт.). – С. 12.
6. Горовий В.М. Національні інформаційні процеси в умовах глобалізації / В.М. Горовий. – К.: Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського, 2015. – 332 с.
7. Екологізація суспільства: Соціальна роль та моделювання = Ecologization of society: Social role and modelling = Экологизация общества: Социальная роль и моделирование: моногр. / [Е.П. Семенов, Т.В. Олянишен, В.М. Сеньківський, О.В. Мельников, Я.В. Котляревський]. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. – 460 с.
8. Конач В.К. Національний інформаційний простір України: Проблеми формування та державного регулювання / В.К. Конач. – К.: НІСД, 2014. – 76 с. – (Сер. Інформаційні стратегії. Вип. 2).
9. Концепція інформаційної безпеки: Проект [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://mip.gov.ua/done_img/d/30-project_08_06_15.pdf
10. Концепція сталого розвитку України / [наук. кер. розроб.: С.І. Дорогунцов, В. Я. Шевчук; заг. кер.: Ю.І. Костенко, Б.Є. Патон]. – К.: [Б/в], 1997. – 22 с.
11. Концепція сталого розвитку України: Проект / [наук. кер. розроб.: В.П. Кухар, Б.М. Данилишин; заг. кер.: Б.Є. Патон, Ю.І. Самойленко, І.О. Заєць]. – К.: [Б/в], 2000. – 18 с.
12. Котляревський Я.В. Організаційно-економічний механізм розвитку видавничо-поліграфічної галузі в процесі гарантування інформаційної безпеки України / Я.В. Котляревський, А.М. Штангрет, О.В. Мельников. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. – 214 с.
13. Котляревський Я.В. Управління інноваційним розвитком видавничо-поліграфічної діяльності в процесі формування економіки знань / Я.В. Котляревський. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. – 354 с.
14. Мартюшева О.О. Проекти концепції сталого розвитку України: Можливість їх вдосконалення та застосування. Аналітична записка [Електрон. ресурс] / О.О. Мартюшева. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1566/>
15. Мельников О.В. Концепція розроблення інформаційного забезпечення управління видавничо-поліграфічною галуззю / О.В. Мельников // Наук. зап. [Укр. акад. друкарства]. – 2013. – №1 (42). – С. 73–77.
16. Мельников О.В. Формалізація предметної області управління видавничо-поліграфічною галуззю на основі системного підходу / О.В. Мельников, В.М. Сеньківський, А.М. Штангрет // Наук. зап. [Укр. акад. друкарства]. – 2013. – №2 (43). – С. 73–78.
17. Механізм // Економічна енциклопедія: у 3-х т. / [редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – Т. 2: К–П. – К.: Академія, 2001. – С. 355.
18. Національний інформаційний комплекс і його роль у глобальному інформаційному просторі / [О.С. Онищенко, В.М. Горовий,

- В.І. Попик та ін.]. – К.: Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського, 2014. – 218 с.
19. Національний інформаційний суверенітет у контексті розвитку новітніх інформаційних технологій / [О.С. Онищенко, В.М. Горовий, В.І. Попик та ін.]. – К.: Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського, 2011. – 160 с.
20. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. Б.Є. Патона. – К.: Ін-т екон. природокористування та сталого розвитку НАНУ, 2012. – 72 с.
21. Проект Закону про Концепцію сталого розвитку України від 25.04.2001. №3234 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=3234
22. Проект Закону про Концепцію переходу України до сталого розвитку від 19.12.2001. №3234-1 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=11647
23. Проект Постанови про Концепцію переходу України до сталого розвитку від 02.07.2004. №5749 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5749&skl=5
24. Семенюк Э.П. Информатика и современный мир. Философские аспекты / Э.П. Семенюк. – Львов: Укр. акад. печати, 2009. – 282 с.
25. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>
26. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015. №5/2015 // Урядовий кур'єр. – 2015. – №6 (15 січ.).
27. Урсул А.Д. Информатизация общества. Введение в социальную информатику / А.Д. Урсул. – М.: Акад.общественных наук, 1990. – 192 с.
28. Урсул А.Д. Информация. Методологические аспекты / А.Д. Урсул. – М.: Наука, 1971. – 296 с.
29. Штангрет А.М. Формування економіки знань в Україні: Характеристика, оцінка та моделювання / А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. – 246 с.
30. Agenda 21 / UN (1992). – Retrieved from: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>
31. Castells M. The Rise of the Network Society / M. Castells. – Oxford: Blackwell Publishers Ltd., 1996. – 556 p. – (The Information Age: Economy, Society and Culture, Vol. I).
32. Johannesburg Declaration on Sustainable Development / UN (2002). – Retrieved from: <http://www.un-documents.net/jburgdec.htm>
33. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – NJ.: Princeton, 1962. – 283 p.
34. McLuhan M. The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man / M. McLuhan – 1st ed. – Toronto: University of Toronto Press, 1962. – 293 p.
35. Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development / UN (2002). – Retrieved from: <http://www.un-documents.net/jburgpln.htm>
36. The Future We Want / UN (2012). – Retrieved from: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N11/476/10/PDF/N1147610.pdf?OpenElement>
37. The Media: An Introduction / Edited by A. Briggs, P. Cobley. – 2nd ed. – Harlow: Pearson Education Ltd, 2002. – 500 p.
38. United Nations Millennium Declaration / UN (2000). – Retrieved from: <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm>

В.Г. АНДРИЙЧУК,
д. е. н., професор, академік НААН України
Ю.Ю. КОЛЕСНИЧЕНКО,

студентка Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана

Оцінювання ефективності використання ресурсів виробничого потенціалу за критеріями «граничний продукт ресурсу – ціна ресурсу»

У статті обґрунтовано методичні підходи до визначення структури і форми представлення ресурсів виробничого потенціалу, здійснено оцінювання ефективності їх використання за критерієм «граничний продукт ресурсу – ціна ресурсу» за допомогою виробничої функції Кобба–Дугласа.

Розроблено методику оцінювання якості менеджменту та виявлення його впливу на ефективність використання виробничого потенціалу.

Ключові слова: виробничий потенціал, ефективність, ресурси виробничого потенціалу, граничний продукт ресурсу, ціна ресурсу, якість менеджменту

В.Г. АНДРИЙЧУК,
д. э. н., профессор, академик НААН Украины
Ю.Ю. КОЛЕСНИЧЕНКО,

студентка Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана

Оценка эффективности использования ресурсов производственного потенциала по критериям «предельный продукт ресурса – цена ресурса»

В статье обоснованы методические подходы к определению структуры и формы представления ресурсов производственного потенциала, осуществлены оценки эффективности их использования по критерию «предельный продукт ресурса – цена ресурса» с помощью производственной функции Кобба–Дугласа.

Разработана методика оценки качества менеджмента и выявления его влияния на эффективность использования производственного потенциала.

Ключевые слова: производственный потенциал, эффективность, ресурсы производственного потенциала, предельный продукт ресурса, цена ресурса, качество менеджмента

V. ANDRIYCHUK,
Doctor of Economics, professor, academician of NAAS of Ukraine
Y KOLESNYCHENKO,
student Kyiv National Economic University named after V. Hetman

Evaluation of resource efficiency of production potential for the criteria «marginal product resource – resource price»

In the article the methodical approaches to determining the structure and presentation of resources, production capacity, efficiency assessment carried out using the criterion of «marginal product of the resource – the price of life» with a production function Cobb–Douglas.

The method of evaluating the quality of management and identifying its impact on efficiency of production potential

Keywords: production capacity, efficiency, resources, production capacity, the marginal product of the resource, the resource cost, quality management

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестабільності зовнішнього середовища головним завданням кожного аграрного підприємства є підвищення рівня прибутковості, вирішення економічних і соціальних завдань.

Основними проблемами аграрних підприємств є неоптимальний розподіл та недостатньо раціональне використання наявних ресурсів, що обумовлює необхідність підвищення ефективності функціонування потенціалу підприємств, оскільки від такого підвищення залежать темпи розвитку як окремих підприємств, так і сільського господарства як провідної галузі національної економіки.

Проте особливості та закономірності функціонування окремих елементів потенціалу не визначають в повній мірі особливості та закономірності функціонування виробничого потенціалу як цілісної системи, оскільки зв'язки між окремими складовими потенціалу змінюють загальні властивості та закономірності їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей функціонування окремих елементів потенціалу та оцінку ефективності їх функціонування займалися такі вчені, як Должанський І. З.[2], Федонін О. С.[3], Касьянова Н. В.[4], Гражданінова М. [5], Бачевський Б.Є. [6], Березін О.В. [7] та інші.

Проте в публікаціях, що присвячені формуванню ефективності використання потенціалу підприємств, зокрема виробничого потенціалу, недостатньо розробленими залишаються такі важливі питання, як ефективність розподілу ресурсів, визначення і аналіз граничного продукту кожного з ресурсів виробничого потенціалу, його співвідношення з ціною ресурсу. Залишається поза увагою і проблема методики визначення впливу менеджменту на ефективність використання виробничого потенціалу. Актуальність розробки цих питань визначила постановку завдання даного дослідження.

Отже, **метою статті** є обґрунтування форми представлення складових виробничого потенціалу аграрних підприємств, здійснення оцінювання ефективності використання його ресурсів за критеріями «граничний продукт ресурсу – ціна ресурсу» та розробка методики кількісного впливу якості менеджменту на ефективність використання виробничого потенціалу загалом.

Виклад основного матеріалу. З точки зору ресурсного підходу виробничий потенціал сільськогосподарського підприємства визначається як сукупність ресурсів, що знаходяться у взаємовпливі та взаємозв'язку і здатних виробляти матеріальні блага. А головним завданням аналізу внутрішнього середовища аграрних підприємств є визначення ефективності використання основних ресурсів, таких як трудові та земельні ресурси, основні й оборотні фонди.

Українськими науковцями запропоновано кілька методів визначення вартісної оцінки потенціалу. Найбільшого практичного застосування набув метод обчислення виробничого потенціалу у грошовій оцінці [1]:

- вартість земельних угідь визначається за їх грошовою оцінкою;
- основні засоби виробництва враховуються за їх початковою вартістю;
- матеріальні оборотні засоби виробництва враховуються у розмірі їх фактичних витрат (швидкість обороту – близько року);
- вартісна оцінка ресурсу праці здійснюється з урахуванням кількості середньооблікових працівників підприємства і рівня фактичної річної оплати праці одного працівника.

Для визначення виробничого потенціалу кореляційно–регресійним методом ресурс праці доцільно представляти в кореляційній моделі середньообліковою чисельністю працівників, а для його визначення у грошовій формі – фондový аналог, тобто через капіталізацію річного фонду оплати праці на коефіцієнт 0,2 з огляду на те, що у світовій практиці вважають, що активні основні засоби повинні амортизуватись протягом 5–7 років, тому коефіцієнт фондového аналога буде дорівнювати 0,2 (1/5). Земельні ресурси в кореляційній моделі доцільно представляти у фізичній формі площею сільськогосподарських угідь, а у вартісній формі – капіталізованою земельною рентою.

Капіталізація земельної ренти може здійснюватися за двома підходами:

- через капіталізацію з орієнтацією на вартість депозитів у банках;
- через капіталізацію на ставку ОВДП (облікової внутрішньої державної позики).¹

¹ Капіталізація проводиться шляхом співвідношення орендної плати за землю по підприємству до обраного коефіцієнта капіталізації.

Оцінювання ефективності виробничого потенціалу на основі критерію «граничний продукт ресурсу – ціна ресурсу» дає змогу визначити алокаційну ефективність – раціональність використання окремих ресурсів потенціалу, таких як трудові, земельні ресурси, основні та оборотні засоби з урахуванням їх цін. В результаті з'являється можливість ефективно розподілити ресурси організації за напрямками їх кінцевого використання.

Отже, алокаційна ефективність (allocative efficiency) є одним з інструментів забезпечення ефективного використання ресурсів організації через їх раціональний розподіл за напрямками кінцевого використання. Це досягається тоді, коли рівень всіх ринкових цін і прибутку відповідає реальним витратам ресурсів на виробництво продукції. Найбільш ефективним способом розподілу ресурсів буде той, який найбільшою мірою відповідає дійсним потребам покупців.

Аграрний сектор України близький до моделі досконалої конкуренції, яка характеризується великою кількістю суб'єктів господарювання та однойменною продукцією. В таких умовах обсяг кожного виду ресурсу на підприємстві встановлюється на такому рівні, за якого граничний продукт даного ресурсу збігається з ціною ресурсу. Перевищення вартості граничного продукту над ціною відповідного ресурсу свідчить про його недовикористання, і, навпаки, істотне перевищення вартості ресурсу над вартістю граничного продукту від його використання означає його надлишкове використання. Виходячи з цього, критерієм алокаційної ефективності виступає співвідношення величини граничного продукту ресурсів та ціни на дані ресурси. [5]

Встановлення граничних продуктів пов'язане з побудовою виробничої функції виручки, де дані про використовувані земельні і трудові ресурси представлені в натуральному вираженні, а дані про основні і оборотні виробничі фонди – у вартісному. Для її побудови використано рівняння Кобба–Дугласа, оскільки воно дозволяє визначити залежність грошової виручки від основних утворюючих її факторів з найбільшим ступенем достовірності. На основі отриманого рівняння обчислюються граничні продукти за такими видами ресурсів: основні виробничі фонди (F), трудові ресурси (L), оборотні фонди (M) і земельні ресурси (S).

В якості об'єкта дослідження виступає аграрний сектор Київської області України. У зв'язку з різним виробничим напрямком аграрних підприємств у вибірку, з метою забезпечення однорідності сукупності, потрапили 52 з 90 існуючих підприємств. Зокрема, в неї не включені тепличні комбінати і птахофабрики.

В дослідженні вартість оцінки основних виробничих засобів представлена первісною вартістю машин і обладнання, оскільки це найбільш активно поновлювана частина основного капіталу, і похибка її оцінки значно нижча. В якості оборотних фондів застосовувався показник матеріальних витрат, в яких відображається і швидкість їх обороту. Земельні ресурси представлені показником площі сільськогосподарських угідь.

Функція Кобба–Дугласа дозволяє розрахувати значення граничного продукту основних зазначених ресурсів. У рамках даного дослідження виробнича функція має такий вигляд:

$$Y = CL^{a_1} M^{a_2} F^{a_3} S^{a_4},$$

де С – константа; a_1, a_2, a_3, a_4 – коефіцієнти моделі при відповідних факторах.

Величина граничного продукту визначається першою похідною від Y по конкретному ресурсу. Наприклад, граничний продукт трудових ресурсів за даної кількості працівників дорівнює значенню коефіцієнта a_1 при L, обчисленого за виробничою функцією, і помноженому на середню продуктивність праці

$$\frac{dY}{dL} = a_1 CL^{a_1-1} M^{a_2} F^{a_3} S^{a_4} = a_1 Y / L,$$

За додатного значення параметра a_1 зі збільшенням чисельності працівників сільгоспідприємства зростатиме не лише виручка на одну людину, але і витрати в середньому на величину оплати праці з нарахуваннями. Це означає, що вартість трудових ресурсів, виражена в середній заробітній платі з соціальними нарахуваннями, менше граничного продукту одного працівника, рівного $a_1 Y / L$, то додатковий прибуток від кожного додаткового робітника буде збільшуватись, а відповідно і рентабельність буде підвищуватись зі збільшенням чисельності працівників. Індивідуальна похідна Y по M буде мати такий вигляд:

$$\frac{dY}{dM} = a_2 Y / M,$$

Якщо розрахункове значення граничного продукту однієї гривні матеріальних витрат більше одиниці, то застосування матеріальних ресурсів недостатнє, тобто має місце їх дефіцит, а якщо менше одиниці – надлишкове. Тут потрібно мати на увазі, що «надлишковість» частіше всього виникає тоді, коли на цей ресурс не отримують належної віддачі, тобто це умовна надлишковість. Не виключається і справжня надлишковість, що може виникнути через недотримання раціонального співвідношення між окремими видами ресурсів.

Аналогічно обчислюються граничні продукти за іншими видами ресурсів. Отримані рівняння граничного продукту вірні, якщо фактичний вихід продукції збігається з розрахунковою величиною виручки, або якщо спостерігається постійне пропорційне відхилення фактичної виручки від розрахункової.

Для виявлення загальних закономірностей використання ресурсів проведено групування сільськогосподарських підприємств відповідно до рівня їх платоспроможності, для чого використано алгоритм, зображений в табличній формі (табл. 1). Найкраща та найгірша групи підприємств (групи 1 і 5) визначені за допомогою показника K_1 , проміжні групи – за показником K_2 .

Якщо K_1 дорівнює одиниці, то підприємство в змозі здійснювати, як мінімум, відтворення робочої сили, основних та оборотних засобів в попередньому обсязі. Якщо K_1 менший одиниці і підприємство не покриває своїх постійних витрат, то воно змушене звернутись до зовнішніх джерел збільшення капіталу шляхом запозичення коштів. Таким чином, у п'яту групу увійшли підприємства з найменшою платоспроможністю, в першу – з найбільшою.

Якщо K_2 більший або дорівнює одиниці, то навіть не отримуючи прибутку, підприємство може зберегти і виробничий колектив, і виробничі потужності. Якщо K_2 менший одиниці, то виручки від реалізації продукції не вистачає навіть на мінімальну оплату праці і просте відтворення машин і обладнання.

Нами здійснено групування досліджуваних підприємств за даними, розрахованими на 1 га сільськогосподарських угідь.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Алгоритм класифікації сільськогосподарських підприємств за платоспроможністю

Групи підприємств	$K_1 = (\text{грошова виручка} - \text{матеріальні витрати}) / (\text{оплата праці} + \text{амортизаційні відрахування}),$ $K_2 = (\text{грошова виручка} - \text{матеріальні витрати}) / (\text{мінімальна оплата праці} + \text{амортизаційні відрахування на машини та обладнання})$
1 (найкраща)	$K_1 \geq 1$
2	$K_1 < 1$ і $K_2 \geq 1$
3	$K_2 < 1$ і $K_2 \geq 0$
4	$K_1 < 0$ і $K_2 \geq -0,3$
5 (найгірша)	Залишок підприємств

Таблиця 2. Диференціація основних показників на 1 га сільськогосподарських угідь п'яти груп аграрних підприємств за платоспроможністю 2013 рік

Групи	Кількість підприємств	Грошова виручка (чистий дохід), тис.грн на 1 га с/г угідь	Кількість працівників, осіб на 1 га с/г угідь	Площа сільськогосподарських угідь, га	Матеріальні затрати, тис.грн на 1 га с/г угідь	Вартість машин і устаткування, тис.грн на 1 га с/г угідь	Річна оплата праці 1 працівника, тис.грн на 1 га с/г угідь
1	25	8,420	0,035	1876	4,886	2,369	0,0142
2	6	7,157	0,027	3026	5,428	3,229	0,0143
3	4	7,638	0,045	1684	6,533	1,921	0,0168
4	3	10,083	0,055	967	10,417	2,645	0,0375
5	14	10,056	0,046	2198	13,225	3,446	0,0156
Всього	52	8,676	0,038	2028	7,670	2,810	0,0151

Серед показників на 1 га сільськогосподарських угідь виражена тенденція їх зміни від першої до п'ятої групи спостерігається за показниками товарної продукції, кількості працівників, річної оплати праці та матеріальних витрат.

Максимальні значення за показником вартість машин і устаткування на 1 га має п'ята група, що становить 3,446 та на 22,63% перевищує середній рівень по вибірці, а мінімальне – третя група з показником 1,921 тис.грн/га, що на 31,96% менший від середнього значення по вибірці.

Наступним етапом дослідження стала побудова виробничої функції. Її результати представлені в таблиці 3. Вони свідчать, що рівняння має високий коефіцієнт статистичної значущості, всі ресурси, крім кількості працівників, отримали позитивні коефіцієнти регресії.

Для економіко-математичного аналізу побудованої моделі було визначено граничну ефективність змін виручки в разі зміни кожного ресурсу на одиницю, результати якої представлені в таблиці 3. Для ступеневої моделі виручки показник граничної ефективності змінюється в залежності від значень спостережень x_i і обчислюється за такими формулами:

$$\frac{\partial \hat{Y}}{\partial X_1} = \hat{a}_0 * \hat{a}_1 * X_1^{\hat{a}_1 - 1} * X_2^{\hat{a}_2} * X_3^{\hat{a}_3} * X_4^{\hat{a}_4},$$

$$\frac{\partial \hat{Y}}{\partial X_2} = \hat{a}_0 * X_1^{\hat{a}_1} * \hat{a}_2 * X_2^{\hat{a}_2 - 1} * X_3^{\hat{a}_3} * X_4^{\hat{a}_4},$$

$$\frac{\partial \hat{Y}}{\partial X_3} = \hat{a}_0 * X_1^{\hat{a}_1} * X_2^{\hat{a}_2} * \hat{a}_3 * X_3^{\hat{a}_3 - 1} * X_4^{\hat{a}_4},$$

$$\frac{\partial \hat{Y}}{\partial X_4} = \hat{a}_0 * X_1^{\hat{a}_1} * X_2^{\hat{a}_2} * X_3^{\hat{a}_3} * \hat{a}_4 * X_4^{\hat{a}_4 - 1}.$$

Отже, отримане рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 30,33 * L^{-0,048} * S^{0,292} * M^{0,393} * F^{0,069}$$

Регресійна статистика	
Множинний R	0,920
R-квадрат	0,846
Нормований R-квадрат	0,833
Стандартна похибка	0,325
Критерій Фішера	65,68
Спостереження	53

Коефіцієнт детермінації свідчить про те, що варіація факторів на 84,6% визначає варіацію показника виручки і тільки на

Таблиця 3. Характеристика рівняння регресії залежності товарної продукції від основних факторів – ресурсів

Показник	Коефіцієнти рівняння	Стандартна похибка	P – значення	Показник граничної ефективності	F – критерій
Вільний член	30,33	0,406	0,000		65,678
Праця L, чол.	-0,048	0,073	0,514	-11,0	
Сільськогосподарські угіддя S, га	0,292	0,080	0,001	9,173	
Матеріальні затрати M, тис.грн.	0,393	0,057	0,000	1,196	
Машини та обладнання F, тис.грн.	0,069	0,033	0,039	3,130	

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

13,4% вона залежить від інших, не включених у модель факторів. Коефіцієнт кореляції показує, що тіснота зв'язку досліджуваного результативного показника з факторами дуже висока і становить 0,92. Теоретичне значення критерію Фішера за ступенів свободи (4;48) та значущості (0,05) становить 2,56. Оскільки фактичний критерій Фішера (65,68) більший табличного, то гіпотеза про значущість зв'язку приймається.

Для оцінки ефективності факторів було визначено показники їх граничної ефективності (табл.3). Гранична ефективність ресурсів моделі дорівнює:

$$\frac{\partial \hat{Y}}{\partial X_1} = -11; \frac{\partial \hat{Y}}{\partial X_2} = 9,173; \frac{\partial \hat{Y}}{\partial X_3} = 1,196; \frac{\partial \hat{Y}}{\partial X_4} = 3,130.$$

Це означає, що зі зростанням ресурсу праці на 1% граничний приріст виручки становить -11 одиниць(грн) за незмінних інших умов, зі збільшенням матеріальних затрат на 1 % граничний приріст становить 1,196 грошових одиниць, зі зростанням вартості машин та обладнання на 1 % вартість товарної продукції зростає на 3,13 грошові одиниці, а зі збільшенням площ сільськогосподарських угідь на 1% він становитиме 9,17 одиниць.

Результати оцінки ефективності використання ресурсів виробничого потенціалу за критерієм «граничний продукт ресурсу – ціна ресурсу» представлені в таблиці 4. Вони дають підстави стверджувати, що використання матеріальних витрат, ресурсу праці та площ сільськогосподарських угідь є умовно надмірним, тобто на ці ресурси досліджувані підприємства не отримують належної віддачі. Очевидно також, що таке витрачання оборотних засобів у формі матеріальних витрат веде до

зниження прибутковості. На відміну від розглянутих ресурсів витрачання основних виробничих фондів є недостатнім, тобто має місце їх дефіцит. Щодо трудових ресурсів, то від'ємне значення показників свідчить про те, що більша частина працівників працює у слабких, менш платоспроможних господарствах.

Поглиблене дослідження співвідношення граничного продукту та ціни ресурсу виробничого потенціалу по групах підприємств для основних виробничих фондів та матеріальних витрат представлено в таблиці 5. Його результати свідчать, що використання основних виробничих фондів по всіх досліджуваних групах підприємств є недостатнім.

У четвертій групі спостерігається самий високий ступінь недостатності (дефіциту) ресурсу, де вищеназваний показник становить 0,496. Це свідчить про те, що збільшення його використання може привести до збільшення прибутку підприємства. Найменше відхилення спостерігається у другій групі, що свідчить про наближення відповідності даної групи умовам ефективного використання даного ресурсу.

Використання матеріальних витрат по досліджуваних групах є надмірним, найбільше відхилення спостерігається в 5 групі підприємств і становить 0,247, що свідчить про значний рівень надмірності, викликаний нераціональним їх використанням. Найменший ступінь надмірності спостерігається в 1 групі, граничний продукт становить 0,782, що говорить про найбільшу відповідність досліджуваної групи підприємств умовам ефективного використання ресурсу, а також конкуренції, близької до досконалої.

Наступним етапом дослідження стану підприємств стала оцінка якості менеджменту підприємств. Вона базується на

Таблиця 4. Оцінка ефективності використання ресурсів виробничого потенціалу за критерієм «граничний продукт ресурсу – ціна ресурсу»

Ресурс, г	Коефіцієнт регресії, а	Середнє значення ресурсу	Грошова виручка Y, розрахована по виробничій функції	Середня продуктивність ресурсу, Y/г	a * Y/г	Ціна ресурсу, тис.грн	Надмірне чи недостатнє використання ресурсу
Трудові ресурси, осіб	-0,048	76	18257,23	240,53	-11,47	30,5	Надмірне
Площа сільськогосподарських угідь, га	0,292	1990	18257,23	9,17	2,68	19,16	Надмірне
Матеріальні витрати, тис.грн	0,393	15261	18257,23	1,19	0,47	1	Надмірне
Основні виробничі фонди, тис.грн	0,070	5832	18257,23	3,13	0,22	0,1	Недостатнє

Таблиця 5. Співвідношення граничного продукту і ціни ресурсу по групах підприємств для основних виробничих фондів та матеріальних витрат

Показники	Групи	1	2	3	4	5
Граничний продукт 1 грн. вартості основних виробничих фондів, грн/грн		0,286	0,130	0,392	0,496	0,168
«Ціна» 1 грн. вартості основних виробничих фондів з розрахунку на 10 років експлуатації, грн.		0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Надмірне чи недостатнє використання основних виробничих фондів		Недостатнє	Недостатнє	Недостатнє	Недостатнє	Недостатнє
Граничний продукт 1 грн. матеріальних витрат, грн/грн		0,782	0,437	0,652	0,712	0,247
«Ціна» 1 грн. вартості матеріальних затрат, грн.		1	1	1	1	1
Надмірне чи недостатнє використання матеріальних витрат		Надмірне	Надмірне	Надмірне	Надмірне	Надмірне

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

визначенні коефіцієнту ефективності використання ресурсів виробничого потенціалу шляхом ділення фактичного значення виручки підприємства на розрахункове її значення, визначене за рівнянням регресії Кобба–Дугласа. Даний коефіцієнт показує, на якому рівні перебуває підприємство відносно його потенційних можливостей. Якщо він менше 1, це свідчить про неефективний менеджмент організації, якщо дорівнює 1 – то менеджмент перебуває на потенційному рівні, і якщо більший 1 – менеджмент ефективний і забезпечує набагато ліпші результати порівняно з потенційно можливими.

Ми вже зазначали, що ресурс праці доцільно визначати через фондовий аналог, оскільки фактичні дані про оплату праці істотно занижують зазначений ресурс у складі інших ресурсів виробничого потенціалу. Тому істотна зміна його абсолютного значення зумовлює зовсім незначну зміну величини потенціалу. Фондовий аналог визначено діленням фактичної оплати праці по кожному підприємству на коефіцієнт амортизації, взятий не на рівні 0,2, а як середній показник амортизації активних основних засобів по сукупності досліджуваних підприємств (0,185) з метою наближення одержаних результатів дослідження до сучасних економічних реалій функціонування досліджуваних підприємств.

За результатами дослідження, показаними на рисунку, можна зробити висновок, що більша частина підприємств – 40 або 77% використовують можливості виробництва та ресурсів ефективніше, порівняно з середнім рівнем їх використання в цілому по сукупності підприємств. Тому можна стверджувати, що організація виробництва продукції на цих підприємствах проводиться відносно раціонально.

Відповідно до графіку можна стверджувати, що найбільшу кількість підприємств – 26, налічує третя група за ефективністю. Серед них чотири підприємства використовують свої ресурси на середньому по сукупності рівні, тобто їх коефіцієнт дорівнює одиниці. Шість підприємств входить до першої групи з рівнем ефективності більшим або рівним 2, що свідчить про значне перевищення ними результатів діяльності порівняно з середніми значеннями по вибірці.

Дані таблиці 6 показують диференціацію показників ефективності виробництва для досліджуваних підприємств по групах. Можна сказати, що показники розміру виручки та прибутку на 1 га поступово зменшуються з кожною групою.

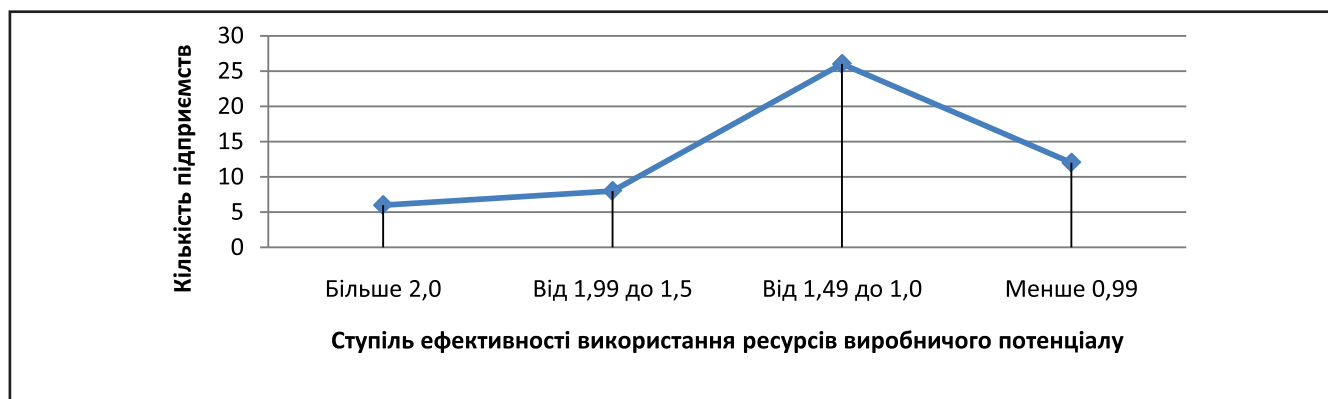
Максимальні значення цих показників має перша група, найефективніша, 19,82 тис.грн/га та 6,29 тис.грн/га відповідно. Середній рівень рентабельності значно зменшується за кожною наступною групою, як і відповідно рівень рентабельності продажу.

Щодо показника рентабельності виробничого потенціалу підприємства (відношенням прибутку від господарської діяльності по кожному підприємству до розміру виробничого потенціалу по цьому підприємству), то з'ясовано, що найвищий рівень цього показника досягнуто у першій групі підприємств, він дорівнює 27,86%, найменший – 5,03% відповідає п'ятій групі.

Одержані результати дають підстави стверджувати, що стан економіки підприємств залежить не лише від наявності ресурсів, а й від якості управління ними.

Висновки

На основі алгоритму методу найменших квадратів досліджено співвідношення граничного продукту і ціни ресурсу по групах під-



Полігон розподілу підприємств за коефіцієнтом ефективності використання ресурсів виробничого потенціалу

Таблиця 6. Залежність показників ефективності діяльності підприємств Київської області від якості менеджменту, 2013 рік

Групи	Кількість підприємств	Грошова виручка, тис.грн на 1 га	Прибуток, тис.грн на 1 га	Рівень рентабельності, %	Рентабельність продажу, %	Рентабельність виробничого потенціалу, %
Більше 2,0	6	19,82	6,29	60,28	33,40	27,86
від 1,99 до 1,5	8	10,63	2,51	37,28	24,41	19,55
від 1,49 до 1,0	26	9,86	1,11	20,52	13,15	8,19
менше 0,99	12	6,30	0,27	10,99	5,42	5,03
Всього	52	11,65	2,55	32,27	19,10	11,16

приємств Київської області, відповідно до запропонованої методики. В результаті встановлено, що основні виробничі фонди використовуються недостатньо, тобто має місце їх дефіцит, матеріальні витрати, ресурс праці та площі сільськогосподарських угідь – умовно надмірно, тому на ці ресурси не отримується належна віддача. Щодо трудових ресурсів, то від'ємне значення показників свідчить про те, що більша частина працівників працює в економічно слабких, менш платоспроможних підприємствах. Одержані результати можуть бути використані в процесі управління виробництвом на цих підприємствах з метою підвищення ефективності використання досліджуваних ресурсів.

За запропованою методикою визначено рівні якості менеджменту та доведено, що підприємства з високою якістю менеджменту мають вищі результативні показники. Отже, стає очевидним, що стан економіки підприємств залежить не лише від наявності ресурсів, а й значною мірою від якості управління ними.

Загалом, ефективність використання виробничого потенціалу є комплексним відображенням кінцевих результатів діяльності підприємств за визначений період часу, підвищення якої важливо для забезпечення розвитку як безпосередньо виробничого потенціалу, так і підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Оцінка різних способів визначення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств і регіонів / В. Андрійчук // Економіка Радянської України. – 1989. – №6. – С.32 – 39.
2. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства / І. З. Должанський, О. О. Загорна, О. О. Удалих. – Київ: Центр навч. літ., 2006. – 362 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна: Навч. Посібник – К.: КНЕУ, 2004. – С.316
4. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва. – Київ: Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
5. Гражданінова, М. Оцінка аллокативної і технічної ефективності сільськогосподарського виробництва / М. Гражданінова, Ц. Лерман // Зап. економіки. – 2005. – № 6.
6. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Бачевський Б. Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О.; навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
7. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку: монографія / Березін О.В., Плотник О.Д. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.

УДК 378

Л.М. ГАНУЦЯК–ЕФІМЕНКО,

д.е.н, доц., зав кафедри підприємництва

Основні напрями інноваційного розвитку підприємництва в Україні

В статті проаналізовано суперечності та тенденції інноваційного розвитку підприємництва в Україні, визначено опорні точки переходу України на інноваційну модель розвитку.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, інноваційні процеси, підприємництво, інноваційна діяльність, інновації, фінансування інноваційної діяльності.

Л.М. ГАНУЦЯК–ЕФІМЕНКО,

д.э.н, доц., зав кафедри підприємництва

Основные направления инновационного развития предпринимательства в Украине

В статье проанализированы противоречия и тенденции инновационного развития предпринимательства в Украине, определены опорные точки перехода Украины на инновационную модель развития.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, инновационные процессы, предпринимательство, инновационная деятельность, инновации, финансирование инновационной деятельности.

L. GANUSCHAK–EFIMENKO,

Doctor of Economic Sciences

Basic directions of innovative development of enterprise are in Ukraine

In the article contradictions and innovative progress of enterprise trends are analysed in Ukraine, supporting transit of Ukraine points are certain on the innovative model of development.

Keywords: innovative enterprise, innovative processes, enterprise, innovative activity, innovations, financing of innovative activity.

Постановка проблеми. Інноваційні процеси в національній економіці за останні роки не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, з кожним роком зменшується і на сьогодні становить 12–14%, що в 3–4 рази менше, ніж в розвинених економіках. Наукоємність промислового виробництва на порядок нижче від світового рівня і знаходиться на рівні 0,3% [5]. При цьому, майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну ді-

яльність, припадає на оновлення і придбання матеріально-технічного забезпечення, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати на порядок менші. Майже половина інноваційних підприємств реально не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень.

Невирішені частини проблеми Таке становище обумовлене відсутністю дієвої державної системи стимулювання інно-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ваційної діяльності, стабільного нормативно-правового забезпечення та фінансування.

Метою статті є обґрунтування сучасних тенденцій інноваційного розвитку підприємництва в Україні

Виклад основного матеріалу. За результатами статистичних досліджень, у 2015 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 підприємств, або 16,1% всіх обстежених промислових підприємств. На інновації підприємства витратили 7,7 млрд. грн., у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,1 млрд. грн. (або 66,5% від загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 1,7 млрд. грн. (22,8%), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 47,2 млн. грн. (0,6%), інші витрати становили 0,8 млрд. грн. (10,1%) [5].

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн.

Обсяг коштів державного і місцевих бюджетів становив 349,8 млн. грн., вітчизняних та іноземних інвесторів – 146,9 млн. грн., кредити – 561,1 млн. грн. [5].

Впровадження інновацій у 2015 р. здійснювали три чверті інноваційно активних промислових підприємств (1208). Упроваджували інноваційні види продукції 600 підприємств, кількість таких видів становила 3661 найменування, з них 1314 – це машини, устаткування, апарати, прилади. Нові технологічні процеси запровадили 614 підприємств. Кількість процесів становила 1743, з них маловідходних, ресурсозберігаючих – 447 [5].

Результати досліджень доводять, що у 2015 р. 905 підприємств реалізували інноваційну продукцію на 25,7 млрд. грн., або 2,5% загального обсягу реалізованої промислової продукції. Реалізацію продукції за межі України здійснювали 295 підприємств, її обсяг становив 7,5 млрд. грн.

Таблиця 1. Впровадження інновацій на промислових підприємствах (од), розраховано автором на основі [5]

	2015
Впроваджено:	
кількість найменувань інноваційних видів продукції	3661
з них машин, устаткування, приладів, апаратів тощо	1314
кількість нових технологічних процесів	1743
з них маловідходних, ресурсозберігаючих	447
Придбано нових технологій	543

Таблиця 2. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 р. за регіонами, розраховано автором за [5]

	Кількість інноваційно активних підприємств		Обсяг реалізованої інноваційної продукції	
	усього, од.	у % до загальної кількості промислових підприємств	усього, млн. грн.	у % до загального обсягу реалізованої промислової продукції
Україна	1609	16,1	25669,0	2,5
Вінницька	46	14,2	664,1	2,3
Волинська	30	10,8	316,6	2,5
Дніпропетровська	109	13,4	1563,1	0,7
Донецька ¹	45	14,6	1018,0	1,7
Житомирська	48	12,5	255,2	1,4
Закарпатська	16	6,0	837,6	8,4
Запорізька	108	22,9	1530,0	1,7
Івано-Франківська	99	22,8	883,2	3,8
Київська	66	11,6	897,4	2,2
Кіровоградська	49	17,3	504,4	2,9
Луганська ¹	16	12,2	38,0	0,2
Львівська	129	16,4	731,9	2,1
Миколаївська	67	19,9	363,8	1,5
Одеська	67	16,8	698,7	2,4
Полтавська	33	8,0	6519,5	8,9
Рівненська	45	14,9	134,6	0,8
Сумська	46	17,6	2610,7	10,4
Тернопільська	36	14,9	133,4	1,7
Харківська	191	22,4	2609,8	3,8
Херсонська	54	24,2	657,8	5,4
Хмельницька	38	11,0	162,8	0,9
Черкаська	37	10,6	556,3	1,6
Чернівецька	34	15,6	81,7	2,0
Чернігівська	32	13,1	151,7	1,0
м. Київ	168	21,7	1748,6	2,0

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

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,1 млрд. грн., майже її половину (40%) 85 підприємств поставили на експорт. Значна кількість підприємств (787) реалізовувала продукцію, яка була новою виключно для них. Її обсяг становив 18,6 млрд. грн., чверть якої (25,6%) 238 підприємств реалізували за межі України [5].

У 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, або 16,8% обстежених промислових підприємств (у 2013 р. – 1758 підприємств, або 17,4%).

На технологічні інновації підприємства витратили 9,6 млрд. грн. (11,5 млрд. грн. у 2013 р.). Частка коштів на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення скоротилася до 58%, проте на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки зросла до 17,1% (відповідно 13,7% і 3,4%); як і в попередні роки досить незначна частка коштів (0,9%) витрачається на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) [5].

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств – 72,9% загального обсягу витрат (проти 63,9% у 2013 р.), фінансова

підтримка держави – 1,9% (2,2%), кошти вітчизняних та іноземних інвесторів – 1,3% і 13,1% відповідно (1,3% і 8,7%); частка кредитів значно скоротилася і склала 6,6% (21,0%).

Впровадженням інновацій у 2014 р. займалися 1312 підприємств (77% від загальної кількості інноваційно активних). Впроваджували інноваційні види продукції 683 підприємства, кількість таких видів становила 3138 найменувань, з них 809 – машини, устаткування, апарати, прилади. Нові технологічні процеси у звітному періоді запровадили 557 підприємств; кількість процесів склала 1576, у т. ч. маловідходних, ресурсозберігаючих – 502 [5].

Результати досліджень свідчать, що у 2014 р. 1031 підприємство реалізувало інноваційної продукції на 35,9 млрд. грн., або 3,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2013 р. відповідно 36,2 млрд. грн. та 3,3%). Реалізацію продукції за межі України здійснювали 344 підприємства, її обсяг якої склав 44,7% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, в т. ч. в країни СНД – 25,3% [5].

Майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції склав 12,4 млрд. грн., більш ніж половину якої (53,0%) 102 під-

Таблиця 3. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2014 р. за регіонами, розраховано автором на основі [5]

	Кількість інноваційно активних підприємств		Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %		Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.		Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Україна	1758	1715	17,4	16,8	36157,7	35891,6	3,3	3,3
Автономна Республіка Крим	54	50	16,7	15,2	519,0	721,1	2,3	3,3
Вінницька	50	55	18,0	19,4	304,6	498,5	1,6	2,3
Волинська	29	23	12,9	10,5	164,4	287,0	1,7	3,0
Дніпропетровська	78	84	10,7	11,9	1692,4	3813,0	0,8	1,9
Донецька	91	85	11,8	10,5	4975,0	6130,8	2,2	3,0
Житомирська	54	57	16,5	17,5	751,2	829,3	5,1	5,5
Закарпатська	18	15	8,5	6,9	1052,5	1363,9	13,4	15,5
Запорізька	115	115	29,8	28,8	1671,6	1671,1	2,2	2,3
Івано-Франківська	89	87	20,5	21,4	1707,9	881,6	7,5	4,3
Київська	44	68	9,0	13,5	635,5	831,4	1,7	2,4
Кіровоградська	46	46	17,4	18,3	294,2	803,8	2,8	6,4
Луганська	64	61	13,0	11,2	2786,8	1416,9	3,4	2,1
Львівська	101	116	13,4	16,6	658,1	849,5	2,1	3,0
Миколаївська	114	81	29,8	24,9	202,9	639,2	0,9	3,0
Одеська	83	69	22,3	17,6	887,6	916,8	3,6	3,6
Полтавська	29	33	8,3	8,1	8227,8	3999,6	14,4	6,5
Рівненська	36	39	14,6	14,9	83,9	111,9	0,6	0,8
Сумська	41	32	18,6	14,0	2211,1	2328,8	10,6	10,4
Тернопільська	50	36	22,3	17,1	491,5	155,4	7,4	2,6
Харківська	168	182	22,1	23,2	2878,0	2972,3	4,8	4,8
Херсонська	53	48	26,1	23,6	564,8	406,3	5,6	4,0
Хмельницька	78	58	22,5	18,2	360,5	263,2	2,3	1,6
Черкаська	50	47	16,1	15,0	346,5	566,9	1,2	2,0
Чернівецька	37	30	18,4	16,5	132,2	99,9	3,5	2,6
Чернігівська	43	45	20,4	20,7	190,2	147,9	1,4	1,1
м. Київ	130	142	26,1	25,6	2343,0	3178,4	4,4	4,4
м. Севастополь	13	11	16,9	11,3	24,5	7,1	0,6	0,2

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 4. Впровадження інновацій на промислових підприємствах, проаналізовано автором на основі [5]

	2013 р.	2014 р.
Впроваджено:		
інноваційних видів продукції, найменувань	3403	3138
з них машин, устаткування, приладів, апаратів тощо	942	809
нових технологічних процесів	2188	1576
з них маловідходних, ресурсозберігаючих	554	502
Придбано нових технологій	739	651
Реалізовано інноваційної продукції, млрд. грн.	36,2	35,9

приємства експортували. Слід зазначити, що більшість підприємств у звітному періоді (86,0%) реалізовували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг склав 23,5 млрд. грн., 40,4% якої 271 підприємство реалізувало за межі України [5].

Упродовж 2015 р. наукові та науково-технічні роботи в 999 організаціях виконували 109,6 тис. працівників (без урахування сумісників).

Майже половину дослідників становили жінки (45,8%). Вищою за середню була питома вага жінок-дослідників у галузях психологічних наук (77,6%), педагогічних (73,3%), філологічних (72,6%), фармацевтичних (70,5%), мистецтвознавства (69,8%), історичних (68,4%), медичних наук (65,5%). Нижчою за середню – у галузі фізико-математичних наук (27,7%), технічних (37,0%), філософських (40,9%), національної безпеки (41,9%) та політичних наук (42,9%) [5].

Частка фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за рахунок державного бюджету становила 37,6%.

За попередніми розрахунками питома вага загального обсягу витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП становила 0,68%, у т. ч. за рахунок коштів державного бюджету – 0,26%.

Основними виконавцями фундаментальних і прикладних досліджень були організації державного сектору (відповідно 90,4% і 62,5% обсягу цих робіт), науково-технічних розробок і науково-технічних послуг – організації підприємницького сектору (відповідно 93% і 78,4%) [5].

У 2013 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 1758 підприємств, або 17,4% обстежених промислових підприємств; у 2011 р. – 1679 підприємств, або 16,2%. На технологічні інновації 1362 підприємства витратили 11,5

Таблиця 5. Кількість працівників наукових організацій у 2015 р. за категоріями персоналу, розраховано автором на основі [5]

	Кількість працівників	У % до загальної кількості	Із загальної кількості працівників – жінки,	У % до загальної кількості жінок
Усього	109636	100,0	53516	100,0
дослідники	58695	53,5	26890	50,2
техніки	10709	9,8	x	X
допоміжний персонал	20128	18,4	x	X
інші	20104	18,3	x	X
Мають науковий ступінь				
доктора наук	4260	3,9	1068	2,0
кандидата наук	14804	13,5	6561	12,3

Таблиця 6. Загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій у 2015 р., структуровано автором на основі [5]

	Обсяг витрат, млн. грн.	У % до загального обсягу витрат
Усього	10691,0	100,0
витрати на оплату праці	5015,0	46,9
відрахування на соціальні заходи	1681,6	15,8
матеріальні витрати	2717,2	25,4
капітальні витрати	237,9	2,2
інші витрати	1039,3	9,7

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

Таблиця 7. Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій у 2015 р, за секторами діяльності, структуровано автором на основі [5]

	Обсяг робіт, млн. грн.	У тому числі			
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	науково-технічні розробки	науково-технічні послуги
Усього:	11251,2	2475,2	1910,2	5611,9	1253,9
державний сектор	3950,2	2237,8	1194,6	302,4	215,4
підприємницький сектор	6698,3	45,1	453,0	5216,9	983,3
сектор вищої освіти	602,7	192,3	262,6	92,6	55,2

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

млрд. грн. (у 2012 р. – 1348 підприємств і 14,3 млрд. грн.). Близько 70% коштів було витрачено на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 19,1% склали витрати на навчання та підготовку персоналу, розробку та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів ринкове впровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій, 8,4% – на виконання внутрішніх і 2,0% – на придбання зовнішніх науково-дослідних розробок, а також 0,4% – на придбання інших зовнішніх знань. У 2013 р. основним джерелом фінансування витрат на інновації були власні кошти підприємств – 63,9% загального обсягу витрат (проти 52,9% у 2012 р.). Частка кредитів складала 21,0% для 67 підприємств: 27 підприємств із держбюджету і 28 з місцевих бюджетів, загальна частка цих коштів становила 2,2% (1,1%) [5].

Збільшилась частка коштів іноземних та вітчизняних інвесторів – з 0,4% і 0,3% до 8,7% і 1,3% відповідно. Кількість підприємств, що ними фінансувалися, також збільшилася з 11 і 14 до 15 і 19 відповідно. Впровадженням інновацій займалось 1371 підприємство (78,0% інноваційно активних або 13,6% обстежених промислових), що на 3,3% більше, ніж у 2011 р. У 2012 р. впроваджено 3403 найменування інноваційної продукції (з них 942 – нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо) 704 підприємствами. Нову виключно для ринку продукцію (672 найменування) впровадили 166 підприємств [5].

Інноваційні процеси у звітному періоді впровадили 703 підприємства, з яких 598 – імплементували нові або вдосконалені методи обробки та виробництва продукції (технологічні процеси). Їх кількість становила 2188 процесів, у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих – 554. Організаційні інновації здійснювали 147 підприємств. Нові маркетингові концепції (стратегії) у звітному періоді впровадили 178 підприємств. У 2012 р. 1037 підприємств реалізували інноваційної продукції на 36,2 млрд. грн., або 3,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2012 р. відповідно 42,4 млрд. грн. і 3,8%). Реалізацію продукції за межі України здійснювали 332 підприємства, обсяг якої склав 36,9% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, у т.ч. в країні СНД – 24,7% [5].

Майже кожне четверте підприємство реалізувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 14,5 млрд. грн., більш ніж половину якої (52,4%) поставили на експорт 105 підприємств. Слід зазначити, що більшість підприємств у звітному періоді (85,7%) реалізували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 21,6 млрд. грн., 26,6% якої реалізували за межі України 260 підприємств. З метою здійснення нововведень 209 підприємств придбали 739 нових технологій, з яких 168 – за межами України (у 2012 р. – 872 і 200 технологій відповідно). Із загальної кількості технологій 402 придбано з устаткуванням, з яких 139 – за межами України; 201 – як результат досліджень і розробок (11); 59 – за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (3); 36 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау (10); 26 – разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців (2) [5].

Упродовж останніх трьох років інноваційною діяльністю в промисловості займалося 2341 підприємство, або 23,2% обстежених (протягом 2009–2011 рр. – 1973 підприємства і 18,6%). Машини, обладнання та програмне забезпечення придбали 1826 підприємств (1500); навчанням та підготовкою персоналу для розробки та впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів займалися 524 підприємства (453); витратили кошти на внутрішні НДР – 346 (377) та НДР, виконані іншими підприємствами (зовнішні) – 223 (229); придбали зовнішні знання – 192 (201); діяльністю з ринкового запровадження інновацій займалися 190 підприємств (205); іншими видами діяльності для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів – 390 підприємств (394). У цей період впровадженням інновацій займалось 1751 підприємство (17,4% серед обстежених промислових і 74,8% серед інноваційно активних підприємств протягом останніх трьох років) [7, 5].

Інноваційну продукцію впровадили 1185 підприємств, з яких 303 – нову для ринку і 1017 – нову лише для підприємства; інноваційні процеси – 1256 підприємств, з яких 1099 – нові або вдосконалені методи обробки чи виробництва продукції, 187 – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції та 330 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів, зокрема системи, матеріального обслуговування, операцій щодо закупівель, обліку та розрахунків; з метою задоволення потреб споживачів, а також збільшення обсягів продажу; 314 підприємств застосовували маркетингові інновації; 314 підприємств підвищували ефективність своєї діяльності шляхом впровадження організаційних інновацій [5].

Висновки

Отже, стан інноваційної діяльності в Україні характеризується:

- недостатніми обсягами реалізованої інноваційної продукції. Зменшення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції стало наслідком дії низки системних зовнішніх та внутрішніх чинників, а також факторів, що сформувались в період фінансової кризи та продовжили свій негативний вплив у посткризовий період.

- низьким рівнем інноваційної активності промислових підприємств. За часткою підприємств, що займалися інноваціями, Україна значно поступається розвиненим країнам [7].

- низьким рівнем підприємницької активності в інноваційній сфері малого та середнього бізнесу, який є найбільш масовою, динамічною та гнучкою формою організації підприємств, рушієм економічного зростання в найбільш економічно розвинутих країнах світу. На жаль, в Україні малий інноваційний бізнес не виконує цієї функції (лише 6% малих та 16% середніх промислових підприємств в Україні є інноваційно активними, тоді як, наприклад, у Польщі таких підприємств – понад 30%) [7].

Відтак, основною проблемою інноваційної сфери залишається низька сприйнятливість підприємницького сектора до інновацій, що обмежує зростання продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, не створює підґрунтя для модернізації та структурної перебудови економіки, не за-

безпечує її якісного оновлення. Зміна динаміки економічного зростання без впровадження у промислове виробництво нових високих технологій призводить до зростання енерго- та ресурсовитратності виробництва, зниження конкурентоспроможності економіки, перетворення України на аутсайдера світового економічного розвитку [5].

Наведена характеристика стану інноваційного розвитку підприємництва свідчить про існування широкого кола гострих проблем, подолання яких неможливе без ретельного визначення тих потенційних можливостей, які присутні в національній економіці і які мають стати опорними точками для переходу України на інноваційну модель розвитку. Найважливішими з них є:

- наявність потужного промислового потенціалу, який забезпечує майже половину випуску товарів і послуг, понад 90% товарного експорту країни;
- зростання загальної тенденції до відновлення і збільшення обсягів промислового виробництва, особливо машинобудування;
- наявність наукових і виробничих досягнень світового рівня: ракетно-космічних технологій, літакобудування, матеріалознавства, виробництва штучних матеріалів тощо;
- наявність в Україні людського капіталу світового рівня;
- багаті та диверсифіковані природні ресурси, включаючи мінеральні, земельні, водні, енергетичні та інші;

– вигідне географічне розташування для транзиту ресурсів і товарів [6].

Список використаних джерел

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : [моногр.] / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. ; [НАН України, Ін-т економіки промисловості]. — Донецьк, 2007. — 328 с.
2. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік : [Текст] / В. Будкін // Економіка України. — 2010. — № 6. — С. 67–78.
3. Ганущак–Єфіменко Л. М. Шляхи реалізації стратегічного підходу в управлінні інноваціями : [Текст] / Л. М. Ганущак–Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 11. — С. 111–120.
4. Геєць В. М. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття : [Текст] / В. М. Геєць // Банківська справа. — 2003. — № 4. — С. 3–32.
5. Державна служба статистики України : [Електроний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Український вибір економіки знань : [Текст] / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця]. — К. : Основа, 2006. — 592 с.
7. Промисловість України у 2007–2010 роках : [стат. збір.] / [за ред. Л. М. Овденко]. — К. : Державна служба статистики України, 2011. — 306 с.

УДК 339.166:339.13:658.155

Т.В. ГУШТАН,

асистент кафедри товарознавства та комерційної діяльності

Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Сутність управління асортиментом в діяльності торговельного підприємства

У статті розглянуто сутність управління асортиментом в діяльності торговельних мереж. Визначено, що асортимент є одним з вихідних і найважливіших пунктів здійснення ефективної діяльності підприємства, і вміла та розумна його робота є однією із запорук успіху. Запропоновано класифікацію товарів за їх характеристиками, частотою попиту на товари, стабільністю і характером попиту, що пред'являється з боку споживачів. Сформульовано завдання формування товарного асортименту, яке полягає у тому, щоб запропонувати потенційним покупцям можливість задоволення різних груп потреб (або декілька варіантів задоволення однієї потреби) в одному місці, у одного торговця. Наведені заходи щодо ефективного управління товарним асортиментом підприємства.

Ключові слова: товарний асортимент, підприємство, рентабельність, товар, планування, фінанси, постачальник, попит, споживач, ринок.

Т.В. ГУШТАН,

асистент кафедри товарознавства та комерційної діяльності

Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Сущность управления ассортиментом в деятельности торгового предприятия

В статье рассмотрена сущность управления ассортиментом в деятельности торговых сетей. Определено, что ассортимент является одним из исходных и важнейших пунктов осуществления эффективной деятельности предприятия, и умелая и умная его разработка является одним из залогов успеха. Предложена классификация товаров по их характеристикам, частотой спроса на товары, стабильностью и характером спроса, предъявляемого со стороны потребителей. Сформулирована задача формирования товарного ассортимента, которая заключается в том, чтобы предложить потенциальным покупателям возможность удовлетворения различных групп потребностей (или несколько вариантов удовлетворения одной потребности) в одном месте, в одного торговца. Приведены меры по эффективному управлению товарным ассортиментом предприятия.

Ключевые слова: товарный ассортимент, предприятие, рентабельность, товар, планирование, финансы, поставщик, спрос, потребитель, рынок.

The essence of inventory management in activities of commercial enterprise

In the article the nature of inventory management in activities of retail chains is examined. Determined that the range is one of the starting and the most important points for effective activities implementation of the enterprise, and its knew and smart development is one of the keys to success. The classification of goods according to their characteristics, frequency of demand on goods, stability and the nature of demand presented by consumers are proposed. The task of forming of product range, which is to offer potential customers the ability to meet different groups of needs (or several options for satisfying one need) in one place, in one merchant is formulated. Measures for effective management for product range of the enterprise are showed.

Keywords: product portfolio, enterprise, profitability, product, planning, finance, supplier, demand, consumer, market.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки торговельні мережі орієнтовані на задоволення потреб споживачів. Але потреби споживачів постійно змінюються і залежать від цілого комплексу факторів: соціального статусу, рівня доходів і смаків населення. Завоювання нових покупців можливе лише у випадку стійкої позиції підприємства на ринку, досконалої рекламної кампанії, можливості задовольнити потреби нових споживачів. Засобом задоволеності людської потреби є товар. Під товаром розуміється все, що має споживацьку вартість і може бути обміняне на інший товар або гроші власником цієї споживацької вартості. Саме тому асортимент є одним з вихідних і найважливіших пунктів здійснення ефективної діяльності підприємства, і вміла та розумна його розробка є однією із заporук успіху.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і методичні проблеми управління товарним асортиментом розглянуто у роботах О.М. Азарян, Л.В. Балабанової, Р. Вінера, Ф. Котлера, Д. Леманна та інших. Але питання управління товарним асортиментом у діяльності торговельного підприємства потребують у сучасних ринкових умовах подальшого розвитку.

Мета статті – розкрити сутність управління асортиментом у діяльності торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Поняття «товарний асортимент» розглядається як сукупність об'єктів реалізації (товари, послуги), що пропонуються торговельним підприємством для продажу. Кожний товар в структурі асортименту має певні властивості і характеристики, які додають йому здатність задовольняти ті або інші людські потреби. Ці властивості так чи інакше стають явними для споживача і визначають його намір придбати товар [7].

Зібравши в одному місці товари з різними споживацькими властивостями і характеристиками, роздрібний торговець прагне задовольнити потреби людей з різними смаками, перевагами, рівнями доходів [7]. На рис. 1 наведено класифікацію, що являє собою сукупність товарів, які представлені на ринку за призначенням, ступенем довговічності, а також розподіл на групи на основі споживацьких звичок і потреб.

За споживчим призначенням товари поділяють на промислові, які придбаються приватними особами або організаціями для використання їх як засобів виробництва; виробничі, що придбаються приватними особами або організаціями для подальшої переробки або використання в господарській діяльності; споживчого призначення, що придбаються кінцевим споживачем для особистого використання.

При формуванні асортименту необхідно враховувати характер попиту, що формується за споживчими звичками. Це товари повсякденного попиту, що регулярно використовуються в особистому вжитку людей; часто придбаються, з мінімальними зусиллями на їх порівняння і на саму покупку (тютюнові вироби, газети); імпульсної покупки – товари, що придбаються без попереднього планування і пошуку; товари екстрених випадків, що придбаються при виникненні гострої нужди в них та товари попереднього вибору, які споживач в процесі вибору і покупки, як правило, порівнює за показниками придатності, якості, ціни і зовнішнього оформлення. Товари еластичного попиту – товар, об'єм вжитку якого змінюється разом з його ціною, іншими словами – це товари попереднього вибору; нееластичний попит має продукція, об'єм вжитку якої стабільна при зміні ціни, тобто, товари першої необхідності, що забезпечують прожитковий мінімум населення; товар «низького» попиту, вжиток якого зменшується по мірі зростання споживчих доходів; товар «нормального» попиту, вживання якого зростає по мірі збільшення споживчих доходів. Крім того розрізняють товари особливого (підвищеного) попиту, споживчого призначення з унікальними характеристиками або певної марки; пасивного попиту – товари споживчого призначення, про які споживач не знає (або знає, але зазвичай не замислюється про їх покупку).

Важливим є те, як саме споживачі сприймають товари за схожістю. Це товари ідентичні, тобто, однакові за фізичними, технологічними характеристиками, якості, репутації на ринку; країні походження, марці виробника; схожі; диференціальні, що відрізняються за фізичних або іншим параметрам від аналогічних товарів, які виробляються іншими фірмами; нові – це ті товари, що принципово відрізняються від відомих раніше на ринку, містять нові, додаткові функціональні можливості, зміни у формі, дизайні або упаковці, мають значення для споживача.

Різняться товари і за характером взаємодії. Взаємодоповнюючі – це товари, вживання яких вимагає одночасного використання іншого товару, доповнюючого перший; взаємозамінні, які служать однорідним цілям, і відмінності між якими для даного споживача і в даній ситуації не мають істотного значення.

При формуванні асортименту і управлінні товарними запасами слід враховувати ступінь довговічності товарів і терміни реалізації (швидкокопсувні і не швидкокопсувні). Товари тривалого користування зазвичай витримують багатократне використання, короткочасного користування споживаються за один або декілька циклів використання.



Рисунок 1. Класифікація споживчих товарів

Споживач пред'являє все нові, більш вишукані вимоги до товарів. Тому виробники вимушені задовольняти постійно зростаючі потреби своїх клієнтів. Отже, коригування асортименту – це дуже важливе завдання сьогодення.

Сутність планування, формування і управління асортиментом і торговельною націнкою полягає в тому, щоб торговельне підприємство своєчасно пропонувало певну сукупність товарів, які б якнайповніше задовольняли вимогам певних категорій покупців. Всі ці процеси потребують урахування особливих властивостей, наприклад, для швидкокопсувних і не швидкокопсувних товарів слід враховувати обмеженості термінів реалізації і особливі умови зберігання. У зв'язку з цим на основі наведеної класифікації товарів розглянуто класифікацію асортименту товарів, що наведено на рис. 2.

Торговельний асортимент є номенклатурою товарів, що підлягають продажу на підприємствах роздрібної і оптової торгівлі. Він включає асортимент товарів, що випускаються багатьма підприємствами, і підрозділяється на два товарні види: продовольчі і непродовольчі товари. Кожен з цих видів поділяється на товарні групи, до складу яких входять товари, що об'єднуються за рядом ознак (однорідності сировини і матеріалів, споживчого призначення, міри складності асортименту).

Товарні групи діляться на товарні підгрупи, до складу яких входить однорідна за ознакою єдності виробничого походження товарів. Кожна підгрупа складається з товарів різних

видів. Під виглядом товару розуміють однакові товари різноманітного призначення. Усередині кожного виду товари відрізняються один від одного за особливими ознаками, тобто підрозділяються на різновиди [5].

З урахуванням розподілу товарів на групи, підгрупи і види прийнято виділяти груповий і внутрішньогруповий (розгорнутий) асортимент товарів. Груповий асортимент – це перелік товарних груп, включених у номенклатуру. Внутрішньогруповий (розгорнутий) асортимент є деталізацією групового асортименту за конкретними видами і різновидами товарів.

За складністю асортименту розрізняють товари простого і складного асортименту. До товарів простого асортименту відносять товари, що складаються з невеликої кількості видів або сортів. Товари, що мають в межах одного вигляду внутрішню класифікацію за різними ознаками, відносяться до товарів складного асортименту.

Товари класифікують і за такими ознаками, як частота попиту на товари, а також стабільність і характер попиту.

За частотою попиту товари підрозділяються на три групи:

- повсякденного попиту – товари, що найчастіше придбаються споживачами;
- періодичного попиту – товари, покупка яких здійснюється періодично;
- особливого попиту – предмети тривалого користування, термін служби яких зазвичай перевищує п'ять років.

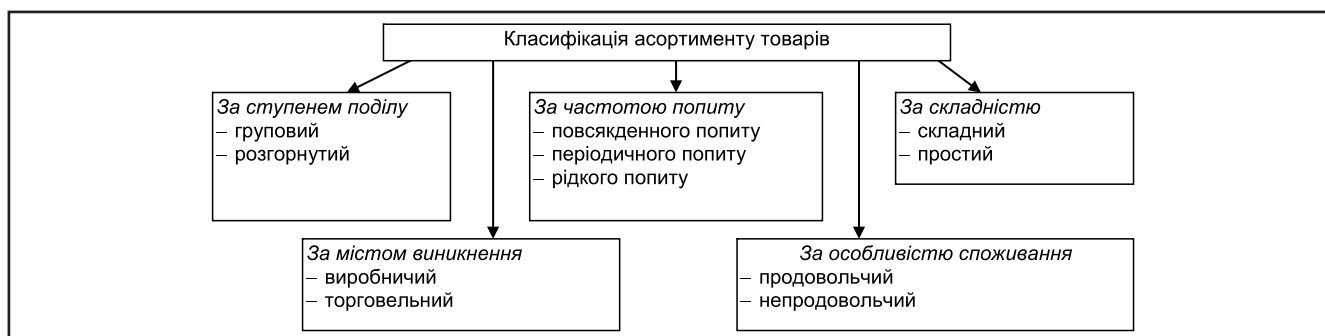


Рисунок 2. Класифікація товарного асортименту

Крім того, є група сезонних товарів, реалізація яких здійснюється в певні періоди (сезони) року.

Від складу та своєчасного оновлення асортименту товарів, в значній мірі, залежить ступінь задоволення попиту, рівень витрат населення, які пов'язані з покупкою товарів, кількісні та якісні показники господарської діяльності підприємства. Тому при формуванні асортименту товарів важливою вимогою являється максимальне задоволення попиту споживачів при мінімальних витратах часу на пошук та здійснення покупки і забезпечення найбільшої ефективної роботи підприємства [6].

Складність управління товарним асортиментом полягає в тому, що будь-яка зміна стану системи (розвиток асортименту) порушує сталу рівновагу і змінює значення взаємозв'язаних елементів. Це означає, що наслідки управлінської дії можуть не відповідати запланованим результатам [7].

Планування асортименту – постійний процес і одна з найважливіших функцій маркетингу, що полягає в умінні втілювати традиційні або розкривати технічні і матеріальні можливості виробника [1]. Сутність формування асортименту полягає в плануванні всіх видів діяльності, спрямованих на відбір товарів для майбутнього продажу для забезпечення задоволення покупців.

Формування товарного асортименту підприємства неможливе без визначення його принципової спрямованості, обсягів і супутніх послуг. У найзагальнішому вигляді система формування асортименту передбачає здійснення таких заходів [5]:

- визначення поточних і перспективних потреб споживачів, аналіз наявних способів використання товарів і особливостей споживчої поведінки на відповідних ринках;
- оцінка товарів-аналогів, що пропонують конкуренти, за тими самими напрямками;
- коригування асортименту у зв'язку зі змінами рівня конкурентоспроможності окремих товарів;
- розроблення спеціальних рекомендацій для виробників-постачальників щодо якості, найменування, упаковки продукту згідно з результатами проведених випробувань товару;
- оцінювання всього асортименту та внесення змін до нього.

Отже, планування товарного асортименту – це важливий засіб конкурентної боротьби. Управління асортиментом базується на координуванні взаємопов'язаних видів діяльності: науково-технічної, проектної, комплексного дослідження ринку, організації продажів, сервісу, реклами, стимулювання попиту. Остаточна мета планування – оптимізація асортименту з урахуванням стратегічних ринкових цілей підприємства. Залежно від обсягів продажів, особливостей товарного асортименту, цілей і завдань, що стоять перед підприємством, формування асортименту здійснюється різними методами.

Управління асортиментом зосереджує увагу на плануванні і контролі рівня товарних запасів роздрібного підприємства. Його роль полягає в узгодженні фінансових потреб компанії із стратегією закупівлі товарів. Комплексну роль управління товарним асортиментом можна визначити як планування і реалізацію закупівлі, транспортування і моніторингу товарних категорій на користь конкретного роздрібного підприємства [3].

Висновки

В умовах ринкових відносин управління асортиментом є одним з найважливіших факторів організації ефективної роботи підприємства, що охоплює всі основні сфери його торговельної діяльності – продаж, фінанси, власне виробництво, закупівлі, наукові та проектні розробки, які тісно пов'язані між собою.

Управління товарним асортиментом – це досить складний процес, який полягає в тому, щоб запропонувати потенційним покупцям можливість задоволення різних груп потреб (або декілька варіантів задоволення однієї потреби) в одному магазині. Тому підприємства вимушені постійно вдосконалювати методи управління і оптимізації щодо асортименту для утримання старих і залучення нових покупців. Все це потребує грамотного розподілу функціональних обов'язків, формування і ефективного використання ресурсів. З іншого боку, будь яке підприємство буде мати тривалий прогрес лише за здійснення ефективної інноваційної політики.

Список використаних джерел

1. Алмашій Я.І. Шляхи покращення маркетингової товарної політики на підприємстві в сучасних умовах / Я.І. Алмашій. – Ужгородський національний університет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/NVUU/Ekon/2009_28_2/statti/1.htm
2. Важинський Ф.А. Маркетингові дослідження в системі управління конкурентоспроможністю підприємств / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 125–130.
3. Гилберт Д. Управление розничным маркетингом: пер. с англ. И. Масааки / Д. Гилберт. – М.: ИНФРА, 2005. – 571 с.
4. Долішній І.М. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві / І.М. Долішній, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 211–216.
5. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика / В.Я. Кардаш, І.А. Павленко. – К.: КНЕУ, 2002. – 266 с.
6. Маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.refine.org.ua/pageid-4753-5.html>
7. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В. Снегирева. – СПб.: Питер, 2007. – 416 с.

УДК 658.8:004

П.В. ДРОК,
к. іст. н., старший викладач кафедри документознавства фінансово-гуманітарного факультету
Переяслав-Хмельницького ДПУ ім. Г. Сковороди

Перспективи розвитку сучасної комп'ютерної графіки

У статті визначено особливості реалізації вітчизняної інформаційної політики у сфері освіти. Запропоновано пріоритетні напрями удосконалення інформаційного маркетингу на середньострокову перспективу.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інформаційний маркетинг встановлює і постійно підтримує не тільки товарний але й інформаційний обмін між потенційними учасниками ринкових відносин. Потреба в ньому тим вища, чим більше виробників однорідної продукції проти-стоїть нужденним у ній суб'єктам. Як правило, ще до заключення угоди, підприємець намагається детально дослідити найменші нюанси споживчих переваг, а покупець, у свою чергу, експлуатаційні й економічні характеристики запропонованих товарів. За допомогою каналів комунікаційних мереж маркетингу відомості про стан попиту і пропозиції стають надбанням обох сторін. Акт купівлі–продажу відбувається лише в тому випадку, якщо продавець і покупець домовляються про взаємовигідні умови контракту. Результат досягнутої угоди – перехід від виробника до споживача права на вико-ристання товару в обмін на інший товар або гроші.

Ключові слова: інформаційний маркетинг, маркетингові комунікації, ринок, попит, концепції маркетингу, ціноутворення, глобалізація, народне господарство, економічна структура.

П.В. ДРОК,

к. ист. н., старший преподаватель кафедры документоведения финансово–гуманитарного факультета ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький ГПУ имени Григория Сковороды»

Перспективы развития современной компьютерной графики

В статье определены особенности реализации отечественной информационной политики в сфере образования. Предложены приоритетные направления совершенствования информационного маркетинга на среднесрочную перспективу.

Інформаційний маркетинг устанавлює і постійно підтримує не тільки товарний но й інформаційний обмін між потенційними учасниками ринкових відносин. Потреба в ньому тим вища, чим більше про-изводителей однородной продукции противостоит нуждающимся в ней субъектам. Как правило, еще до заключения сделки, предприниматель пытается детально исследовать все нюансы потребительских предпочтений, а покупатель, в свою очередь, эксплуатационные и экономические характеристики предлагаемых товаров. С помощью каналов коммуникационных сетей маркетинга сведения о состоянии спроса и предложения становятся достоянием обеих сторон. Акт купли–продажи происходит только в том случае, если продавец и покупатель договариваются о взаимовыгодных условиях контракта. Результат достигнутого соглашения – переход от производителя к потребителю права на использо-вание товара в обмен на другой товар или деньги.

Ключевые слова: информационный маркетинг, маркетинговые коммуникации, рынок, спрос, концепции маркетинга, ценообразование, глобализация, народное хозяйство, экономическая структура.

P. DROK.,

Istorichnih of candidate of sciences Senior vkladach CHAIR dokumentoznavstva Finansovo–gumanitarnogo faculty DVNZ «Pereiaslav–Khmelnyskyi DPU imeni Grigoriya Skovoroda

Prospects of modern computer graphics

in the article the features informaynoyi implementation of national education policy. A priority directions of improvement of information yarketynhu the medium term.

Information Marketing sets and continually supports not only trade but also exchange of information between potential participants of market relations. Need it the better, the more manufacturers of similar products opposed to those in need in her subjects. Typically, before the conclusion of the agreement, the employer is trying to explore the smallest detail n'yuanasy consumer preferences and buyer, in turn, operational and economic characteristics of the proposed goods. With channel marketing communications network information about the state of supply and demand are the property of both parties. The act of sale is only if the producer and the buyer agree on a mutually beneficial contract. The result of the agreement – the transition from producer to consumer rights to use goods in exchange for other goods or money.

Keywords: information marketing, marketing communications, market demand, marketing concepts, pricing, globalization, the economy, the economic structure.

Постановка проблеми. У сучасному світі все більше під-приємств усвідомлює свою безпосередню залежність від сус-пільства і його потреб. Перехід економіки на ринкові відносини, поставив нові завдання і зажадав від підприємців нового підхо-ду до принципів ведення бізнесу в цілому, який забезпечував би більш досконалі засоби виробничої і комерційної діяльності, їх здійснення на якісно новому рівні. Саме такий підхід стимулює використання досвіду маркетингу, його адаптацію до конкрет-них умов регіону і країни в цілому, який працює задля забез-печення задоволення потреб ринку, прискорення товароруку і підвищення дохідності виробництва і торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою обґрунтування теоретичних концепцій розвитку інформа-ційного маркетингу займаються такі всесвітньо відомі вчені як: Роуз П., Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф., Грейсон Дж.,

Котлер Ф., Кузьмін І.І., Красильников С.А., Романов А.Н. та ін. Однак проблема розвитку інформаційного маркетингу в специфічних умовах ведення бізнесу в Україні залишається актуальною і малодослідженою.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання формування та реалізації інформаційного маркетингу як ін-струменту впливу на економічний розвиток країни.

Метою статті є визначення особливостей реалізації ві-тчизняного інформаційного маркетингу в сучасних умовах розвитку освіти та обґрунтування напрямів її удосконалення.

У роботі застосовано сукупність наукових методів і підходів, у тому числі системний, структурний, порівняльний, факторний, що дозволило реалізувати концептуальну єдність дослідження.

Виклад основного матеріалу. Інформаційний марке-тинг – це соціальний процес, метою якого є одержання за

допомогою прямого обміну, або ринку необхідних товарів і послуг як для окремих індивідів і соціальних груп, так і для підприємства [5].

Інформаційний маркетинг, як економічний процес, забезпечує контакт виробника і споживача, сприяє ефективності обмінів між ними, що відбуваються на ринку, раціональній орієнтації суспільного виробництва і відтворення. З цього погляду він є цілеспрямованим початком виробництва, засобом зведення до мінімуму невідповідності попиту і пропозиції.

Існує п'ять альтернативних концепцій маркетингу, кожна з яких відповідає певному етапу становлення маркетингу:

- удосконалення виробництва;
- удосконалення товару;
- інтенсифікація збутових зусиль;
- традиційна концепція маркетингу;
- соціально-етична концепція маркетингу [5].

Загальна тенденція еволюції зазначених концепцій – перенос акценту з виробництва товару на споживача й зростаюча орієнтація на проблеми споживача.

У залежності від особливостей фірми розміру, виду діяльності, персоналу та відповідно до своїх цілей, завдань і специфіки ринку розробляється концепція маркетингу, якої фірма дотримується в своїй діяльності. Слід відзначити, що зазвичай важко знайти у чистому вигляді ту чи іншу концепцію, оскільки маркетингова концепція фірми може мати риси декількох концепцій одночасно, в залежності від специфіки пропонованих ними товарів і контрольованих ринків.

Сучасний розвиток інформаційного маркетингу в Україні відбувається в умовах соціально-економічних змін, що характеризуються динамізмом, високим ступенем невизначеності навколишнього середовища, суттєвими технологічними перетвореннями, які в значній мірі впливають і на маркетинг. Вказані процеси обумовлюють характер та закономірність його розвитку в усіх галузях народного господарства та економічних структурах країни [3].

Відносно теоретико-методологічних питань інформаційного маркетингу, то на даному етапі його розвитку вважається, що створення теорії й методології маркетингу в основному завершено. Безумовно, можлива поява нових визначень маркетингу, конкретизація й доповнення його принципів і методів, однак такий розвиток теорії маркетингу не носить принципового характеру і, перш за все, швидше становить інтерес для теоретиків, а не для практикуючих працівників.

Пріоритетним завданням інформаційного маркетингу вважається здатність передбачати майбутнє розвитку ринку, його зовнішнього та внутрішнього середовища, а підприємство на основі маркетингової діяльності може отримати стратегічну конкурентну перевагу та створити передумови для адекватної реакції на зміни й обумовити цілеспрямований вплив на зовнішнє середовище та активне його формування. Сучасний інформаційний маркетинг повинен базуватися на швидкому, гнучкому плануванні нововведень, в центрі яких завжди повинен бути споживач. Нові продукти можуть створити нові ринки, а на існуючих ринках допомагають потіснити конкурентів. Якщо раніше пріоритети віддавалися мінімізації ризику виходу на ринок з новим продуктом, то на сьогодні пріоритети зміщуються у бік прискорення виходу на ринок, прагнення стати на ньому піонером, що, як

правило, сприяє збільшенню сегменту ринку. Втрати від пізнього виходу на ринок можуть суттєво перевищувати втрати від недостатньої ефективності нових продуктів.

Швидкість та гнучкість у прийнятті продуктивних рішень для багатьох підприємств є одним з цільових орієнтирів. Але створювати конкурентну перевагу відносно продукту все важче, хоча розробці нових продуктів приділяється багато часу. Маркетологи успішних американських підприємств підкреслюють важливість максимально точного знання свого споживача з використанням методів зворотного зв'язку, що відповідають вимогам підприємства. В українській практиці ж підприємства, як правило, ставляться до споживачів як до чогось середнього між засобами задоволення власних амбіцій та неминучою необхідністю підлаштуватися під ринкові умови. Менеджмент таких підприємств найчастіше просто делегує турботу про покупців команді, яка займається продажами, тобто, в найліпшому разі, український маркетинг має «функціональний характер» [4].

Діапазон економічних явищ, що впливають на маркетингову діяльність, змінюється залежно від розвитку ринку, виробництва послуг та потреб, і, відповідно до цього, з'являються нові елементи маркетингу, переглядаються напрями та зміст традиційних методів управління. Завдання маркетингу зводиться не тільки до реалізації вже вироблених послуг, а доповнюється впливом на споживача, на формування його потреб з урахуванням можливостей розширеного виробництва зі створення нових послуг. На думку вченого І. Ансоффа «... ринкова культура, яка раніше лише реагувала на зміни, має стати агресивною, передбачаючою потреби покупців та спрямованою на творче створення способів їх задоволення» [3].

Тому все більшою стає потреба у концентрації розрізнених елементів управлінської діяльності, пов'язаної з впливом на рівень та структуру попиту, в єдине ціле. Погодження та реалізація інтересів суб'єктів ринку, насамперед споживачів та постачальників послуг, може зменшити дисбаланс між попитом і пропозицією та якістю функціональної дії послуги.

Інформаційний маркетинг, що робить акцент на масовості, все в частіше поступається місцем маркетингу, орієнтованому на невеликі сегменти, які в сучасний час все в більшій мірі трансформуються у ринкові ніші. Цей маркетинг орієнтований на цінності досить конкретних груп споживачів. Як результат, посилилась значимість індивідуального налаштування продуктів під конкретних споживачів, що передбачає хороші знання споживачів та індивідуалізоване ставлення до них. Все частіше практикується встановлення зворотного зв'язку з споживачами після купівлі [1].

Останнім часом в Україні інформаційний маркетинг упевнено завойовує ринкові позиції як джерело, що дає змогу створювати й підтримувати певні стандарти людського життя. Він базується на основі таких принципів:

- досягнення кінцевого практичного результату виробничо-збутової діяльності відповідно до довгострокових цілей підприємства, тобто отримання прибутку від реалізації запланованої кількості й асортименту продукції;
- орієнтація не лише на поточний, а й на довгостроковий результат діяльності підприємства, що вимагає особливої уваги прогностичним дослідженням виробництва й ринку;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– застосування у взаємозв'язку тактики та стратегії активного пристосування до вимог споживачів;

– цілеспрямований вплив на попит споживачів з метою його належного формування;

– комплексність, тобто здійснення різноманітних маркетингових дій як системи взаємозалежних заходів.

Рівень ефективності маркетингової діяльності необов'язково визначається результатами поточної діяльності. Висока ефективність, в першу чергу, повинна визначатись тим, що підприємство виважено проводить маркетингову політику у стратегічному масштабі. Звідси випливає необхідність приділяти велику увагу проблемам росту бізнесу. В сучасних ринкових умовах рости менш ризиковано, ніж не рости. Але не кожен ріст є виправданим. Потрібно, щоб він приносив хороші результати, щоб був збалансованим. Баланс повинен заключатися у рості ринкової вартості підприємства, наявності вільних коштів та прийнятному ризику ведення даного бізнесу. Так, згідно з визначенням П. Доля, маркетинг – це процес управління, мета якого полягає у максимізації доходів акціонерів шляхом розробки та реалізації стратегій для побудови довірчих відносин з цінними для підприємства покупцями [4].

З точки зору посилення значимості стратегічної орієнтації в цілому та маркетингу зокрема слід відзначити тенденцію розвитку різноманітних партнерських відносин і, перш за все, з існуючими споживачами. Адже значно важче завоювати нових споживачів, ніж підвищити ступінь лояльності існуючих. Існуючих споживачів легше зацікавити новими продуктами та методами їх просування. Доцільно залучати споживачів до розробки нових продуктів, реклами, методів стимулювання продажів тощо.

Слід відзначити розвиток партнерських відносин між всіма групами впливу на підприємстві (акціонерами, керівниками, персоналом та іншими), що необхідно для вибору правильних напрямків розвитку підприємства та забезпечення їх ефективної реалізації.

В сучасних умовах акцент в діяльності підприємств зміщується з виробництва та продажу продуктів на вибір цінностей, їх створення та передачу споживачам і, як результат, перехід на маркетинг, що спонукається споживачем [1].

У маркетингу, що спонукається продуктом, продукт зазвичай створюється для великої групи споживачів, часто використовується масовий маркетинг. Маркетингова діяльність швидше орієнтована на залучення нових споживачів, аніж на утримання існуючих.

У маркетингу, що спонукається споживачем, у якості головного принципу організації діяльності підприємства розглядаються сегменти споживачів. Більше не існує ринків для продуктів, які трішки подобаються всім, – є лише ринки для продуктів, які сильно подобаються комусь. Звідси – посилення ролі сегментування шляхом проведення спеціальних якісних та кількісних досліджень. Зростає значимість аналізу споживчої цінності продуктів, що продаються. Під споживчою цінністю розуміється вигода споживача за відрахуванням його витрат на придбання та використання даного

продукту. Додаткова цінність повинна перевищувати додаткові витрати. Цим цілям служить аналіз «витрати–цінність», спрямований на порівняння цінності та всіх витрат. Наприклад, можна купити більш дорогую вантажівку, яка рідше ламається [2].

Сучасний інформаційний маркетинг в Україні повинен базуватися на швидкому, гнучкому плануванні нововведень. Маркетингові зусилля мають бути спрямовані на розробку і пропозицію такого продукту, про який споживач ще не знає. В центрі нововведень завжди повинен бути споживач. Для того, щоб знати свого споживача рекомендується застосувати сучасні технології.

Сучасні тенденції розвитку партнерських відносин обумовили появу та швидкий розвиток маркетингу відносин, тобто такого виду маркетингу, в основі якого лежить побудова взаємовигідних відносин з ключовими партнерами: споживачами, постачальниками, оптовими та роздрібними торговцями. В сучасних умовах акцент в діяльності підприємств зміщується з виробництва та продажу продуктів на вибір цінностей, їх створення та передачу споживачам і, як результат, перехід на маркетинг, що спонукається споживачем.

Висновки

На завершення доцільно додати, що у багатьох високо розвинених країнах світу звички, наміри і поведінку економічних суб'єктів формує культура інформаційного маркетингу, тобто ефективно його регулювання, правильна організація та підвищення виробництва і дохідності. Поняття «Інформаційний маркетинг» є дуже складним, тому його використання та запровадження потребує глибоких знань та правильного розуміння суті явищ, які пов'язані з ним. Тому необхідно ґрунтовно вивчати дану сферу економіки, покращувати її функціонування, усувати усі проблеми, які гальмують та пригнічують її розвиток в Україні, оскільки саме ця діяльність допоможе нам вийти на дещо вищий, прогресивніший та продуктивніший етап економічного розвитку нашої держави.

Список використаних джерел

1. Єжова Л.Ф. «Інформаційний маркетинг». Навч. Посібник / Під заг. ред. Єжової Л.Ф., 2006. – 506 с.
2. Гриценко Г. П. «Інформаційний маркетинг». Навчальний посібник / Під заг. ред. Гриценко Г. П., 2008. – 401 с.
3. [Електронний ресурс]: [http:// mmlib.net/knigi/marketing/kniga-29/](http://mmlib.net/knigi/marketing/kniga-29/)
4. Белявцев М.І., Воробйов В.Н. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник / Під заг. ред. М.І. Белявцева, В.Н. Воробйова. – К: Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с
5. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг Підручник – К. КНЕУ, 2003. – 246 с
6. Циганкова Т.М. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу // Маркетинг в Україні. – 2004. – №2. – С 31 – 36.
7. Котлер Ф., Вероника Вонг, Джон Сондерс, Гари Армстронг Основы маркетинга, 4-е европейское издание = Principles of Marketing: European Edition 4th. – М.: «Вильямс», 2007. – С. 1200.

О.Ф. ШАПОВАЛ,
к. е. н, доцент, Національний університет харчових технологій
К.Г. САВКОВА,
студентка, Національний університет харчових технологій

Інформаційні технології маркетингових комунікацій на підприємстві

У статті досліджено шляхи використання інформаційних технологій Інтернету в системі маркетингових комунікацій підприємства. Обґрунтовані напрями використання Інтернет–технологій в якості ефективного інструменту здійснення успішної маркетингової комунікаційної політики підприємства на ринку.

Ключові слова: інформаційні технології, Інтернет–технології, модель маркетингової комунікації, підприємство, ринкова система.

Е.Ф. ШАПОВАЛ,
к.э.н, доцент, Национальный университет пищевых технологий
К.Г. САВКОВА,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Информационные технологии маркетинговых коммуникаций на предприятии

В статье исследованы пути использования информационных технологий Интернет в системе маркетинговых коммуникаций предприятия. Обоснованы направления использования Интернет–технологий в качестве эффективного инструмента осуществления успешной маркетинговой коммуникационной политики предприятия на рынке.

Ключевые слова: информационные технологии, Интернет–технологии, модель маркетинговой коммуникации, предприятие, рыночная система.

O.SHAPOVAL,
Ph.D. in Economics, Associate Professor, National University of Food Technologies
K. SAVKOVA,
Student, National University of Food Technologies

Information technologies of marketing communications at the enterprise

The article dedicated to research the ways of using of Internet information technologies in the enterprise marketing communications system. Based main ways of Internet–technologies using of marketing communications system and its effectiveness raising at the enterprise.

Keywords: information technologies, Internet–technologies, marketing communication model, enterprise, market system

Постановка проблеми. Сучасна ринкова система характеризується прискоренням процесів глобалізації національних економік, активізацією євроінтеграційної діяльності підприємств переробної галузі АПК та ускладненням їх роботи на висококонкурентних ринках. Організація ефективності господарської діяльності в таких умовах вимагає від керівництва підприємств постійного використання нових ідей і методик, інноваційних технологій та сучасних комп'ютерних систем для підтримки успішної маркетингової та комунікаційної діяльності.

Як свідчить практика, розширення застосування новітніх інформаційних технологій на основі Інтернету та інтранет–систем в маркетинговій сфері діяльності компаній та підприємств переробної галузі АПК забезпечує значне підвищення загальних результатів їх бізнесової діяльності. Це обумовлено тим, що електронні інформаційні технології у застосуванні мають відносно низьку вартість, високу гнучкість, дозволяють фахівцям оперативного використовувати ринкову інформацію та піднімають на новий якісний рівень комунікаційні контакти. В кінцевому результаті це дозволяє підприємству успішно реагувати на зміни у конкурентному ринковому середовищі.

Маркетингова діяльність і маркетингові комунікації кожного підприємства відображають його відмінність від інших аналогічних об'єктів за ступенем задоволення індивідуалізованих потреб зацікавлених суб'єктів ринку. При цьому саме маркетингові комунікації об'єднують унікальні засоби та ме-

тоди формування і підтримки контактів між виробниками товарів та їх споживачами [1, 2].

На нашу думку, сучасна концепція комунікаційного міксу обумовлює формування такої системи маркетингових комунікацій, яка б на основі використання Інтернет–технологій, гарантувала оптимальну інтеграцію базових її елементів, до яких відносяться: реклама, стимулювання збуту, персональні продажі, PR та прямий маркетинг. Таких підхід до цієї проблеми дозволяє розглядати Інтернет–технології в якості ефективного інструменту здійснення успішної маркетингової комунікаційної політики підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико–методологічні та практичні основи використання інформаційних технологій та систем Інтернету в маркетинговій комунікаційній діяльності підприємства висвітлені в наукових працях таких вчених як: Джеймс О'Брайян, П. Сміт, І. Литовченко, А. Павленко, В. Павлиш, Т. Примак, І. Новаківський, О. Оліферов, О. Щедрина та ін.[3,4,5,6,7].

Незважаючи на значну кількість фундаментальних науково–практичних розробок в цій сфері, подальші дослідження особливостей застосування інформаційних Інтернет–технологій в маркетингових комунікаціях на рівні підприємства залишаються актуальними. Це підтверджується також результатами стрімкого науково–технічного розвитку інформаційних технологій та сервісів Інтернету.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні напрямів використання Інтернет–технологій в системі ефективних засобів маркетингових комунікацій на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Прогресивні методи ринкового господарювання обумовлюють таку організацію маркетингової діяльності та маркетингових комунікацій на підприємстві, яка б більш повно використовувала електронні інформаційні системи та інформаційні технології Інтернету.

Маркетингові комунікаційні процеси, що здійснюються на основі Інтернет–технологій, мають свою послідовність і структуру, об'єднують специфічні методи і прийоми, що дозволяє отримувати заплановані результати в ході комунікації. В цьому контексті модель маркетингової комунікації в електронному середовищі Інтернету, на нашу думку, складається з певного «ланцюга»: від етапу передачі маркетологом інформаційного повідомлення (звернення) окремим споживачам або цільовим аудиторіям до етапу досягнення комунікаційного ефекту та формування зворотнього зв'язку споживача з маркетологом (рис. 1).

До особливостей здійснення маркетингової комунікації в Інтернет–середовищі можна віднести: інтерактивність та наявність оперативного зворотнього зв'язку.

Інтерактивність маркетингової комунікації забезпечується використанням комп'ютерних мережевих систем. При цьому якість інтерактивної комунікації визначається рівнем досягнення адекватного смислового сприйняття та інтерпретації інформаційного повідомлення (звернення), що передається від фахівця–маркетолога до споживача, а також відповідними реакціями на надіслані повідомлення іншими учасниками, шляхом підтримки зворотнього зв'язку. Зворотній зв'язок між учасниками комунікації (як реакція на інформаційний комунікативний вплив) відбувається в електронному середовищі та фіксується за показниками відвідуваності Web–сайту. Отже, маркетингова комунікація, що здійснюється на основі застосування Інтернет–технологій, в порівнянні з традиційними методами комунікації має певні відмінності.

Саме через офіційний Web–сайт підприємство може оперативно організувати маркетингові комунікації із споживачами та цільовими аудиторіями. Традиційно Web–сайти створюються із зручною навігацією, інформативним контентом, привабливим інтерфейсом та дизайном. Кількісні оцінки щодо відвідування Web–сайту та його рекламних майданчиків дозволяють визначити соціальний портрет ау-

диторії споживачів; загальне число відгуків цільової аудиторії та статистику запитів споживачів про товари або інші пропозиції. Web–сайт забезпечує ефективний комунікативний зв'язок з контрагентами та бізнес–партнерами, які іноді можуть знаходитись в інших країнах світу.

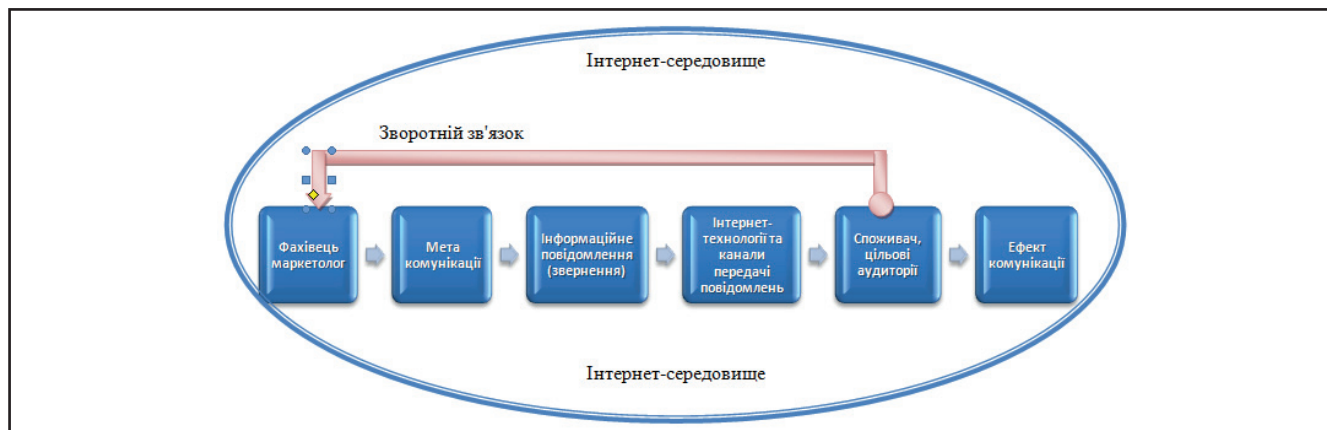
Оптимізація Web–сайту під соціальні мережі на основі Інтернет–технологій SMO (social media optimization) сприяє створенню тематичних груп споживачів, залученню нових споживачів та розширенню їх аудиторії.

Інтеграція Web–сайтів та соціальних медіа дозволяє ефективно поширювати рекламну інформацію та здійснювати активні маркетингові комунікації. Маркетингові комунікації на основі Web–сайту гарантують збільшення обсягів продажу товарів (послуг), значне зростання аудиторії та утримання певних категорій споживачів, посилення ринкових конкурентних позицій підприємства та його іміджу на ринку.

Отже, Web–сайт можна розглядати як один з найважливіших інструментів розповсюдження маркетингових інформаційних повідомлень (звернень) серед споживачів та цільових аудиторій.

Соціальні мережі Інтернету є популярним інструментом комунікації, в яких просування маркетингового контенту є достатньо ефективним та його розповсюдження спрямовується на визначені аудиторії потенційних споживачів. Так, застосування Інтернет–технологій соціальних медіа SMM (social media marketing) створює умови додаткового залучення відвідувачів Web–сайту компанії та формування цільових аудиторій за таргетингом. Таргетинг, як інструмент маркетингових Інтернет–комунікацій, дозволяє формувати цільові аудиторії за різними ознаками (географічними, тематикою Web–сайтів, інтересами споживачів) та здійснювати маркетингові комунікації на основі персоніфікованих пропозицій.

Реклама та брендинг сьогодні є популярними інструментами просування товарів (послуг) в системі маркетингових комунікацій підприємства. До поширених Інтернет–технологій рекламної комунікації відносяться технології: контекстної (пошукової) реклами, банерної, Rich–media, відео (цифрової), фонові та реклами на віджетах. Вищезазначені Інтернет–технології дозволяють в ході комунікації оперативно охопити рекламною інформацією великі територіально розсереджені цільові аудиторії споживачів; здійснювати генерацію попиту, використовуючи прийоми ефективних анімацій та інтерактивності, а також формувати запланований комунікаційний вплив на споживачів



Модель маркетингової комунікації в Інтернет–середовищі

рекламного контенту. Прояви комунікаційного впливу відбуваються через психологічні компоненти: асоціативності, мотиваційності, постійного навіювання цінностей, тощо.

У віртуальному світі Інтернету активно розвиваються електронні технології брендингу, як інструменту просування товарної марки та створення позитивного іміджу підприємства на ринку. При цьому, Web-сайт компанії стає головним місцем та засобом реалізації електронних технологій брендингу.

В системі маркетингових комунікацій Інтернет-брендинг характеризується: зручністю та ефективністю ресурсу, змістовним наповненням Web-сайту, оперативним використанням його споживачами, а також персоналізацією повідомлень споживачам залежно від їх територіального знаходження та соціального статусу.

Організація маркетингових комунікацій стимулювання продажу товарів обумовлює їх інтеграцію як з проведенням рекламних заходів, так і з засобами здійснення прямого маркетингу (директ маркетингу). В Інтернет-середовищі директ-маркетинг реалізується через поширення маркетингових повідомлень поза межами Web-сайту підприємства. Для цього прямі адресні розсилки повідомлень спрямовуються цільовим споживачам через Skype-, e-mail- та RSS.

Інтернет-технології директ-маркетингу забезпечують інтерактивний зв'язок між виробниками товарів (послуг) та їх споживачами, що дозволяє під час електронного спілкування детально проаналізувати індивідуальні потреби споживачів та сформувати відповідні бази маркетингових даних. Інформаційні технології вищезазначеного типу сприяють підвищенню оперативності обробки замовлень, доставки товарів та стимулюванню їх збуту.

Висновки

Динамічні зміни ринкового конкурентного середовища та світові тенденції технологічного розвитку інформаційних

технологій Інтернету обумовлюють необхідність більш ефективного їх застосування в маркетингових комунікаціях на підприємстві. Маркетингові комунікації, які здійснюються на основі Інтернет-технологій є більш оперативними, динамічними, контрольованими та успішними.

Застосування Інтернет-технологій в маркетингових комунікаціях в порівнянні з традиційними засобами їх здійснення має конкретні переваги, серед яких можна відмітити найбільш суттєву – значне зростання аудиторій потенційних та реальних споживачів товарів (послуг).

Отже, в умовах необмеженого комунікативного простору, що є характерним для електронного Інтернет-середовища, маркетингові комунікації на підприємстві трансформуються у маркетингові комунікаційні процеси глобального рівня.

Список використаних джерел

1. Бойчук І.В. Інтернет в маркетингу /І.В.Бойчук, О.М.Музика. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 512 с.
2. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика: навч. посіб. /Т.Г.Діброва. – К.: Професіонал, 2009. – 320 с.
3. Литовченко І.Л. Інтернет-маркетинг: навч. посіб. /І.Л.Литовченко. – К.: Центр учбов. літератури, 2011. – 332 с.
4. Новаківський І.І. Інформаційні системи в менеджменті: системний підхід /І.І.Новаківський, І.І. Грибик. – Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2012. – 258с.
5. Оліферов О.В. Інформаційні системи і технології підприємства /О.В.Оліферов, Н.М.Спіцина, Т.В.Шабельник. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 310 с.
6. Смит П.Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход /П.Р.Смит; пер. с англ. – К.: Знання Прес, 2003. – 796 с.
7. Щедрина О.І. Інтернет-технології в бізнесі: навч. посіб. /О.І.Щедрина, М.М.Агутін. – К.: КНЕУ, 2012. – 303 с.

Н.І. ГЛАДИНЕЦЬ,

аспірант кафедри публічного управління та гуманітарних наук,
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Щодо інноваційних методів управління підприємствами туристичної індустрії

В статті розглянуто особливості управління туристичними підприємствами в Україні, наголошено на важливості державної підтримки розвитку малого туристичного бізнесу, а також визначено доцільність використання інноваційних методів управління підприємств індустрії туризму.

Ключові слова: підприємства туристичної індустрії, мале туристичне підприємництво, інновації, методи управління, реструктуризація підприємства.

Н.І.ГЛАДИНЕЦЬ,

аспірант кафедри публічного управління та гуманітарних наук,
Національная академия руководящих кадров культуры и искусств

Об инновационных методах управления предприятиями туристической индустрии

В статье рассмотрены особенности управления туристическими предприятиями в Украине, отмечается важность государственной поддержки развития малого туристического бизнеса, а также определена целесообразность использования инновационных методов управления предприятий индустрии туризма.

Ключевые слова: предприятия туристической индустрии, малое туристическое предпринимательство, инновации, методы управления, реструктуризация предприятия.

Methods for innovative enterprise management tourism industry

The peculiarities of tourism enterprises in Ukraine, stressed the importance of state support of small tourism businesses, and also the feasibility of using innovative management business tourism industry are considered in the article.

Keywords: enterprises of the tourism industry, a small travel business, innovation, management, restructuring the company.

Постановка проблеми. Розвиток індустрії туризму в Україні здійснюється у якості невід'ємної складової сфери послуг та швидко зростає за обсягами та соціально-економічним значенням. Основу туристичного бізнесу становлять малі підприємства, життєвий цикл яких є коротким і суттєво залежить від зовнішніх факторів впливу. Тому питання розвитку інноваційних методів управління малими підприємствами туристичної індустрії набувають актуальності в умовах виходу із посткризового стану економіки для побудови конкурентоспроможної високорентабельної соціально та екологічно відповідальної туристичної галузі.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням теорії та практики управління туризмом приділяли увагу О.В. Виноградова, В.Ф. Данильчук, Н.Й. Коніщева, М.П. Мальська, С.В. Мельниченко, Г.І. Михайличенко, Ф.Ю. Поклонський, Л.Ю. Проурзин, С.Ю. Цьохла, Л.М. Шульгіна та ін. Проблеми розвитку туризму знайшли відображення в роботах В.Г. Герасименка, І. Енджейчик, В.Ю. Маслова, І.В. Петросова, О.П. Писарчика, Т.І. Ткаченко та ін., в яких висвітлено аспекти регіонального розвитку індустрії туризму. Слід зауважити, що відомі дослідження не торкалися проблем інноваційних методів управління туристичними підприємствами в умовах посткризового розвитку. Тому, постає необхідність у

вивченні та удосконаленні інноваційних методів та прийомів управління розвитком малого туристичного підприємства.

Мета статті – визначення теоретичних засад щодо розвитку інноваційних методів управління малими підприємствами туристичної індустрії.

Виклад основного матеріалу. Зростання попиту на послуги індустрії туризму в Україні та її визнання на державному рівні однією із перспективних галузей економіки призвело до зростання кількості суб'єктів туристичної діяльності та збільшення зайнятих у цій сфері.

Основними суб'єктами, що здійснюють туристичну діяльність, є туристичні підприємства – самостійні суб'єкти господарювання, що задля задоволення суспільних і власних потреб створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги (перевезення, тимчасового розміщення, харчування, екскурсійного та іншого обслуговування) та послуги посередництва при реалізації туристичного продукту й туристичних послуг і які, в установленому порядку, отримали дозвіл на здійснення туристичної діяльності. Більшість з них відноситься до категорії малих підприємств. [Панасюк Е.А. Управління розвитком малого підприємства сфери туризму]

Результатами досліджень встановлено, що майже 85% компаній туристичного ринку можна було б виділити в окре-

Таблиця 1. Чисельність суб'єктів туристичної діяльності України та їх доходи у 2014 – 2015 роках

	2014			2015		
	Усього	У тому числі		Усього	У тому числі	
		туроператори	турагенти		туроператори	турагенти
Юридичні особи						
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	2198	667	1473	1785	500	1228
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	9834	5235	4428	8086	4131	3799
Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), тис.грн	5432673,4	5129201,9	294107,7	4797731,6	4233712,6	549791,8
у тому числі від екскурсійної діяльності	153971,5	138988,9	5652,4	43214,2	26337,3	2662,2
Фізичні особи-підприємці						
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	1687	x	1596	1397	x	1319
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	1679	x	1609	1502	x	1438
Середня кількість позаштатних працівників (працюючі за договорами та зовнішні сумісники), осіб	38	x	35	38	x	34
Кількість неоплачуваних працівників (власники, засновники підприємства та члени їх сімей), осіб	827	x	784	668	x	632
Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), тис.грн	133971,1	x	129572,0	217617,6	x	210957,4

Джерело: [2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

му групу «мікропідприємств» із кількістю співробітників 5 і менше. [1]

Кількість туристичних підприємств за останнє десятиріччя мала тенденцію до зростання, проте кризові роки (2008 – 2009 та 2014 – 2015) вплинули на функціонування даної галузі, що призвело до суттєвого зменшення кількості зайнятих суб'єктів та втрати їх доходності (табл.1).

Так у 2015 році порівняно з 2014 роком чисельність туристичних підприємств зменшилась на 18%, причому швидше згортають діяльність юридичні особи, кількість яких зменшилась майже на 19%. Падіння доходності цієї категорії підприємств на 12% за цей самий період відбулось за рахунок втрати доходу туроператорами.

Натомість, хоча загальна чисельність фізичних осіб-підприємців, які надають послуги турагентів, зменшилась на 17%, їх доходи зросли в 1,6 рази.

Найбільша кількість підприємств зосереджена у м. Києві (28% від їх загальної кількості), а також у Дніпропетровській (9%), Одеській (8%), Львівській (7%) областях.

Таким чином, зростання частки малих підприємств з 2,4% у загальному обсязі доходів галузі у 2014 році до 4,3% у 2016 році доводить, що, незважаючи на ускладнення умов діяльності, мале туристичне підприємство має значні перспективи розвитку.

Група найменших підприємств, захоплюючи більшу частку у загальних обсягах реалізації по галузі, демонструє гнучкість даного виду бізнесу та здатність пристосовуватись до складних економічних умов та надавати послуги, на які існує платоспроможний попит навіть в кризових умовах.

Аналіз туристичних потоків в Україні протягом 2006 – 2015 рр. свідчить, що тенденція до зростання кількості туристів, обслугованих туристичними підприємствами України, змінювалась на протилежну двічі – у 2009 році, що було пов'язано з фінансово – економічною кризою 2008–2009 років, та у 2014 – через її «другу хвилю» в Україні під впливом низки несприятливих внутрішньо – політичних та економічних чинників та зовнішньої агресії. За останні два роки кількість іноземних туристів в Україні в середньому скоротилась у порівнянні з 2013 роком на 93% (база порівняння урахує

тимчасово окуповану територію Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частину зони проведення антитерористичної операції) (табл.2). Тенденція 2014 – 20105 років свідчить про подальше скорочення їх чисельності. Одночасно у 2015 році порівняно з 2014 зменшилась на 2% кількість іноземних громадян, які відвідали Україну. Таким чином, найбільш значущим фактором розвитку іноземного туризму виступають гарантії безпеки та стабільності розвитку країни.

В той же час кількість внутрішніх туристів у 2015 році порівняно з 2014 зросла на 11% і має тенденцію до подальшого збільшення, особливо в умовах позитивних сигналів щодо зростання суспільного виробництва та поступового збільшення заробітної плати і доходів населення. Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, також позитивно змінилась на 3% у 2015 році порівняно з 2014 роком.

В умовах продовження військового антитерористичної операції на Сході України, малі туристичні підприємства мають залучати перш за все вітчизняних туристів, що становить основні джерела їхнього доходу, та зацікавити іноземних. Вирішення питання інтенсифікації перш за все внутрішнього та у перспективі в'їзного організованого туризму, за сприяння держави та місцевих органів виконавчої влади, дозволить створити передумови для стабілізації та зростання обсягів діяльності туристичних підприємств і сприятиме вирішенню проблеми зайнятості, економічного й соціального розвитку регіонів і країни в цілому.

Описані зміни, які відбувалися під впливом названих чинників, призвели до банкрутств та виходу з ринку частини великих і середніх операторів. Малі підприємства, функціонуючи як агенти з продажу туристичних продуктів великих і середніх операторів, найчастіше зазнавали втрати клієнтів, погіршення умов діяльності та посилення конкурентного тиску. Це змушувало їх активно боротися за посилення конкурентних позицій, що в даному контексті означає – за довіру не лише з боку споживачів, а й з боку операторів. З цією метою малі фірми збільшували обсяги закупівлі туристичних продуктів, запроваджували сучасні технології організації продажу, удосконалювали менеджмент, зміцнювали зв'язки з споживачами тощо. [1].

Таблиця 2. Туристичні потоки в Україні у 2006 – 2015 роках

	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон – усього ²	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну – усього ²	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України – усього ³	Із загальної кількості туристів: ³		
				іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2006	16875256	18935775	2206498	299125	868228	1039145
2007	17334653	23122157	2863820	372455	336049	2155316
2008	15498567	25449078	3041655	372752	1282023	1386880
2009	15333949	20798342	2290097	282287	913640	1094170
2010	17180034	21203327	2280757	335835	1295623	649299
2011	19773143	21415296	2199977	234271	1250068	715638
2012	21432836	23012823	3000696	270064	1956662	773970
2013	23761287	24671227	3454316	232311	2519390	702615
2014 ¹	22437671	12711507	2425089	17070	2085273	322746
2015 ¹	23141646	12428286	2019576	15159	1647390	357027

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

² Включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)

³ 2000–2010 за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 року за даними Держстату

Джерело: [2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Автори значної кількості досліджень відзначають, що аналіз системи підтримки діяльності малого туристичного підприємства в Україні з боку державної влади та органів місцевого самоврядування виявив її недостатність.[3] Подолання такого становища можливе шляхом більш чіткого відображення заходів, спрямованих на підтримку туристичної галузі та їх реалізацію в державних і регіональних програмах розвитку. Особливо відчутним результатом у місцевих бюджетах мають стати надходження від розвитку місцевих туристичних підприємств в умовах дефіциту коштів та зростаючих обсягів фінансування місцевих видатків в процесі децентралізації.

За таких умов та особливостей розвитку підприємств галузі постає питання щодо вибору та застосування інноваційних методів управління суб'єктами індустрії туризму.

З огляду на обмежені можливості безпосереднього впливу на формування оточуючого середовища, особливо в період значних несприятливих змін, підприємства повинні швидко реагувати та знаходити адекватні рішення для продовження своєї діяльності. Автор поділяє таке трактування інновацій, згідно якого їх можна визначити як пристосувальний механізм підприємства, який проявляється в розробленні і впровадженні нових продуктів, технологій, організаційних змін. [4]

Здатність до створення і використання інновації (інноваційність) сьогодні визнається як найважливіший чинник формування конкурентної переваги підприємства. Пріоритетне зростання значення інновацій зумовлює необхідність реструктуризації багатьох підприємств, основним елементом якої є зміна існуючої стратегії дій з одночасним спрямуванням на зростання потенціалу інноваційності [4] (у кризових умовах – це також потенціал гнучкості, здатності до швидких змін).

Серед видів інновацій малим туристичним підприємствам в сучасних умовах доступні перш за все попитові інновації – стимульовані потребами, які проявляються на ринку або поза ним, та імітуючі (наслідувальні) інновації, що полягають у відтворенні оригінальних змін, які в конкретному часі і місці приносять певні ефекти.

Всі ці інновації відповідно до критерію предмета інновацій є процесними (технологічними), що уможливають впровадження нових продуктів, а також збільшують продуктивність чинників виробництва, знижують витрати, забезпечують еластичність цін і покращують якість продуктів. Впровадженню процесних інновацій сприяють інновації в організації праці, але одночасно організаційні інновації є передумовою для інших форм інновацій. Потреба впровадження інноваційних методів організації і управління підприємством вимагає особливої уваги до методів, які спонукають людей до креативної поведінки, нетрадиційного мислення, а також нових форм співпраці і фінансування в області інноваційності. [4]

Розглядаючи інноваційність як необхідну умову конкурентоздатності підприємств, необхідно відмітити, що зазвичай, з точки зору споживача туристичних послуг, головними джерелами конкурентної переваги визначаються нижчі витрати або/і вирізняючий характер пропозиції. Для підприємства важливим є спосіб, в який воно може отримати і утримати певний вид переваги, бажаної для споживачів.

Як зазначає дослідник А. Ліманські, зміни оточення і зростання значення інновацій спричиняють те, що єдиним рішенням, яке дозволяє пристосовуватися багатьом підприємствам до нових

умов, є реструктуризація, що має радикальний характер. Реструктуризація стосується організаційної структури та методів управління, і має на меті відновлення як внутрішньої рівноваги підприємства, так і рівноваги з оточенням. Удосконалення систем управління визначається як «процес впровадження змін на підприємстві, які ведуть до реструктуризації, залежної від індивідуальних характерних рис фірми, філософії її діяльності, а також застосування обраних методів і інструментів, відповідних до загроз, шансів, сильних і слабких сторін фірми, уможливаючи досягнення цілей, пристосованих до глобального оточення в масштабі макро, а також конкурентного в масштабі мікро.» [5]

З числа багатьох новітніх методів та підходів до управління найбільш важливими для туристичної галузі можна назвати такі, які пропонують ефективні в сучасних умовах інструменти і рішення, зокрема комплексне управління якістю, реінжиніринг, бенчмаркінг, а також інформатизація управління та діяльності.

Якість послуг у сучасних умовах розвитку туристичної індустрії є однією з найважливіших складових рентабельності та ефективності бізнесу у цій сфері. Як зазначають дослідники, система управління якістю повинна стати безперервною діяльністю, спрямованою на підвищення рівня обслуговування, удосконалення технологічних процесів, а також включати ефективні управлінські та технічні методи, спрямовані на забезпечення найкращих, найбільш практичних і взаємовигідних способів взаємодії персоналу туристичної компанії, її постачальників, збутових агентів і споживачів туристичних послуг. [6]

Формування системи якості на підприємствах туристичної індустрії повинно базуватися на таких принципах:

- для забезпечення високоякісного туристичного обслуговування керівництву компанії необхідно розробити спеціалізовані правила та стандарти, які передбачають систематичну підготовку персоналу, забезпечують відповідний рівень обслуговування на усіх етапах технологічного процесу та є обов'язковими для виконання;

- головною умовою забезпечення якості послуги є повномірне задоволення наявних потреб споживачів шляхом індивідуального підходу та максимальної віддачі;

- технологічний процес туристичного обслуговування необхідно поділити на низку послідовних дій і на кожній з цих дій встановлювати відповідні вимоги до якості;

- туристичному підприємству необхідно створити власну корпоративну культуру, яка б демонструвала високий рівень обслуговування, мотивувала та стимулювала персонал на якісну роботу в процесі комунікації з клієнтами;

- висока якість туристичного обслуговування забезпечує компанію постійними клієнтами.

Актуальними для туристичної галузі сучасними методами управління є реінжиніринг та бенчмаркінг.

Реінжиніринг – це спосіб кардинальної перебудови бізнес-процесів в компанії, що проходить з кардинально якісними змінами в діяльності конкретного підприємства, які визначаються скачкоподібним перепроектуванням елементів фінансової, виробничої, маркетингової, логістичної, ресурсної, кадрової, інформаційної та екологічної складових організаційно-економічного механізму підприємства і включає адаптацію підприємства до ринкової середовища, що постійно змінюється.[7]

На думку автора, проблему впровадження реінжинірингу на підприємствах індустрії туризму необхідно вирішувати

шляхом впливу бізнес-процесів на здешевлення послуг при збереженні їх якості, адаптації системи управління до змін зовнішніх умов, а також пошуку компромісу між способами роботи, що склалися на підприємствах та вимогами ринку.

За визначенням Гончарука А.Г., бенчмаркінг можна розглядати як метод управління ефективністю різних сфер діяльності підприємства, заснований на порівняльному аналізі роботи компаній з кращими представниками галузі, який полягає в оцінці власної і галузевої ефективності, ідентифікації та вивченні роботи галузевих лідерів і впровадженні найкращих галузевих досягнень у свою діяльність. Виходячи з особливостей управління малими туристичними підприємствами в Україні, найбільш корисними можуть бути такі види бенчмаркінгу як конкурентний (що використовується при оцінці позицій підприємства щодо ключових позицій та послуг по відношенню до його прямих конкурентів) та функціональний (при якому аналізуються підприємства різних галузей для поліпшення аналогічних функцій та процесів). Отже бенчмаркінг може використовуватись як запобіжний засіб, що протидіє кризовій ситуації в діяльності та забезпечує стабільність розвитку. [8]

Серед інноваційних методів управління важливе місце займають сучасні інформаційні технології. Результати досліджень доводять, що ефективність управління та підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної сфери безпосередньо залежить від активного впровадження і використання різноманітних сучасних засобів автоматизації (спеціалізованих програмних продуктів, туристичних Інтернет-порталів, засобів управління взаємодією з покупцем, зокрема CRM-систем (Customer Relationship Management) тощо).

Дослідженнями визначено наступні основні напрями підвищення ефективності функціонування підприємств сфери туризму за умов активного використання інформаційних технологій: підвищення оперативності розміщення та пошуку інформації, активізації просування та збуту туристичних послуг, підвищення рентабельності роботи з клієнтами, рівня якості їх обслуговування.

Головну роль в умовах трансформації сфери туризму повинні здійснювати як власне підприємства даної сфери, що зацікавлені в збільшенні прибутковості, так і державні органи влади, що постійно наголошують на необхідності розвитку туризму як однієї з основних галузей національного господарства. У даному напрямку, перш за все, можуть працювати спеціально уповноважені державні інститути, наприклад, створені на базі обласних державних адміністрацій, завданням яких повинно бути здійснення активної діяльності щодо створення загальнодержавного чи регіональних інформаційних Інтернет-порталів, перевірки розміщеної на них інформації, її постійного оновлення. [9]

Таким чином, названі методи управління набувають ознак інноваційності, коли пов'язані з інноваційними процесами та спрямовані на новітні зміни, необхідні для виконання мети підприємства. Вони є складовою покращання інноваційності підприємства, що забезпечує мінімізацію втрат при глобальних змінах зовнішнього і, відповідно, внутрішнього середовища.

Висновки

Розвиток туристичної галузі напряму пов'язаний з економічним становищем в країні. Розширення кола осіб, які здатні виїжджати за кордон, неможливо, якщо значно скорочується населення із середніми та вищими за середні доходами, достатніми для фінансування туристичних поїздок.

Підприємства індустрії туризму в Україні потребують інноваційних методів та підходів до управління, спрямованих водночас як на ефективну діяльність та формування конкурентних переваг на ринку, так і на запобігання кризових явищ, викликаних несприятливими змінами середовища, на оздоровлення економічного стану туристичних підприємств, зміцнення їх фінансів, виявлення нових, конкурентоспроможних моделей ведення бізнесу.

Всі вищезгадані методи управління: комплексне управління якістю, реінжиніринг, бенчмаркінг, а також реструктуризація підприємства, є інструментами антикризового управління туристичними підприємствами, що слугує важливим засобом виживання і розвитку в умовах посткризової економіки. Це питання потребує окремого дослідження.

Список використаних джерел

1. Камушков О.С. Роль та місце малого бізнесу у розвитку туризму // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – №2 (8). [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/kamushkov.htm/
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Панасюк Е.А. Управління розвитком малого підприємства сфери туризму // Автореферат на здобуття ступеня кандидата економічних наук. Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2011. – 20 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/1439908/>
4. Ліманські А. Управління інноваційним підприємством / А. Ліманські // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 556–560. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://vlp.com.ua/node/807>
5. W. M. Grudzewski, I. K. Hejduk: Metody projektowania systemow zarzadzania. Difin, Warszawa 2004. – с. 12.
6. Охота В. І. Формування системи управління якістю на підприємствах туристичної індустрії / В. І. Охота // Бізнесінформ. – 2014. – № 9. – С.195–199.
7. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств: Монографія / за редакцією канд. ек. наук, доц. Л.М. Таранюка. – Суми: Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1» ТОВ, 2010. – 440 с.
8. Гончарук А.Г. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства / Гончарук А.Г. // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – Вып. 1(27). – С. 253–258. [Електронний ресурс] / Режим доступу : pratsi.opu.ua/app/webroot/articles/1312894420.pdf
9. Татаринцева А. С., Олійник О. М. Управління підприємствами туристичної сфери з використанням сучасних інформаційних технологій / А.С. Татаринцева, О.М. Олійник // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – №1(9). – С.148–153.

Н.О. ФАРИОН,
аспірантка, Київський національний університет технологій та дизайну
В.В. БУГАС,
к.э.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну

Оцінка структури власності публічних акціонерних товариств в контексті захисту прав міноритарних акціонерів

Проаналізовано структуру власності публічних акціонерних товариств швейної промисловості. Виявлено поглиблення процесів концентрації акціонерного капіталу. Критично проаналізовано існуючі підходи до підвищення рівня захисту прав дрібних акціонерів. Наголошено, що однією з основних умов отримання необхідних фінансових коштів для розвитку бізнесу є її інформаційна відкритість. Окреслено перспективи розвитку корпоративного сектору.

Ключові слова: структура власності, швейна промисловість, публічне акціонерне товариство, баланс інтересів, захист прав акціонерів, міноритарні акціонери, мажоритарні акціонери.

Н.А. ФАРИОН,
аспірантка Киевский национальный университет технологий и дизайна
В.В. БУГАС,
к.э.н., профессор Киевский национальный университет технологий и дизайна

Оценка структуры собственности публичных акционерных обществ в контексте защиты прав мноритарных акционеров

Проанализирована структура собственности публичных акционерных обществ швейной промышленности. Выявлено углубление процессов концентрации акционерного капитала. Критически проанализированы существующие подходы к повышению уровня защиты прав мелких акционеров. Отмечено, что одним из основных условий получения необходимых финансовых средств для развития бизнеса является ее информационная открытость. Определены перспективы развития корпоративного сектора.

Ключевые слова: структура собственности, швейная промышленность, публичное акционерное общество, защита прав акционеров, мноритарные акционеры, мажоритарные акционеры.

N. FARION,
graduate student Kyiv National University of Technologies and Design
V. BUHAS,
Ph.D., professor Kyiv National University of Technologies and Design

Property assessment of public joint stock company in the context of minority shareholders protection

Ownership structure of public corporations clothing industry. Revealed deepening processes of share capital concentration. Enhance the protection of minority shareholders through the critical analysis of existing approaches. Emphasized that one of the main conditions for obtaining the necessary funds for business information is its openness. Prospects of the corporate sector development.

Keywords: ownership structure, garment industry, public joint stock company, the balance of interests, protection of shareholders, minority shareholders, majority shareholders.

Постановка проблеми. Виникнення корпоративного сектору в економіці України має свої специфічні особливості. Структура власності та контролю, що сформувалися на першому етапі приватизації, не були результатом тривалого еволюційного ринкового відбору. Якщо в світовій практиці акціонерні товариства в основному створюються шляхом підписки на акції, то в Україні більшість існуючих акціонерних товариств з'явилися в результаті перетворення державної форми власності на акціонерну. Але, отримавши під час сертифікатної приватизації у власність акції державних підприємств, громадяни України в переважній своїй більшості виявились не готовими стати власниками.

Вищезазначені обставини призвели до низької ефективності функціонування корпоративних підприємств ще з самого початку їх створення. Саме тому, такий стан речей в Україні тривав не довго: поступово структура власності з розпорошеної почала змінюватись на концентровану. В останній час, як видно з досліджень науковців [3; 4; 5], простежується тенденція до зростання концентрації власності.

Переорієнтація вітчизняних підприємств на європейські ринки збуту потребує значних фінансових вливань. В умовах високих кредитних ставок підприємствам недоцільно накопичувати кредитні зобов'язання, натомість необхідно шукати альтернативні методи залучення фінансових ресурсів. Найбільш ефективними з точки зору можливості об'єднання капіталу великої кількості юридичних та фізичних осіб є публічні акціонерні товариства. Але концентрована структура власності нівелює ключову перевагу публічних акціонерних товариств, а саме можливість постійного збільшення обсягів залучених ресурсів шляхом збільшення акціонерного капіталу. Саме тому, питання дослідження структури власності акціонерних товариств не втрачає своєї актуальності в наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням структури корпоративної власності займалися такі вчені як Ю.В. Бицюра [3], Л.А. Венгер [4], Н.Е. Деєва [5], М.І. Іоргачова [6], О.М. Скібіцький [7] та ін. Ю.В. Бицюра [3] досліджувала питання формування акціонерної форми власності в Україні. М.І. Іоргачова [6] досліджувала структуру власності та тен-

денції її зміни в різних країнах світу. Н.Е. Деєва [5] та Н.С. Михайлова [5] встановили, що структура власності впливає на ефективність корпоративного управління.

Сьогодні залишається недостатньо вивченим питання щодо структури корпоративної власності публічних акціонерних товариств саме в швейній промисловості України. Слід зазначити, що більшість існуючих досліджень присвячених аналізу структури власності, обмежуються визначенням найбільшого власника. Доцільним є дослідити структуру власності припустивши, що мажоритарні акціонери схильні об'єднуватись, так як мають спільні інтереси. Все вище зазначене і зумовило проведення даного дослідження.

Метою статті є аналітичне дослідження структури власності публічних акціонерних товариств в швейній промисловості в контексті захисту прав дрібних акціонерів.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо структуру власності публічних акціонерних товариств швейної промисловості. Відомо, що чим більше доля акцій, що належить одному або групі власників, тим вище концентрація власності в акціонерному товаристві, а чим менше доля акцій, що належить великому або групі найбільших власників компанії, – тим вона нижча [6, с. 20].

Об'єктом дослідження було обрано дев'ятнадцять публічних акціонерних товариств з пошиття одягу. З табл. 1. видно, що на кожному досліджуваному підприємстві існує акціонер у власності якого більше 10 % акцій.

Згрупуємо досліджувані публічні акціонерні товариства за величиною пакету акцій (табл. 2). Групування здійснюємо відповідно до табл. 1 обираючи найбільший пакет акцій.

Проведені дослідження показали практичну відсутність публічних акціонерних товариств з розпорошеною структурою власності, так як серед 19 акціонерних товариств не було виявлено жодного підприємства, де найбільший акціонер володів би пакетом акцій менш ніж 19 %.

З табл. 2. видно, що концентрація власності є високою: з дев'ятнадцяти ПАТ в одинадцятьох товариствах наявний акціонер з контрольним пакетом акцій (50% і більше). Крім того, у трьох публічних акціонерних товариствах наявний акціонер, у власності якого знаходиться пакет акцій, який дає йому абсолютний контроль (більше 75% акцій).

Аналіз структури власності, за величиною пакету акцій, яким володіє найкрупніший акціонер, не є новим, зокрема детальний аналіз був проведений Л. А. Венгер [4]. Крім того, нею було проведено аналіз впливу структури власності акціонерних товариств на показники ефективності їхньої діяльності.

Тому, вважаємо за необхідне дослідити структуру власності публічних акціонерних товариств, враховуючи припущення, що власники великих пакетів акцій діють спільно (табл. 3). Дане припущення ґрунтується на попередніх дослідженнях автора. Вивчення протоколів загальних зборів акціонерів, дало змогу зробити висновок, що рішення по питанням порядку денного загальних зборів приймаються одногосно. В цьому не має нічого дивного: мажоритарні акціонери як правило, мають спільні інтереси і на відміну від міноритарних, їм набагато легше домовитись між собою та скоординувати свої рішення.

Досліджуючи співвідношення часток міноритарних та мажоритарних акціонерів, необхідно провести чітку межу між мажоритарними і міноритарними акціонерами. Це зробити

доволі складно, так як чинне законодавство не дає визначення цим поняттям. Так само, як і до інших термінів до визначення міноритарних та мажоритарних акціонерів існують різні підходи. Загальновідомим фактом є те, що міноритарні акціонери на противагу мажоритарним володіють незначною кількістю акцій. Науковці не можуть прийти до одностайної думки у визначенні того, який пакет акцій потрібно вважати незначним, а який великим. Враховуючи той факт, що Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) вважає необхідною умовою для акціонерних товариств оприлюднювати інформацію про осіб, які володіють 10 % та більше акцій емітента, то саме такі пакети акцій можна визначати як значні. Тому, міноритарними акціонерами будемо вважати тих осіб, які володіють менше 10 % акцій емітента, а мажоритарними таких, які володіють 10 % і більше акцій.

Як бачимо з рис. 1. при поєднанні пакетів акцій крупних власників картина набуває ще яскравішого вигляду: у 18-и з 19-и публічних акціонерних товариств крупні акціонери сконцентрували у своїх руках пакет акцій, що перевищує 50%, причому на 11-и підприємствах він перевищує 75%.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок про те, що структура власності в публічних акціонерних товариствах швейної промисловості характеризується розподілом власності серед вузького кола осіб, тобто є екстремально концентрованою. Концентрація власності є реакцією на слабкий правовий захист інвесторів [7, с. 205].

Даний факт можна пояснити тим, що концентрація, зазвичай, триває до тих пір, поки найбільший акціонер (або група акціонерів) не встановить повного контролю за діяльністю акціонерного товариства. За таких умов дрібні акціонери, знаходячись в скрутному становищі, потребують захисту власних прав.

Серед науковців існують різні підходи до захисту прав дрібних акціонерів в умовах концентрованої структури власності.

Л.А. Венгер наполягає на обов'язковому дотриманні принципів корпоративного управління [4, с. 140]. Сьогодні дотримання принципів корпоративного управління не закріплені законодавчо, тобто не мають обов'язкового характеру. Так ми погоджуємося з тим, що для надійного захисту прав дрібних акціонерів необхідним є дотримання загальноновизнаних стандартів корпоративного управління.

М.І. Іоргачова [6, с. 179] підкреслює важливість вирішення корпоративних конфліктів. Зазначаючи, що конфлікт інтересів закладений в самій структурі власності, в якій міноритарні і мажоритарні акціонери переслідують різні інтереси, М.І. Іоргачова [6, с. 179] говорить про «важливість не стільки регламентації дій органів управління товариства і акціонерів, скільки розроблення ефективних механізмів узгодження різноспрямованих інтересів численних учасників корпоративних, захист прав слабкішої сторони».

Також, підвищенню рівню захисту прав акціонерів сприяє наявність сформованої корпоративної культури. Корпоративна культура створює комфортні умови для функціонування компанії, забезпечує уникнення конфліктних ситуацій у взаєминах між менеджерами і акціонерами, між міноритарними і мажоритарними акціонерами.

О.М. Скібіцький [7] вважає за необхідне обов'язково включити в законодавство, що регулює корпоративні відносини, наступної норми: «Акціонери, незгодні з рішенням загаль-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Інформація про осіб, що володіють 10 % та більше акцій

Назва ПАТ	Власники ПАТ (вид особи)	Форма випуску та форма існування акцій	Номінальна вартість однієї акції, грн.	Кількість акцій, шт.	Величина паку акцій, % (від загальної кількості)	Кількість акцій, якими володіють мажоритарні акціонери, %
1	2	3	4	5	6	7
1. ПАТ «Володарка»	Фізична особа 1, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	18,80	36428	17,09	77,4
	Фізична особа 2, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	18,80	128509	60,31	
2. ПАТ «Нововолинська швейна фабрика»	Фізична особа 1, Україна	Акція проста іменна	–	276826	35,27	80,65
	Фізична особа 2, Україна	Акція проста іменна	–	167096	21,29	
	Фізична особа 3, Україна	Акція проста іменна	–	108845	13,86	
	Фізична особа 4, Україна	Акція проста іменна	–	80302	10,23	
3. ПАТ «Прилуцька швейна фабрика»	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	0,50	978412	97,84	97,84
4. ПАТ «Троттола»	Фізична особа 1, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	1,00	170000	12,78	43,30
	Фізична особа 2, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	1,00	405950	30,52	
5. ПАТ «Швейна фабрика «Прометей»»	Фізична особа 1, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	0,05	700890	34,29	85,6
	Фізична особа 2, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	0,05	299578	14,66	
	Фізична особа 3, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	0,05	449365	21,99	
	Фізична особа 4, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	0,05	299578	14,66	
6. ПАТ «Гроно-текс»	Юридична особа	Акція проста іменна	–	126636524	99,87	99,8
7. ПАТ Мелітопольське виробничо-торговецьке швейне підприємство «Елегант»	Фізична особа 1, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	15,00	22266	16,80	50,88
	Фізична особа 2, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	15,00	18810	14,19	
	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	15,00	26360	19,89	
8. ПАТ «Бердичівська фабрика одягу»	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	0,25	3810203	60,10	60,10
9. ПАТ «Могилів-Подільська швейна фабрика «Аліса»»	Фізична особа, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	0,25	653892	67,97	67,97
10. ПАТ «Хмільницька швейна фабрика «Лілея»»	Фізична особа, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	1,05	40152	66,52	78,54
	Фізична особа, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	1,05	7255	12,02	
11. ПАТ «Швейна фабрика «Поділля»»	Фізична особа 1, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	5,00	70157	45,78	76,82
	Фізична особа 2, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	5,00	21301	13,90	
	Фізична особа 3, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	5,00	26275	17,14	
12. ПАТ «Чортківська швейна фабрика»	Фізична особа, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	0,25	9817067	60,78	60,78
13. ПАТ «Швейна фабрика «Луга»»	Фізична особа Україна	Акція проста бездокументарна іменна	63,00	31584	70,68	70,68
14. ПАТ «Виробничо-торговецька фірма «Сіверянка»»	Фізична особа Україна	Акція проста іменна	–	261448	70,94	70,94
	Фізична особа, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	1,75	57580	28,74	
15. ПАТ «Швейна фабрика «Воронін»»	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	1,75	110859	55,34	84,08
	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	2,40	294626	22,44	
	Фізична особа, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	2,40	198610	15,12	
16. ПАТ «Швейна фабрика «Кіровоградська швейна фабрика «Зорянка»»	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	2,40	223446	17,02	79,01
	Фізична особа, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	2,40	322020	24,52	
17. ПАТ «Тулчинська швейна фабрика»	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	3,25	77100	85,67	85,67
18. ПАТ «Фастівське швейне виробництво «Козак»»	Фізична особа, Україна	Акція проста бездокументарна іменна	0,50	130005	45,93	91,86
	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	0,50	130006	45,93	
19. ПАТ «Охтирська швейна фабрика»	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	0,25	95360	23,67	70,97
	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	0,25	95302	23,65	
	Юридична особа	Акція проста бездокументарна іменна	0,25	95303	23,65	

* Складено автором за даними оприлюдненої інформації сайту www.smida.gov.ua (Інформація про осіб, що володіють 10 % та більше акцій) [2]

них зборів по реорганізації або по іншим важливим питанням, повинні мати право жадати від акціонерного товариства викупу їхніх акцій».

Крім того, він вважає, що найбільш прийнятною мірою захисту акціонерної меншості від дискримінаційної політики

акціонерної більшості у використанні прибутку акціонерним товариством було б встановлення норми обов'язкового викупу акціонерним товариством акцій власного випуску в індивідуальних акціонерів, якщо товариство протягом 3 років, при наявності прибутку не виплачує дивіденди [7, с. 210].

Таблиця 2. Групування публічних акціонерних товариств за величиною найбільшого пакету акцій *

Група	Частка в акціонерному капіталі	Кількість ПАТ	У % до загальної кількості ПАТ	Назви ПАТ (в порядку зростання величини пакету акцій)
1	2	3	4	5
I.	Від 1 акції – до 10%	0	0	Відсутні
II.	Від 10%+1 акція – до 25%	3	15,8	ПАТ Мелітопольське виробничо–торговельне швейне підприємство «Елегант» (19,89%), ПАТ «Охтирська швейна фабрика» (23,67 %), ПАТ «Швейна фабрика «Кіровоградська швейна фабрика «Зорянка»» (24,52%).
III.	Від 25%+1 акція (малий блокуючий пакет) – до 50%	5	26,3	ПАТ «Троттола» (30,52%), ПАТ «Швейна фабрика «Прометей»» (34,29%), ПАТ «Нововолинська швейна фабрика» (35,27%), ПАТ «Швейна фабрика «Поділля»» (45,78), ПАТ «Фастівське швейне виробництво «Козак» (45,93)».
IV.	Від 50%+ 1 акція (контрольний пакет акцій) – до 75%	8	42,1	ПАТ «Швейна фабрика «Воронін»» (55,34%), ПАТ «Бердичівська фабрика одягу» (60,10%), ПАТ «Володарка» (60,31%), ПАТ «Чортківська швейна фабрика» (60,78%), ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея»» (66,52%), ПАТ «Могилів–Подільська швейна фабрика «Аліса»» (67,97%), ПАТ «Швейна фабрика «Луга»» (70,68%), ПАТ «Виробничо–торговельна фірма «Сіверянка»» (70,94%).
V.	Від 75%+ 1 акція (абсолютний контрольний пакет акцій) – до 100 %	3	15,8	ПАТ «Тульчинська швейна фабрика» (85,67 %), ПАТ «Прилуцька швейна фабрика» (97,84 %), ПАТ «Гроно–текс» (99,87%).
Всього		19	100	19

* складено автором на основі табл. 1.

Таблиця 3. Співвідношення міноритарних та мажоритарних акціонерів

Група	Співвідношення міноритарних та мажоритарних акціонерів	Назви підприємств, які ввійшли до групи
1	2	3
I.	≈ від 1% до 8 % міноритарні акціонери ≈ від 92% до 99 % мажоритарні акціонери	ПАТ «Фастівське швейне виробництво «Козак» » (К17), ПАТ «Прилуцька швейна фабрика»(К18), ПАТ «Гроно–текс» (К19).
II.	≈ 15 % міноритарні акціонери ≈ 85% мажоритарні акціонери	ПАТ «Швейна фабрика «Воронін»» (К14), ПАТ «Швейна фабрика «Прометей»» (К15), ПАТ «Тульчинська швейна фабрика» (К16).
III.	≈ 20 % міноритарні акціонери ≈ 80 % мажоритарні акціонери	ПАТ «Швейна фабрика «Поділля»» (К9), ПАТ «Володарка» (К10), ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея»» (К11), ПАТ «Швейна фабрика «Кіровоградська швейна фабрика «Зорянка»». (К12), ПАТ «Нововолинська швейна фабрика» (К13).
IV.	≈ 30 % міноритарні акціонери ≈ 70 % мажоритарні акціонери	ПАТ «Могилів–Подільська швейна фабрика «Аліса»» (К5), ПАТ «Швейна фабрика «Луга»» (К6), ПАТ «Виробничо–торговельна фірма «Сіверянка»» (К7), ПАТ «Охтирська швейна фабрика»(К8).
V.	≈ 40 % міноритарні акціонери ≈ 60 % мажоритарні акціонери	ПАТ «Бердичівська фабрика одягу» (К3), ПАТ «Чортківська швейна фабрика» (К4).
VI.	≈ 50 % міноритарні акціонери ≈ 50 % мажоритарні акціонери	ПАТ Мелітопольське виробничо–торговельне швейне підприємство «Елегант»(К2).
VII.	Міноритарних акціонерів більше мажоритарних акціонерів	ПАТ «Троттола» (К1).

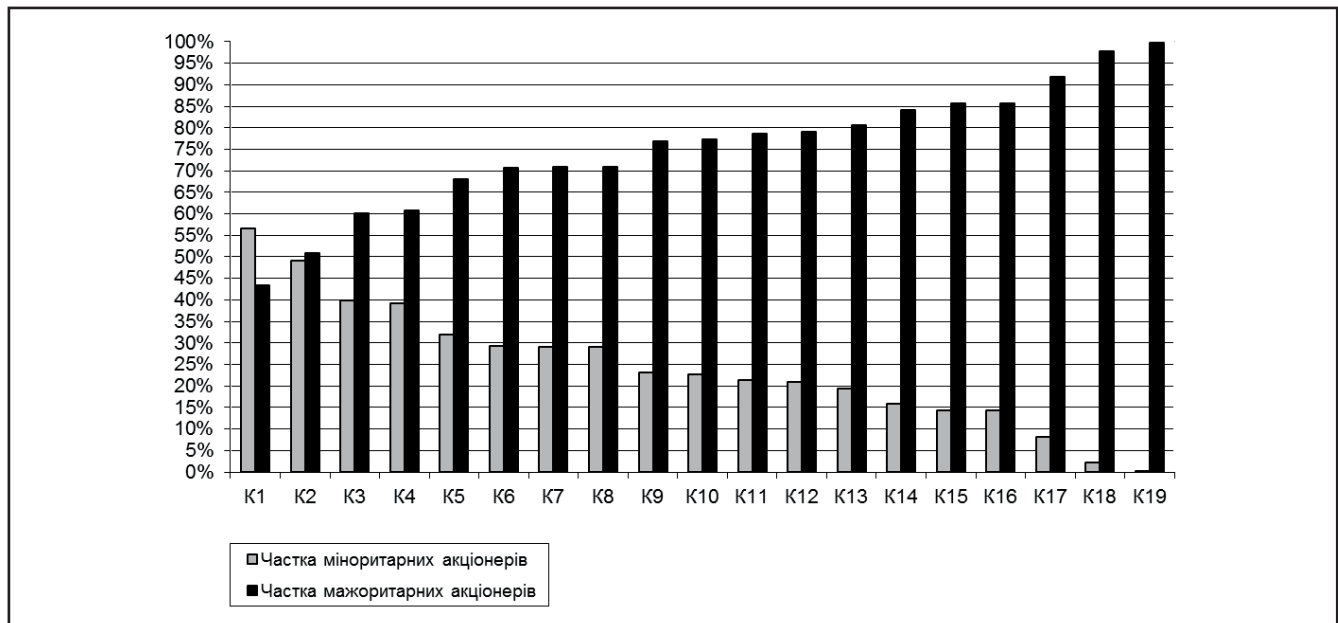
* складено автором на основі табл. 1.

Тобто, виходячи з вище зазначеного, основним механізмом захисту дрібних акціонерів, який пропонує О.М. Скібіцький [7, с. 210], є викуп акцій міноритарних акціонерів при утиску їхніх прав.

Ми вважаємо, що це не вирішує проблему захисту прав дрібних акціонерів. Про який захист прав можна говорити, якщо в результаті запропонованого механізму дрібні акціонери взагалі втрачають свої корпоративні права. Все це лише сприяє подальшій концентрації капіталу.

А ось пропозиція О.М. Скібіцького, що стосується черговості виплати дивідендів є дуже доречною. Так, маніпуляції з черговістю виплати дивідендів є поширеним явищем. Він за-

значає, що «процедура виплати дивідендів українськими акціонерними товариствами нерідко розтягується на тривалий, але не з вини акціонерів, час, іноді – на роки». О.М. Скібіцький вказує на те, що «дивіденди, отримані з різницею, наприклад, у рік, є неоднаковими: мова йде про реальну вартість грошей і упущеної можливості заробити на них додаткові засоби» [7, с. 210–211]. Він вважає, що вирішити дану проблему можна тільки встановивши таку норму, відповідно до якої керівники–акціонери і власники найбільших пакетів акцій повинні одержати дивіденди в останню чергу [7, с. 211]. О.М. Скібіцький [7, с. 211]. приходять до висновку, що це послужить реальним стимулом здійснення процедури виплати



де, K1 – ПАТ «Троттола»;
 K2 – ПАТ Мелітопольське виробничо-торговельне швейне підприємство «Елегант»;
 K3 – ПАТ «Бердичівська фабрика одягу»;
 K4 – ПАТ «Чортківська швейна фабрика»;
 K5 – ПАТ «Могилів-Подільська швейна фабрика «Аліса»»;
 K6 – ПАТ «Швейна фабрика «Луга»»;
 K7 – ПАТ «Виробничо-торговельна фірма «Сіверянка»»;
 K8 – ПАТ «Охтирська швейна фабрика»;
 K9 – ПАТ «Швейна фабрика «Поділля»»;
 K10 – ПАТ «Володарка»;
 K11 – ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея»»;
 K12 – ПАТ «Швейна фабрика «Кіровоградська швейна фабрика «Зорянка»»»;
 K13 – ПАТ «Нововолинська швейна фабрика»;
 K14 – ПАТ «Швейна фабрика «Воронін»»;
 K15 – ПАТ «Швейна фабрика «Прометей»»;
 K16 – ПАТ «Тульчинська швейна фабрика»;
 K17 – ПАТ «Фастівське швейне виробництво «Козак»»;
 K18 – ПАТ «Прилуцька швейна фабрика»;
 K19 – ПАТ «Гроно-текс».

Співвідношення часток міноритарних і мажоритарних акціонерів

* складено автором за табл. 1

дивідендів у максимально можливо стислі строки, забезпечить дотримання інтересів дрібних акціонерів, припинить ганебну практику маніпулювання в дивідендній політиці.

Але потрібно бути дещо обережними з такими пропозиціями, так як порушується баланс (рівновага) інтересів: захист прав дрібних акціонерів на шкоду захисту прав великих акціонерів.

Захищати права дрібних акціонерів потрібно не порушуючи права інших акціонерів. Цього можна добитися виплачуючи дивіденди в короткі строки всім акціонерам.

Одним з дієвих механізмів захисту прав дрібних інвесторів є забезпечення акціонерним товариством інформаційної прозорості. Розкрита інформація компанії має стосуватися не тільки її поточного стану, а також її планів на майбутнє. Як приклад, компанія може мати гарні поточні фінансові показники, і в той же час довгий час може не виплачувати дивіденди. Для міноритарних акціонерів це є важливим моментом, так як вони віддають свої кошти (шляхом придбання акцій), сподіваючись на одержання дивідендів [7, с. 209].

Сьогодні багато акціонерних товариств у повідомленні про випуск акцій відкрито заявляють про те, що в них немає планів в найближчі роки приймати рішення про виплату дивідендів. Така інформаційна політика є чесною по відношенню до акціонерів. Акціонери спираючись на отриману інформацію можуть

приймати зважені рішення: вкладати власні кошти в акціонерне товариство або утриматись від придбання його акцій.

Тому приймаючи рішення про капіталовкладення в той чи інший бізнес, інвестори в першу чергу звертають увагу на його інформаційну прозорість. Непрозорість бізнесу, збільшуючи ризики вкладень в компанію, відштовхує інвесторів і як результат знижує капіталізацію компанії [4]. Тому, Л.А. Венгер [4] наполягає на необхідності посилити персональну відповідальність директорів акціонерних товариств за несвоєчасне подання або зумисне приховування інформації, що підлягає обов'язковому розкриттю.

Таким чином, інформаційна прозорість є однією з найважливіших характеристик будь-якої компанії для інвесторів, необхідною умовою вигідного залучення капіталу і забезпечення зростання її вартості. Стратегію інформаційної відкритості акціонерні товариства можуть реалізувати шляхом створення корпоративних інтернет-сайтів.

Висновки

Система корпоративного управління, сформована в Україні, спирається на мажоритарних акціонерів і захищає виключно їхні інтереси. Орієнтація менеджменту акціонерного товариства на інтереси кількох крупних акціонерів знижує потенціал до за-

лучення додаткових коштів. Мажоритарні акціонери не бажають, щоб в компанію приходили нові інвестори так як великі акціонери панічно бояться втратити контроль над компанією.

Дуже часто мажоритарні акціонери входять до виконавчого органу і наглядової ради, таким чином фактично відбувається зрощення менеджменту і крупних власників. За таких умов, дрібні акціонери не мають змоги реалізувати свої корпоративні права. Вони відіграють роль номінальних власників компанії, так як фактично позбавлені можливості розпоряджатися капіталом акціонерних товариств у власних інтересах.

В результаті, міноритарні акціонери, не маючи гарантій захисту власних прав, утримуються від придбання акцій. Отже, в результаті концентрації капіталу підприємство втрачає навіть середньострокові орієнтири розвитку і залишається без інвесторів [7, с. 205]. Все це вкрай негативно впливає на стан фондового ринку, позбавляючи його потенційного притоку капіталу. Науковцями [4;6;7] були окреслені різні механізми захисту прав дрібних акціонерів. Але одним з ключових факторів залучення інвесторів є прозорість бізнесу. Саме тому акціонерні товариства, яким необхідні фінансові кошти для розширення бізнесу, повинні приділяти належну увагу розкриттю інформації.

Численні дослідження показують, що інвестори все більше уваги приділяють якості корпоративного управління і готові інвестувати в ті компанії, рівень розкриття інформації яких відповідає найвищим стандартам світової практики.

Перспективним напрямком розвитку публічних акціонерних товариств є впровадження механізмів нівелювання дискримінації міноритарних акціонерів. Крім того, необхідно підвищувати правову та корпоративну культуру громадян.

Досвід розвинутих країн світу показує, що необхідно переходити до цивілізованих правил гри на ринку, вчитися залучати капітал і управляти дрібними пакетами акцій. Поки в Україні не буде напрацьовано досвід управління розпорошеним капіталом, потужних публічних акціонерних товариств в загальносвітовому значенні створено не буде.

Проблема захисту міноритарних акціонерів має комплексний характер і може бути вирішена шляхом посилення ро-

лі дрібних акціонерів в управлінні акціонерним товариством. Пасивне дотримання принципів корпоративного управління є недостатнім, сьогодні постає необхідність у впровадженні реальних інструментів за допомогою яких міноритарні акціонери зможуть впливати на компанію. Як показує практика, саме формування партнерської моделі корпоративного управління, слугуватиме локомотивом для подальшого розвитку акціонерних товариств.

Список використаних джерел

1. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI – Режим доступу // zakon.rada.gov.ua.
2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. Електронні дані – Режим доступу // <http://www.smida.gov.ua/> (дата звернення 08.08.2016) – Назва з екрана.
3. Бицюра Ю. В. Суперечності формування акціонерної власності в Україні / Ю.В. Бицюра // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18. Економіка і право : зб. наук. пр. – 2007. – № 5. – С. 211 – 213.
4. Венгер Л. А. Організаційно-економічні механізми корпоративного управління в промисловості України: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.03 / Венгер Лілія Анатоліївна; Державна установа «Інститут економіки та прогнозування національної академії наук України»; наук. кер. Шабліста Л. М. – Київ, 2011. – 190 с.
5. Деева Н. Е. Вплив структури власності на корпоративне управління в машинобудуванні [Електронний ресурс] / Н. Е. Деева, Н. С. Михайлова. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2014/2_0/149_154.pdf
6. Іоргачова М. І. Зміна структури власності країн з транзитивною економікою / М.І.Іоргачова // Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції [Наукові дослідження та їх практичне застосування. Сучасний стан та шляхи розвитку] (м. Одеса, 4 – 15 жовтня). – Одеса: Чорномор'я, 2011. – Том 16. – С. 20 – 27.
7. Скібіцький О. М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посіб. / О. М. Скібіцький, В. В. Матвеев, Л. І. Скібіцька. – Київ: Кондор, 2011. – 912 с.

УДК 330.115

Я.В. ПРОЦЕНКО,

аспірант кафедри отельно-ресторанного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету

Управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства в умовах кризи

Стаття присвячена висвітленню підходів до організації процесу управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства. Означено складові механізми управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства, фактори впливу на підприємство та його становище на ринку готельного бізнесу. Охарактеризовано послідовність, особливості проходження етапів, методи та функції управління фінансовою стабільністю підприємств індустрії гостинності.

Ключові слова: управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства, механізм управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства, етапи та методи процесу управління фінансовою стабільністю підприємств гостинності, управлінське тестування факторів зовнішнього та внутрішнього впливу.

Я.В. ПРОЦЕНКО,

аспірант кафедри отельно-ресторанного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету

Управление финансовой стабильностью предприятий гостиничного хозяйства в условиях кризиса

Статья посвящена освещению подходов к организации процесса управления финансовой стабильностью предприятий сферы гостеприимства. Отмечены составляющие механизма управления финансовой стабильностью предпри-

ятий готельного господарства, фактори впливу на підприємство і його положення на ринку готельного бізнесу. Охарактеризована послідовність, особливості проходження етапів, методи і функції управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства.

Ключевые слова: управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства, механізм управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства, етапи і методи процесу управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства, управлінське тестування факторів зовнішнього і внутрішнього впливу.

Y. PROTSENKO,

graduate student of department of hotel–restaurant business of the Kyiv National Trade and Economic University

Financial stability management of hotel enterprises in crisis

The article is dedicated to illumination of process organization of financial stability management of hospitality enterprises. It was marked constituents of mechanism of financial stability management of hotel enterprises, as well as factors of influence on an enterprise and its position at the market of hotel business. A sequence, features of passing of the stages, methods and functions of financial stability management of enterprises of hospitality industry are described.

Keywords: management of enterprises of hotel economy, mechanism of financial stability management of hotel enterprises, stages and methods of process of financial stability management of hospitality enterprises, managerial testing of factors of external and internal influence, financial stability.

Постановка проблеми. У 2015 році в Україні функціонувало понад 1300 малих, середніх та великих суб'єктів готельного підприємництва [1], з яких значна їх частка – понад 50% – є збитковими [2]. Негативна тенденція щодо незадовільних результатів діяльності підприємств готельного бізнесу продовжується і сьогодні. Означене вимагає від них застосування більш дієвих інструментів управління власною фінансовою стабільністю. Водночас, складність та високий рівень динаміки змін в сфері гостинності обумовлює необхідність проведення ґрунтовних методологічних досліджень з даної проблематики, що зумовило підготовку публікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. ґрунтовні методологічні підходи до висвітлення різнопланових аспектів управління фінансовою стабільністю підприємств та шляхів його удосконалення містяться у наукових працях Г.М.Азаренкової, І. О. Бланка, М.В. Босовської, О. М. Бандурки, Н.М.Гуляєвої, О.Г. Головки, В. А. Квартальнової, В. І. Карсекінової, М. Я. Коробова, В.К. Кіптенка, К.І.Ладиченко, Л.О. Лігоненко, С.В.Мельниченко, Т.П. Марущак, О. Л. Ремеслової, Г.В.Ситник, Т. І. Ткаченко та інших.

Науковий доробок зазначених та інших авторів в основному присвячено вирішенню проблем управління фінансовою стійкістю підприємств безвідносно до їх сфери діяльності. Лише незначна частина наукових праць згаданих авторів містить дослідження окремих складових фінансової стабільності підприємств індустрії гостинності, де означено окремі сторони управління їх фінансами як одну із складових системи регулювання діяльності підприємств загалом. На наш погляд, на сьогодні досить мало наукових праць присвячено формуванню цілісного підходу до формування механізму управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства, визначенню його складових, етапів та методів організації. Потребує подальшого опрацювання проблематика оцінювання ефективності управління фінансовою стабільністю підприємств гостинності, розроблення інструментарію їх найкращої адаптації до мінливих умов сучасного середовища ведення бізнесу. Зазначене обумовлює актуальність і значимість проведення досліджень в даному напрямку.

Метою статті є визначення напрямів удосконалення механізму управління фінансовою стабільністю підприємств

готельного господарства. Запропонована мета обумовила постановку наступних завдань:

- сформулювати авторське уявлення про сутнісну сторону механізму управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства;

- охарактеризувати його складові, етапи організації та методи управління фінансовою стабільністю підприємств гостинності;

- визначити фактори впливу на управління фінансовою стабільністю та напрями підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління фінансовою діяльністю підприємств готельного господарства передбачає застосування широкого арсеналу засобів, методів та інструментів для досягнення стабільності їх діяльності.

В економічному значенні управління це – «свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів на економічні об'єкти, який здійснюється з метою спрямування їх дій та отримання бажаного результату» [4, 237]. В цьому контексті управлінський процес в сфері готельного бізнесу являє собою дію суб'єкта управління (менеджмент підприємства) на об'єкт управління (готельне господарство) задля забезпечення спрямованості діяльності готелю відповідно до поставлених мети та завдань.

З позицій ресурсного підходу, управління – це діяльність з акумулювання та координації ресурсів підприємства [5, 122]. Фінансові ресурси забезпечують неперервність усіх процесів життєдіяльності підприємства, отже, їх достатність сприяє досягненню фінансової стабільності, що і є метою управління фінансовими ресурсами.

Останнім часом, в умовах кризи в Україні, в дослідженнях з питань управління фінансовою стабільністю підприємства все більше акцентується увага на впровадженні на підприємстві концепції антикризового управління. Це означає управління підприємством, спрямоване на попередження банкрутства, врахування негативного впливу чинників, що впливають на ефективність підприємницької діяльності, та їх долання [6;7;8].

Оскільки підприємство може трактуватись як особливий інвестиційний товар, що має свою корисну та вартісну значимість для інвесторів, важливого значення набуває реалізація вартісного підходу до управління фінансовою стабільністю господарюючого суб'єкта. Головна мета впровадження

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

такого підходу – не лише в отриманні доходу від діяльності підприємства, а й в баченні перспектив надійності отримання доходів у майбутньому [9].

Не применшуючи важливості кожного із означених вище підходів до управління фінансовою стабільністю підприємства та можливостей їх застосування в практиці управління підприємством, у роботі запропоновано авторський підхід до управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства.

Економічна криза в Україні спричинила фінансово-економічні наслідки, які можна поділити на дві групи: ті, які відчувають усі суб'єкти незалежно від їх сфери господарювання, і ті, які визначають специфіку функціонування в нинішніх умовах підприємств готельного бізнесу.

До першої групи належать такі:

- неможливість отримання короткострокових кредитів на фінансування поточної діяльності, що спричинило значне зменшення оборотних коштів підприємства, призупинення впровадження технологічних та організаційних нововведень;
- порушення платіжних зобов'язань через нестабільність національної валюти та банківської системи в цілому;
- масовий перехід на неповний робочий день, відпустки за власний рахунок, скорочення робочих змін, оптимізація структури зайнятих працівників, тощо.

До другої групи ми віднесли такі прояви кризи, які передусім вразили підприємства готельного господарювання, а саме:

- скорочення обсягів виробництва та надання послуг гостинності через зменшення попиту з боку відповідних груп споживачів;
- невідповідність рівня сервісу потребам вимогливих клієнтів;
- переважна орієнтація національного туриста на сегмент дешевих готельних послуг;
- непередбаченість руху цін на ресурси, які забезпечують тепло в приміщеннях;
- витіснення національних готельєрів із сегмента надання дорогих готельних послуг зарубіжними світового рівня готелями.

Організаційна структура управління підприємств готельного господарства, здійснювані ними операційні процеси, система управління їх фінансовою стабільністю відображають особливості здійснення управлінської політики, що поєднує як загальноприйняті процедури, так і специфічні механізми та заходи.

Система управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства являє собою комплекс взаємопов'язаних заходів, управлінських рішень, вбудованих у загальну систему управління підприємством готельного господарства, задля забезпечення переважно власними грошовими ресурсами стабільної діяльності, прибутковості, розвитку, технічного вдосконалення матеріально-технічної бази, а також соціального та матеріального заохочення своїх працівників.

Із врахуванням загальноприйнятих підходів, на рис. 1 показано кілька блоків, які вкупі уособлюють механізм управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства. Він трактується як господарський механізм, що включає певну сукупність заходів, методів, інструментів, функцій, спрямований на адаптацію підприємств готельного бізнесу до умов сучасного бізнес середовища, а також на забезпечення достатнього обсягу та відповідної структури активів, на досягнення раціоналізації (оптимізації) структури джерел фінансування та продуктивного використання фінансових ресурсів.

Виходячи з цього, сформулюємо базові цілі, яким має бути підпорядкований процес ефективного управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства. До них належать:

- формування структури джерел фінансових ресурсів, яка б сприяла досягненню фінансової стабільності при мінімізації фінансових ризиків, що неминуче виникають у процесі їх виробничої діяльності;
- забезпечення стабільного приросту доданої вартості – основи розвитку підприємства не лише в умовах економічної рецесії, а й у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику;
- досягнення впевненого становища в рамках однорідного конкурентного середовища;
- забезпечення ритмічності кругообігу основного й оборотного капіталів, запобігання відчутних фінансових невдач та наближення до межі банкрутства;
- досягнення сучасного рівня матеріально-технічної оснащеності підприємства, застосуванню передових технологічних прийомів;
- максимізація прибутку при мінімізації витрат, зростання ринкової вартості підприємства, забезпечення привабливості готелю як об'єкту інвестування;

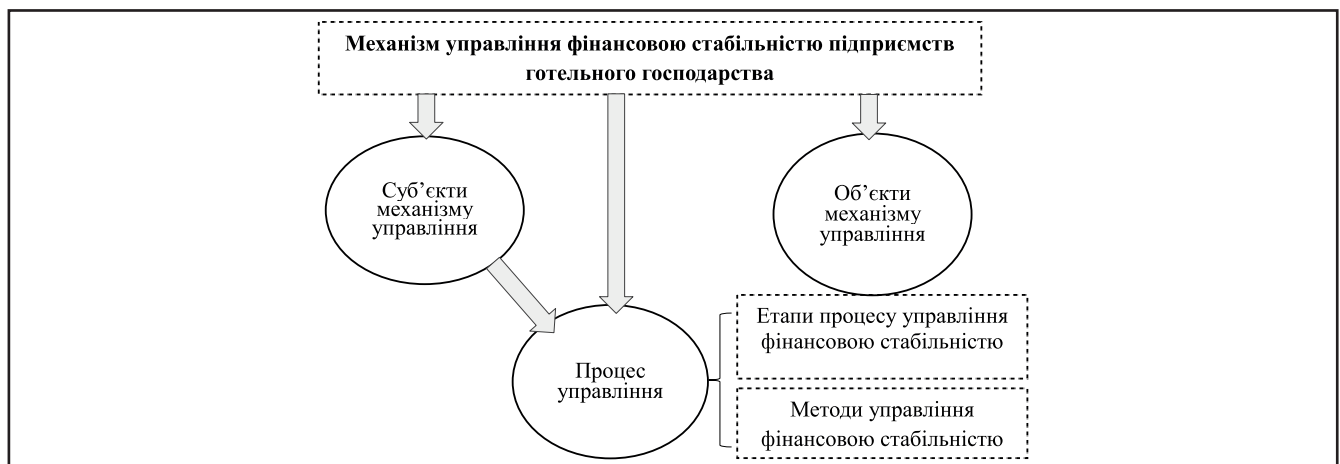


Рисунок 1. Складові механізму управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– забезпеченню рентабельної діяльності готельного комплексу в цілому та окремих його підрозділів тощо.

Особливості підприємств готельного господарства, їх розміри, місце розташування, номенклатура та різноплановість послуг, що надаються ними, тривалість господарського циклу визначають структуру та способи фінансування конкретних видів їх виробничої діяльності.

Загальний обсяг фінансових ресурсів підприємств готельного господарства являє собою сукупність як власних коштів і нагромаджень, так і залучених зовнішніх ресурсів. Перші сформовані при утворенні підприємства й поповнюються за результатами їх виробничо-господарської діяльності, другі залучаються відповідно до пріоритетних напрямків розвитку підприємства.

Весь обсяг фінансових ресурсів спрямовується на виконання підприємствами готельного господарства своїх зобов'язань, як виробничих, так і фінансових; фінансування поточних і капітальних витрат; економічне стимулювання працюючих; на утримання й розвиток об'єктів невиробничої сфери; на споживання та нагромадження; на задоволення соціальних потреб тощо. Підприємство робить відрахування на соціальні потреби в централізовані спеціальні резервні фонди і у бюджети різних рівнів. Покриття оборотних витрат насамперед забезпечується за рахунок власних фінансових ресурсів.

При управлінні фінансовою стабільністю для кожного з підприємств гостинності можуть використовуватися різні

управлінські технології, а також їх поєднання. Пропонуємо вибирати управлінські технології залежно від дії факторів, які на нього впливають, кількісних та якісних показників їх впливу, а також сили зворотного зв'язку, з якою може діяти сам суб'єкт готельного господарства на оточуюче його середовище.

Усі чинники, відповідно до стратегічного менеджменту, ми розбили на дві категорії та об'єднали у відповідні групи, залежно від рівня виникнення та ступеня значущості (рис. 2). Доцільність таких дій обумовлена необхідністю моніторингу змін в оточуючому середовищі та прийняття відповідних управлінських рішень задля посилення чи послаблення їх впливу на його фінансову стабільність[9]

На відміну від внутрішніх чинників, сила та наслідки впливу факторів зовнішнього середовища є непередбаченими. Складність, взаємопов'язаність і часта суперечність його процесів потребують своєчасного, уважного та систематичного вивчення та врахування в практиці управління готельним господарством. Йдеться не просто про прилаштування до зміни факторів, що впливають ззовні, а про обов'язковість систематичного прогнозування та аналізу реального стану речей для того, щоб будь-яку залежність обернути на користь діяльності підприємства, покращити його становище та підвищити конкурентоспроможність на ринку. Важливо правильно визначити та оцінити спектр впливу, обмежити негативний вплив зовнішніх чинників. Доцільно у першу чергу віддати перевагу тим із них, які ма-

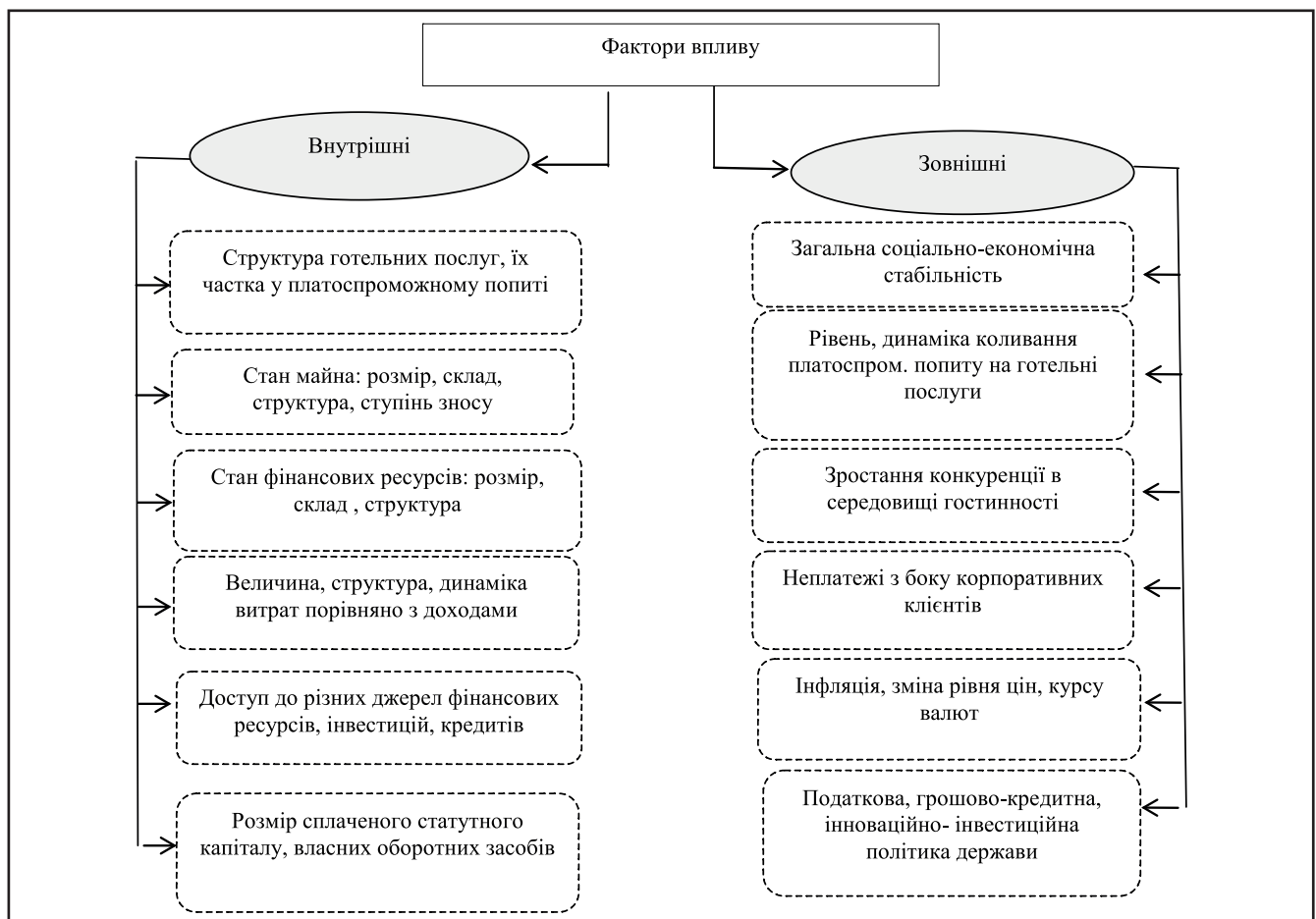


Рисунок 2. Фактори впливу на стан фінансової стабільності та розвиток підприємств готельного господарства

Таблиця 1. Послідовність основних етапів управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства

Етапи	Зміст управлінських дій
1-й	Отримання інформації про ситуацію, постановка проблеми щодо нереалізованих можливостей
2-й	Аналіз виникнення проблем, діагностика ситуації
3-й	Розробка прогнозу розвитку ситуації, генерування можливих альтернативних варіантів рішень задля забезпечення максимального ефекту
4-й	Вибір та прийняття економічно обґрунтованого управлінського рішення, розробка сценарію розвитку ситуації
5-й	Контроль реалізації прийнятих управлінських перспективних рішень
6-й	Оцінка результатів розвитку ситуації після реалізації прийнятих управлінських рішень

ють найістотніший вплив на фінансові результати діяльності підприємств готельного господарства.

Пропонуємо на регулярній основі проводити управлінське тестування факторів зовнішнього та внутрішнього впливу, чітку їх ідентифікацію з точки зору як позитивного, так і негативного впливу на фінансову стабільність підприємств індустрії гостинності, рівень їх сприяння для ефективного виконання ними своєї мети та місії.

Періодичність проведення управлінського тестування залежить від виявлених тенденцій зміни того або іншого параметру, а також від рівня відхилень від нього. Чим коротший проміжок часу між двома суміжними тестуваннями, тим вища ймовірність отримання достовірної оцінки.

Водночас, необхідно брати до уваги, що часті проведення управлінських тестувань потребують великих трансакційних витрат (фінансових і трудових). Тому, одним із показників необхідності проведення тестування факторів може виступати будь-яка із усталених ознак зниження того чи іншого показника, який впливає на фінансову стабільність готельного підприємства. Серед них, наприклад, можуть бути його негативна динаміка прибутковості, або ж рівня платоспроможності.

Проведення управлінських тестувань являє собою певну систему послідовних поетапних дій, а саме:

- чітке означення підприємством гостинності загальних та специфічних параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища, які підлягають тестуванню;
- визначення принципів кількісної та якісної оцінки зовнішніх та внутрішніх чинників;
- встановлення періодичності тестування параметрів стану зовнішнього та внутрішнього середовища;
- вибір методів тестового аналізу можливих наслідків від факторів впливу, означення їх критичних «контрольних точок»;
- вибір сукупності методів фінансового аналізу, які дозволяють узагальнити результати тестування зовнішнього та внутрішнього середовища щодо можливості досягнення підприємством готельного господарства поставлених цілей і задач;
- розробка та прийняття адекватних управлінських рішень щодо поліпшення умов господарювання підприємств гостинності із врахуванням конкретної ситуації.

Щодо так званих критичних точок контролю, які є важливими як для тестової оцінки, так і для оцінки загального фінансового стану підприємств гостинності, вони визначаються за тими його структурними підрозділами, де зосереджена значна частка виробничих і трансакційних витрат, або ж які забезпечують найбільшу прибутковість і рентабельність його роботи.

Серед точок контролю може бути, наприклад, порівняльна оцінка зміни витрат та прибутків під одночасним впливом одного або ж декількох факторів. Іншими такими точками можуть бути, зокрема: падіння попиту на деякі послуги гостинності, поява на ринку готельних послуг нових технологічних прийомів, зниження платоспроможності цільової групи споживачів послуг гостинності, поява нових, більш креативних та потужних конкурентів в готельному бізнесі, поява банкрутів – важливих постачальників товарів та послуг для готелів тощо.

У табл.1 представлена послідовність дій щодо управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства.

На першому етапі на підставі отриманої різнопланової інформації здійснюється аналіз ситуації, чітке означення, постановка проблеми щодо нездійснених можливостей відповідно до минулих прийнятих рішень.

Другий етап потребує аналізу проблемних ситуацій в готельному господарстві, звернення до досвіду ефективної практики з управління фінансовою стабільністю вітчизняних та зарубіжних підприємств індустрії гостинності.

На третьому етапі визначаються та відбираються альтернативні варіанти рішень задля забезпечення фінансової стабільності та досягнення максимальної ефективності в роботі підприємства.

Четвертий етап потребує прийняття виважених, найбільш економічно обґрунтованих управлінських рішень (одночасно відбувається процес аналізу альтернативних рішень, здійснюється їх експертна оцінка, з'ясується доцільність та ефективність їх застосування у разі не виконання прийнятих перспективних управлінських рішень).

П'ятий етап пов'язаний безпосередньо із реалізацією прийнятих перспективних управлінських рішень та заходів.

На шостому етапі здійснюється оцінка за результатами реалізації відповідних заходів та прийнятих управлінських рішень.

Саме цей етап дозволяє визначити ефективність всієї управлінської системи щодо процесу регулювання фінансовою стабільністю підприємства [10,9–10].

Висновки

Отже, управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства – це складний багатоступеневий процес, який передбачає оцінку факторів, які впливають на фінансовий стан підприємства, міру та рівень їх впливу, можливість зворотного зв'язку. Управлінське тестування факторів здійснюється в кілька етапів за різними методами, вибір яких обумовлений специфікою діяльності під-

приємства готельного господарства, масштабами його діяльності, організаційною побудовою, доступу до фінансових ресурсів тощо. Оскільки управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства є циклічним процесом, об'єктивно виникає потреба у постійному вдосконаленні підходів до покращення його результатів.

Список використаних джерел

1. Держкомстат України / Статистична інформація. – Готелі та інші місця тимчасового проживання / – режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org.html>
3. Вікіпедія – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Менеджмент>
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [редкол. : С. Мочерний (відп. ред) та ін.]. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
5. Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2002. – 212 с.

6. Антикризисное управління підприємством : Навч. посіб. / Л.О.Лігоненко, М.В.Тарасюк, О.О.Хіленко; Київ. нац. торг.- екогн. ун-т. – К., 2005. – 376 с ;

7. Антикризисное управління підприємством: Навч. посіб./ З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева; За заг. ред. З.Є. Шершньової. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.;

8. Штангрет А.М. Антикризисное управління підприємством : [підручник] / А. М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2008. – 393 с

9. Система экономической безопасности. Стоимостный подход для количественной оценки её эффективности (часть 1) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.psj.ru/saver_magazines/detail.php?ID=13867

10. Управління фінансовими ресурсами підприємства / А.П. Горбан // Вісник НБУ. – 2007. – №5. – с. 8–11.

11. Хотомлянський О. Л. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств / О. Л. Хотомлянський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2. – с.145–151

12. Основні підходи до організації управління фінансовими ресурсами підприємства / С.В. Васильчак, О.Р. Жидяк // Економіка АПК. – 2011. – №10. – с. 78–80.

V.A. ПАМАЗАНОВ,

аспірант Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Реалізація процесу відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу в рамках виконання плану реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»

В статті розглянуто основні аспекти виконання плану реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» з метою відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу в рамках моделі відокремлення діяльності з транспортування природного газу, передбаченої статтею 23 Закону України «Про ринок природного газу», як модель відокремлення для оператора газотранспортної системи України, яка перебуває в державній власності та не підлягає приватизації.

Ключові слова: енергетична незалежність, енергетична політика, реструктуризація публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України», корпоративні заходи, Третій енергетичний пакет ЄС, реформа ринку природного газу.

V.A. ПАМАЗАНОВ,

аспірант Государственного учреждения «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

Реализация процесса отделения деятельности из транспортировки и хранения (закачивания, отбора) природного газа в рамках выполнения плана реструктуризации публичного акционерного общества «Национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины»

В статье рассмотрены основные аспекты выполнения плана реструктуризации публичного акционерного общества «Национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины» с целью отделения деятельности из транспортировки и хранения (закачивания, отбора) природного газа в рамках модели отделения деятельности из транспортировки природного газа, предусмотренной статьей 23 Закона Украины «О рынке природного газа», как модель отделения для оператора газотранспортной системы Украины, которая находится в государственной собственности и не подлежит приватизации.

Ключевые слова: энергетическая независимость, энергетическая политика, реструктуризация публичного акционерного общества «Национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины», корпоративные мероприятия, Третий энергетический пакет ЕС, реформа рынка природного газа.

Realization of process on unbundling of gas transmission and storage (injection, withdrawal) activities within the framework of the restructuring plan of Public joint stock company «National Joint Stock Company «Naftogaz of Ukraine»

In the article the basic aspects of fulfilling the Restructuring Plan of Public Joint Stock Company «National Joint Stock Company «Naftogaz of Ukraine» with a view to unbundle natural gas transmission and storage activities (injection, withdrawal)», envisaged by the article 23 Law of Ukraine «About the market of natural gas», as a model of separation for the operator of the gas–transport system of Ukraine, that is in public domain and is not a subject for privatisation.

Keywords: power independence, power politics, restructuring of Public Joint Stock Company «National Joint Stock Company «Naftogaz of Ukraine», corporate measures, Third power package of EU, reform of market of natural gas.

Постановка проблеми. Виходячи із визначення в [1] енергетична незалежність держави – це рівень формування та здійснення ефективної енергетичної політики керівництвом держави, що виходять із сфери діяльності паливно–енергетичного комплексу.

З метою виконання зобов'язань України, взятих за Протоколом про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства, ратифікованим Законом України від 15 грудня 2010 року № 2787–VI [2], у тому числі щодо вимог директиви Європейського Парламенту та Ради 2009/73/ЄС [3] стосовно загальних засад функціонування внутрішнього ринку природного газу та Регламенту Європейського Парламенту та Ради 715/2009 [4] про умови доступу до мереж передачі природного газу в рамках розпочатої у 2015 році реформи газового ринку, яка базується на засадах Третього енергетичного пакета ЄС Міненергугілля було розроблено проект постанови Кабінету Міністрів України «Про відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу».

01.07.2016 року Урядом було прийнято зазначену постанову Кабінету Міністрів України за № 496 [5].

Цією постановою Кабінету Міністрів України затверджено план реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» з метою відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу.

Метою статті є дослідження етапів реалізації процесу відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу в рамках виконання плану реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» в рамках розпочатої у 2015 році реформи газового ринку, яка базується на засадах Третього енергетичного пакета ЄС.

Головними інструментами впровадження в Україні Третього енергопакету ЄС є: прозорий доступ до інфраструктури всіх постачальників і споживачів газу; заборона контролю над магістральними та розподільними газопроводами, а також підземними сховищами газу з боку будь–якого постачальника газу; прозорість роботи об'єктів газової інфраструктури та конкуренція за споживача.

В процесі відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу в рамках

виконання плану реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» пропонується виділити функції транспортування та зберігання природного газу відповідно до цільової моделі розділення власності.

Після виконання зазначених дій в ПАТ «Укртрансгаз» впроваджуються відповідні корпоративні заходи, що забезпечують здійснення управління компанією (обирання голови правління компанії, формування склад наглядової ради, тощо), а також запроваджуються та імплементуються стандарти корпоративного управління ПАТ «Укртрансгаз», що забезпечуватимуть максимальну самостійність компанії у процесі здійснення своєї звичайної господарської діяльності (затвердження статуту у новій редакції, прийняття внутрішніх положень щодо органів управління, тощо).

Виклад основного матеріалу. Українська газотранспортна система є однією з найпотужніших у світі. Її пропускна здатність на вході сягає 302,1 млрд куб. м/ рік, на виході в напрямку європейських країн – 178,5 млрд куб. м/ рік. ГТС України тісно пов'язана із системами газопроводів сусідніх держав – Російської Федерації, Білорусі, Польщі, Румунії, Молдови, Угорщини, Словаччини, і через них інтегрована в загальноєвропейську газову мережу. Із детальною інформацією про технічний стан газотранспортної системи можна ознайомитися у таблиці 1.

Станом на сьогодні, оператором газотранспортної системи України є ПАТ «Укртрансгаз», 100% акцій якого належать НАК «Нафтогаз України». В результаті впровадження нового Закону України «Про ринок природного газу» оператор ГТС має бути відокремлений від НАК «Нафтогаз України». Згідно з положеннями закону, оператор ГТС має бути юридично та організаційно незалежним від інших видів діяльності на ринку природного газу.

Для виконання заходів, передбачених Планом реструктуризації НАК «Нафтогаз України» з метою відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу Міненергугілля сформовано міжвідомчу робочу групу, до складу якої входять представники міністерства, Мінекономрозвитку, ЕБРР, НАК «Нафтогаз України», ПАТ «Укртрансгаз» та провідні експерти і аналітики газового ринку України.

Відповідно до пункту 1 постанови Кабінету Міністрів України від 01.07.2016 № 496, перед міжвідомчою робочою групою

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

стоїть завдання подати на розгляд Кабінету Міністрів України проекти рішення щодо:

- плану дій щодо корпоративного управління оператора газотранспортної системи, розробленого за участю Європейського банку реконструкції та розвитку;

- утворення ПАТ «Магістральні газопроводи України», 100 відсотків акцій якого перебувають у державній власності та повноваження з управління корпоративним правами держави у статутному капіталі якого здійснює Міненерговугілля, затвердження його статуту і положень про наглядову раду та правління з урахуванням плану дій щодо корпоративного управління оператора газотранспортної системи.

Відповідно до доручення Прем'єр-міністра України В. Гройсмана та, з метою оптимізації процесу реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» з метою відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу, 20.09.2016 та 13.10.2016 в Уряді відбулася нарада під головуванням Віце-прем'єр-міністра В. Кістіона щодо прискорення процесу відокремлення діяльності з транспортування та зберігання

(закачування, відбору) природного газу в рамках виконання плану реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України».

Наступними заходами, які будуть реалізовуватися виконання положень постанови Кабінету Міністрів України від 01.07.2016 № 496 будуть:

- забезпечення впровадження структури корпоративного управління ПАТ «Магістральні газопроводи України» відповідно до плану дій щодо корпоративного управління оператора газотранспортної системи.

- забезпечення проведення із залученням працівників Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» аналізу матеріально-технічних, людських та інших ресурсів, необхідних для ефективної роботи ПАТ «Магістральні газопроводи України», включаючи аналіз активів, що використовуються у діяльності з транспортування природного газу та з урахуванням досвіду операторів газотранспортних систем держав – членів ЄС, та провести обговорення результатів аналізу з представниками ПАТ «Магістральні газопроводи України».

- розроблення за участю експертів Секретаріату Енергетичного Співтовариства та подати на розгляд Кабінету Міні-

Технічний стан газотранспортної системи

Параметри ГТС	Одиниця виміру	Кількість
1 Довжина газопроводів, всього у т.ч. магістральних газопроводів газопроводів-відгалужень розподільних газопроводів	км	38046,030 22202,084 13461,194 2382,752
а) довжини газопроводів приведені з урахуванням тих, які залишились на тимчасово окупованій території України (далі – ТОТ АР Крим), всього у т.ч. – магістральних газопроводів газопроводів-відгалужень розподільних газопроводів	км	525,047 323,739 174,573 26,735
б) довжини газопроводів приведені з урахуванням тих, які залишились на тимчасово непідконтрольних територіях України (далі – ТНТ Україні), всього у т.ч. – магістральних газопроводів газопроводів-відгалужень розподільних газопроводів	км	1928,766 1155,187 709,812 63,767
2 Продуктивність газотранспортної системи: на вході від суміжних ГТС на виході до суміжних ГТС, у т.ч. до країн Європи	млрд. м3/рік	302,1 178,5 146,0
3 Кількість компресорних станцій (компресорних цехів) у т.ч. на ТНТ Україні	шт.	72 (110) 3 (3)
4 Кількість газоперекачувальних агрегатів у т.ч. на ТНТ Україні	шт.	702 35
5 Потужність компресорних станцій у т.ч. на ТНТ Україні	МВт	5448,0 174,86
6 Кількість підземних сховищ газу (ПСГ) у т.ч. на ТНТ Україні	шт.	12 1
7 Проектний активний об'єм ПСГ, які працюють циклічно у т.ч. на ТНТ Україні	млрд.м3	30,95 0,4
8 Кількість газорозподільних станцій (ГРС) у т.ч. на ТОТ АР Крим у т.ч. на ТНТ Україні	шт.	1473 13 70
9 Облікова чисельність	осіб	21073

Джерело: дані ПАТ «Укртрансгаз»

стрів України проект акта щодо затвердження переліку активів, матеріально-технічних та інших ресурсів, необхідних для ефективної роботи ПАТ «Магістральні газопроводи України», та плану їх передачі зазначеному товариству;

- передача державних підприємств та повноважень з управління корпоративними правами держави у статутних капіталах господарських товариств, що належать до сфери управління Міненергуюгілля, іншим суб'єктам управління об'єктами державної власності з метою виконання пункту 2 частини третьої статті 23 Закону України «Про ринок природного газу» [6];

- розроблення за участю експертів Секретаріату Енергетичного Співтовариства та подати на розгляд Кабінету Міністрів України законопроект щодо внесення змін до відповідних законів щодо:

- визначення порядку та умов концесії майна, що використовується для забезпечення транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу і не підлягає приватизації;

- визначення вимог, згідно з якими органи державної влади, до сфери управління яких належать суб'єкти господарювання, які провадять діяльність з видобутку (виробництва) та/або постачання природного газу та/або електричної енергії, з одного боку, та суб'єкти господарювання, які провадять діяльність з транспортування природного газу або передачі електричної енергії, з іншого боку, є незалежними під час прийняття рішень щодо управління зазначеними суб'єктами господарювання. Ці вимоги повинні передбачати виключні права органу державної влади щодо управління корпоративними правами держави щодо ПАТ «Магістральні газопроводи України».

- Розроблення за участю експертів Секретаріату Енергетичного Співтовариства та подати на розгляд Кабінету Міністрів України нормативно-правові акти, необхідні для реалізації законів, визначених в пункті 5 цього плану.

- забезпечення в установленому законодавством порядку передачу ПАТ «Магістральні газопроводи України» майна, що використовується для забезпечення транспортування природного газу, не підлягає приватизації та обліковується на балансі ПАТ «Укртрансгаз», з урахуванням кредитних зобов'язань Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» та її дочірніх компаній (протягом 30 днів з дати набрання чинності остаточними рішеннями по суті арбітражних справ між Національною акціонерною компанією «Нафтогаз України» та ВАТ «Газпром», що тривають при Арбітражному інституті Торговельної палати м. Стокгольма).

Утворення в ПАТ «Укртрансгаз» наглядової ради у кількості п'яти осіб, при цьому:

- кандидатури трьох членів наглядової ради відбираються Національною акціонерною компанією «Нафтогаз України» з осіб, які не беруть участі у господарській діяльності з видобутку або постачання природного газу Компанії та її дочірніх компаній, а також не зможуть брати участі у такій господарській діяльності протягом перебування на посаді члена наглядової ради ПАТ «Укртрансгаз»;

- кандидатури двох членів наглядової ради повинні відповідати критеріям незалежності, визначеним законодавством, та відбираються і вносяться Національною акціонерною компанією «Нафтогаз України» комітетом з

призначення керівників особливо важливих для економіки підприємств, утвореним відповідно до Порядку проведення конкурсного відбору керівників суб'єктів господарювання державного сектору економіки, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2008 р. № 777 [7]. Зазначений комітет самостійно відбирає по одному кандидату на кожну позицію незалежного члена наглядової ради ПАТ «Укртрансгаз» відповідно до критеріїв незалежності, визначених законодавством, без проведення конкурсного відбору з—поміж кандидатур, що надаються комітету з призначень керівників особливо важливих для економіки підприємств комісією, яка утворюється Національною акціонерною компанією «Нафтогаз України». Зазначена комісія надає такому комітету не менше ніж два кандидати на кожну позицію незалежного члена.

Забезпечення подання ПАТ «Магістральні газопроводи України» запиту до НКРЕКП на сертифікацію оператора газотранспортної системи (протягом 60 днів з дати набрання чинності остаточними рішеннями по суті арбітражних справ між Національною акціонерною компанією «Нафтогаз України» та ВАТ «Газпром», що тривають при Арбітражному інституті Торговельної палати м. Стокгольма).

Подання на розгляд Кабінету Міністрів України проекту рішення щодо плану дій щодо корпоративного управління оператора газосховищ, який буде розроблений згідно з Керівництвами Організації економічного співробітництва та розвитку з корпоративного управління державних підприємств.

Подання на розгляд Кабінету Міністрів України проект рішення щодо утворення ПАТ «Підземні газосховища України», 100 відсотків акцій якого перебувають у державній власності та повноваження з управління корпоративними правами держави у статутному капіталі якого здійснює Міненергуюгілля, затвердження його статуту та положень про наглядову раду та правління з урахуванням плану дій щодо корпоративного управління оператора газосховищ. При цьому предметом діяльності зазначеного товариства буде управління підземними сховищами природного газу, що не підлягають приватизації та обліковуються на балансі ПАТ «Укртрансгаз», відповідно до плану дій щодо ефективного використання підземних сховищ природного газу та управління ними після його затвердження Кабінетом Міністрів України.

Забезпечення впровадження структури корпоративного управління ПАТ «Підземні газосховища України» відповідно до плану дій щодо корпоративного управління оператора газосховищ.

Проведення комплексного аналізу підземних сховищ природного газу з метою визначення найбільш ефективної моделі їх використання та управління ними, за результатами якого розроблення та подання на розгляд Секретаріату Енергетичного Співтовариства план дій щодо ефективного використання підземних сховищ природного газу та управління ними.

Подання на розгляд Кабінету Міністрів України проекту рішення щодо плану дій з ефективного використання підземних сховищ природного газу та управління ними, попередньо погодженого із Секретаріатом Енергетичного Співтовариства та інші заходи.

Висновки

Враховуючи викладене, необхідно реалізувати план відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу в рамках виконання плану реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» і, при виконанні якого, потрібно створити нового оператора української газотранспортної системи для того, щоб можна було залучити в його капітал іноземного інвестора, щоб зберегти транзит для України і зрівняти плани Північного потоку–2, а також пізніше створити нового оператора газосховищ.

Це також буде ще одним кроком державної політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки нашої держави, в частині збереження її транзитного потенціалу, та диверсифікації джерел і шляхів постачання природного газу в Україну.

Список використаних джерел

1. Напрямки розвитку шляхів транспортування нафти та енергетична безпека України: [науково-технічний звіт / за ред. проф. А. Шевцова] – Дніпропетровськ: ДФ НІС, – 2001.

2. Закон України «Проратифікацію Протоколу про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства» від 15.12.2010

№ 2787–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2787-17>

3. Директива Європейського Парламенту та Ради 2009/73/ЄС стосовно загальних засад функціонування внутрішнього ринку природного газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:211:0094:0136:en:PDF>

4. Регламент Європейського Парламенту та Ради 715/2009 про умови доступу до мереж передачі природного газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aruc.org.ua/uk/information/energy/law/eu/>

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 1 липня 2016 р. № 496 «Про відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249240258>

6. Закон України «Про ринок природного газу» від 09.04.2015 № 329–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/329-19>

7. Постанова Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2008 р. № 777 «Про проведення конкурсного відбору керівників суб'єктів господарювання державного сектору економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/777-2008-%D0%BF>

УДК 338.23:658.114.2

П.П. САМОФАЛОВ,

к.е.н., доцент ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Управління трансакційними витратами корпоративних структур

В статті розкриваються питання управління трансакційними витратами, запропонована їх класифікація, визначено особливості витрат як об'єкта управління, виокремлено основні принципи управління витратами, завдання такого управління, а також функції управління. Надаються пропозиції щодо удосконалення управління трансакційними витратами з використанням контролінгу як елемента зворотного зв'язку.

Ключові слова: управління трансакційними витратами, класифікація витрат, розподіл і калькулювання витрат, принципи управління витратами, контролінг.

П.П. САМОФАЛОВ,

к.э.н., доцент ГВУЗ «Переяслав–Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды»

Управление трансакционными затратами корпоративных структур

В статье раскрываются вопросы управления трансакционными затратами, предложена их классификация, определены особенности затрат как объекта управления, выделены основные принципы управления затратами, задачи такого управления, а также функции управления. Даются предложения по усовершенствованию управления трансакционными затратами с использованием контроллинга как элемента обратной связи.

Ключевые слова: управление трансакционными затратами, классификация затрат, распределение и калькуляция затрат, принципы управления затратами, контроллинг.

P. SAMOFALOV,

PhD, Assistant Professor state university «Pereyaslav–Khmelnytsky State Pedagogical University named after Hryhoriy Skovoroda»

Management of transaction costs of corporate structures

The article covers the question of management of transaction costs, their classification, peculiarities of costs as an object management, outlined the basic principles of cost management, management of such tasks as well as management functions. Provided suggestions for improving the management of transaction costs using tailored as feedback.

Keywords: Management of transaction costs, cost classification, distribution and calculation costs, management costs, controlling.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України, який характеризується як якісними так і кількісними зрушеннями в системі управління суб'єктів господарювання, вимагає нових підходів до управління витратами, що особливо актуально для корпоративних структур, осно-

вними представниками яких в Україні є акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю. Результати діяльності корпоративних структур є різноплановими, де поряд із виробничими, економічними і фінансовими підсумками слід враховувати досягнення в напрямку розви-

тку корпоративних засад управління. Зіставлення понесених витрат і результатів діяльності дозволяє оцінити ефективність роботи корпоративних структур, оскільки економічний результат їх функціонування в загальному вигляді визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і витрат, понесених на їхнє виробництво, реалізацію, а також інших витрат притаманних діяльності корпоративних структур, де можна виокремити трансакційні витрати. Отже, управління витратами можна розглядати як ефективний засіб досягнення корпоративною структурою високого економічного результату. Слід зазначити, що ефективно управління витратами, яке приводить до їх зниження, повинно охоплювати всі елементи управлінського циклу.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Дослідженню питань управління витратами присвячені роботи як українських так і зарубіжних вчених. Зокрема, в роботі О. Орлова розглядаються традиційні методи розподілу накладних витрат [1], де зауважено, що зазначені методи є недоцільними, навіть шкідливими. Доцільно виокремити роботу Ю. Шумила, в якій узагальнено основні теоретичні підходи щодо сутності управлінського обліку і визначено місце управлінського обліку в системі управління витратами [2], що є особливо важливим в умовах коли управлінський облік розглядають не як систему обробки та підготовки інформації для внутрішніх споживачів в процесі управління, а як систему управління витратами. Заслужують на увагу дослідження витрат в системі управлінського обліку українських вчених М.Г. Чумаченко [3], Л.В. Нападовської [4], С.Ф. Голова [5]. Управління витратами суб'єктів господарювання досліджує в своїй монографії А.В. Череп [6; 7]. Т. Коцкулич зазначає, що питома вага трансакційних витрат «у структурі витрат підприємства невпинно зростає внаслідок недосконалості ринкових механізмів» [8, с.36]. Зазначимо, що питання порушені у дослідженнях вчених є актуальними і в теперішній час, перманентно розвиваються, що потребує подальших розробок проблем управління трансакційними витратами.

Виходячи з цього, в роботі поставлено за **мету** дослідити особливості витрат як об'єкта управління, основні завдання такого управління, функції управління, принципи, а також надати рекомендації щодо поліпшення управління трансакційними витратами в корпоративних структурах.

Виклад основного матеріалу. Діяльність та взаємодія суб'єктів господарювання, в т.ч. корпоративних структур, на ринку «завжди супроводжується витратами, що виникають

в процесі пошуку інформації про нових партнерів та конкурентів, просування власної продукції на ринку, страхування від неочікуваної поведінки контрагентів, змін у законодавстві тощо [8, с.36]. Такі витрати називаються трансакційними, тобто витратами взаємодії. У висновках до проведеного дослідження Т.Коцкулич пропонує при розробках питань «оптимізації діяльності вертикально інтегрованих компаній трактувати трансакційні витрати у вузькому розумінні як частину витрат обігу та втрачених вигод, які пов'язані з використанням ринкового механізму для просування товарів (робіт, послуг) на ринок» [8, с.39]. Слід зазначити, що існують і інші визначення трансакційних витрат.

Трансакційні витрати можна класифікувати як витрати пошуку інформації, витрати ведення переговорів і укладення договорів, витрати специфікації і захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки, витрати на вимірювання якості (Таблиця 1).

З метою створення ефективної системи управління трансакційними витратами доцільно визначити особливості управління витратами суб'єктів господарювання, в т.ч. корпоративних структур. Насамперед зазначимо, що витрати перебувають у постійному русі та зміні. Зокрема, у ринкових умовах господарювання постійно змінюються ціни на сировину, матеріали, комплектуючі вироби й деталі, тарифи на енергоносії, послуги зв'язку, транспорту тощо. Регулярно обновляється асортимент продукції, переглядаються норми матеріальних і трудових витрат, що впливає на собівартість продукції. В постійному русі також знаходяться загальні корпоративні витрати, що притаманні діяльності акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю тощо, де можна виокремити організаційні витрати, витрати на проведення зборів акціонерів, засідань спостережної ради, представницькі витрати тощо. Постійно змінюються трансакційні витрати, пов'язані з веденням переговорів і укладенням угод, де можна виокремити витрати на юридичне забезпечення угод та їх оформлення. Законодавче забезпечення таких угод в Україні постійно змінюється, що потребує затрат часу і ресурсів. Тому розгляд витрат повинен здійснюватись у їх динамічному режимі, оскільки статика не відображає їхнього розвитку в реаліях сьогодення.

Друга особливість витрат як об'єкта управління полягає в їхній різноманітності, що вимагає застосування широкого діапазону методів управління ними. Різноманіття витрат виявляється при їхній класифікації, що дозволяє, виявляти ступінь

Таблиця 1. Класифікація трансакційних витрат

Група витрат	Склад витрат
Витрати пошуку інформації	Витрати часу і ресурсів, необхідних для ведення пошуку; витрати пов'язані з неповнотою та недосконалістю одержуваної інформації
Витрати ведення переговорів і укладення договорів	Витрати на проведення переговорів; витрати на укладання та оформлення контрактів
Витрати специфікації і захисту прав власності	Витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів; витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав; втрати від поганої їх специфікації і ненадійного захисту
Витрати опортуністичної поведінки	Витрати пов'язані з труднощами оцінки постконтрактної поведінки учасників операції
Витрати на вимірювання якості	Витрати на спеціальну техніку для контролю якості, витрати на стандартизацію, витрати на торгівлю марку

Джерело: розроблено автором за джерелами [6, С. 22–23; 7]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

впливу окремих витрат на економічні результати діяльності корпоративних структур, оцінити їх релевантність, що виражається у можливості впливу менеджера на рівень тих або інших видів витрат і, нарешті, відносити на виріб тільки ті витрати, які необхідні для його виготовлення й реалізації. Не менш важливим і складним завданням є віднесення витрат на виробничі підрозділи й окремі види діяльності підприємства. Зазначимо, що класифікація витрат в бухгалтерському обліку визначені відповідними положеннями та стандартами, де основними із них є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [9], а також Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» [10]. Однак, з метою ефективного управління трансакційними витратами доцільно їх класифікацію також здійснювати в залежності від необхідних цілей управління і керуватись наступним положенням: «Конкретні ознаки для поставлених цілей». Можна виокремити такі цілі при класифікації витрат: прийняття управлінських рішень, контроль за виконанням прийнятих рішень, оцінка запасів і визначення фінансового результату діяльності корпоративних структур. Можливий варіант класифікації витрат за цілями наведено в таблиці 2.

Слід погодитись з пропозицією Т.Коцулич, яка наголошує на необхідності виділення трансакційних витрат у складі всіх витрат. Така позиція базується «на потребі визначити економічну ефективність функціонування інститутів, зокрема, ефективність організаційної структури, доцільності підтримки вже існуючих та започаткування нових бізнес-зв'язків тощо» [8, с.36].

Третя особливість витрат – це складність і суперечливість впливу витрат на економічний результат. Наприклад, збільшення прибутку корпоративної структури можливе за рахунок підвищення якості виробів, а це вимагає збільшення витрат на оцінку їх якості, необхідності закупівлі технічних засобів для оцінки якості, понесення витрат на їх обслуговування тощо.

До четвертої особливості витрат слід віднести відсутність абсолютно точних методів їх виміру, оцінки і обліку. Як вже зазначалось в Україні прийняті положення (стандарт) бухгалтерського обліку витрат: ПСБО 16 «Витрати» [9], а також ПСБО 31 «Фінансові витрати» [10], якими повинні керуватись і корпоративні структури. Особливо проблематичним з точки зору управління витратами корпоративних структур є вимірювання, оцінка і облік трансакційних витрат, де «базовою одиницею в теорії трансакційних витрат признається акт економічної взаємодії, операція, трансакція» [6, С.22].

Зазначимо, що однією із найбільш важливих корпоративних структур є акціонерні товариства. Особливістю ви-

трат акціонерних товариств як об'єкта управління є те, що виникає необхідність нести значні витрати на формування статутного капіталу, його збільшення чи зменшення, анулювання акцій, консолідацію чи їхнє дроблення, створення резервного капіталу, нарахування та сплату дивідендів, проведення зборів акціонерів тощо [11; 12].

При здійсненні управління трансакційними витратами слід дотримуватись певних принципів. Основні принципи управління витратами, які напрацьовані практикою і досліджуються та пропонуються вченими, дотримання яких створює базу економічної конкурентоздатності корпоративної структури, а також завоювання ними передових позицій на ринку, можна звести до наступного [6; 7]:

- застосування системного підходу до управління витратами, який передбачає, що цілі управлінських підсистем не вступають в конфлікт з основною ціллю системи, рух здійснюється від абстрактного до конкретного, дотримується єдність аналізу і синтезу, логічного і історичного, виявляються в системі всі міжелементні зв'язки, їх взаємодія і особливості. Такі зв'язки можуть реалізовуватись із застосуванням контролінгу;
- здійснення управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу виробу – від створення до утилізації, а також життєвого циклу корпоративної структури;
- врахування перспектив розвитку корпоративної структури (в короткостроковій перспективі необхідно визначити критерії раціонального рівня витрат: мінімізація витрат при заданому обсязі, максимізація віддачі при заданому обсязі; в середньостроковій перспективі – здійснити вибір моделі управління витратами; у довгостроковій перспективі – визначити інвестиції в розвиток корпоративної структури, здійснення подальших емісій акцій тощо);
- органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг);
- єдність методів, які використовуються на різних рівнях управління витратами, а також стадіях життєвого циклу продукції і корпоративної структури;
- недопущення надлишкових витрат;
- широке впровадження ефективних методів зниження витрат;
- удосконалювання інформаційного забезпечення про рівень витрат, де доцільно застосовувати бухгалтерський облік, управлінський облік та контролінг;
- підвищення зацікавленості виробничих підрозділів корпоративної структури, а також апарату управління в зниженні витрат, що вимагає створення центрів відповідальності і до-

Таблиця 2. Класифікація витрат за цілями

Ціль	Ознака
Прийняття управлінських рішень	Релевантні – нерелевантні; диференційні; умовно постійні – умовно змінні – інші витрати; маржинальні – середні; дійсні – альтернативні; продуктивні – непродуктивні
Контроль виконання рішень	Контрольовані – неконтрольовані; планові – фактичні
Оцінка запасів та визначення фінансового результату	Вичерпані (спожиті) – невичерпані (неспожиті); витрати на продукцію – витрати періоду; одноелементні – комплексні; звичайної діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної діяльності) – надзвичайної діяльності; прямі – непрямі; основні – накладні

Джерело: розроблено автором за джерелами [5; 6; 7; 10; 11].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ведення до них бюджетів, що дасть можливість здійснювати управління за відхиленнями.

Управління витратами корпоративних структур покликано вирішувати основні завдання, що подані на рис 1.

Управління витратами корпоративних структур повинно забезпечувати виконання всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, де можна виокремити розробку рішень, подальшу їх реалізацію, а також здійснення контролю за їх виконанням, які реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування й планування, організація, координація й регулювання, активізація й стимулювання виконання, контроль, облік і аналіз, а також калькулювання витрат. Пропонується структурно-логічна схема управління трансакційними витратами, де суб'єктами управління є державні органи та безпосередньо корпоративна структура, а об'єктом управління виступають трансакційні витрати корпоративної структури (Рис. 2).

Важливого значення в управлінні витратами набувають питання здійснення їх розподілу і подальшого калькулювання. Зокрема, Т.Сльозько в проведеному дослідженні виокремлює дві групи методів, по-перше, «які використовували на теренах колишнього СРСР» що застосовуються і сьогодні, і друга група, методи «далекого зарубіжжя» [13, С.16–17]. Автор зазначає, що перша група методів використовується в Україні дотепер, а також в Україні застосовуються і деякі методи другої групи. Систематизація методів калькулювання витрат подано в Табл. 3.

Окремі функції управління трансакційними витратами виконуються працівниками підприємства безпосередньо або при їхній активній участі. Наприклад, головний інженер та служба технічного відділу впливають на витрати на вимі-

рювання якості. При цьому ефективним є створення центрів відповідальності, до яких доводяться бюджети. Об'єктом управління виступають трансакційні витрати.

Практичну реалізацію питань управління витратами доцільно здійснювати з використанням контролінгу, що повинно забезпечувати методичну і інструментальну базу для підтримки функцій управління витратами корпоративних структур. Основні складові концепції контролінгу наступні:

- орієнтація на ефективну і результативну роботу підприємства не тільки в теперішній час, але і на довгостроковий період. Це виражається в забезпеченні рентабельності підприємства, контролі витрат і розробці заходів щодо їх зниження, орієнтації на клієнтів та отриманні доходів, зв'язку системи морального і матеріального стимулювання працівників з конкретним вкладом кожного в досягнення цілей підприємства, взаємозв'язку цілей підприємства і цілей працівників, зростанні активів підприємства, безперервній оцінці клієнтів за критеріями доходності;

- формування організаційної структури підприємства із врахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства;

- створення інформаційної системи, орієнтованої на задачі цільового управління витратами. При цьому визначається коло повноважень і обов'язки керівників різних ланок управління, здійснюється розробка і узгодження цілей і задач управління в рамках визначених повноважень і обов'язків, складаються плани досягнення поставлених цілей, здійснюється контроль і оцінка роботи, коригування при необхідності цілей і планів;

- розбивка задач контролінгу на етапи: планування, контроль виконання, коригування рішень. Спочатку розробляються методика планування, координація і деталізація

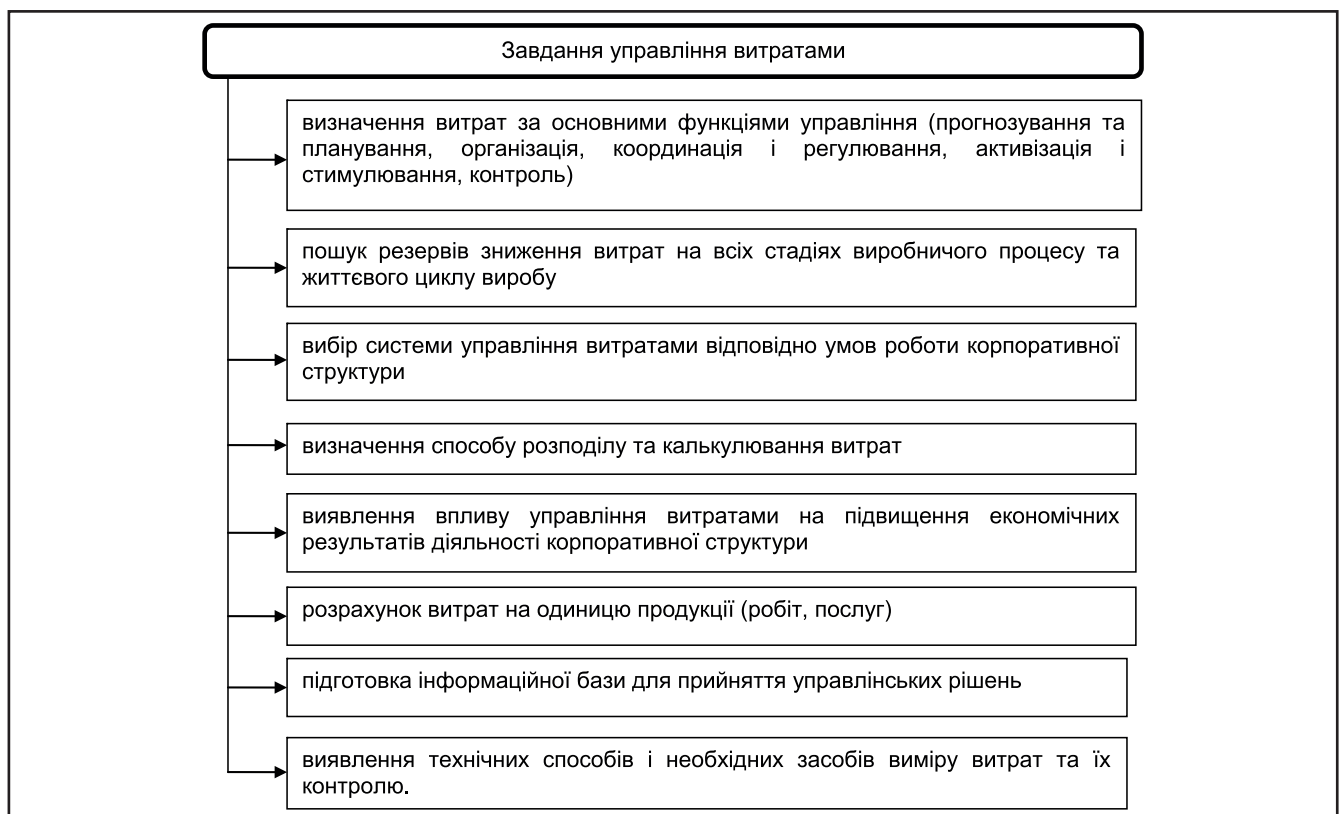


Рисунок 1. Основні завдання управління витратами

Джерело: розроблено автором

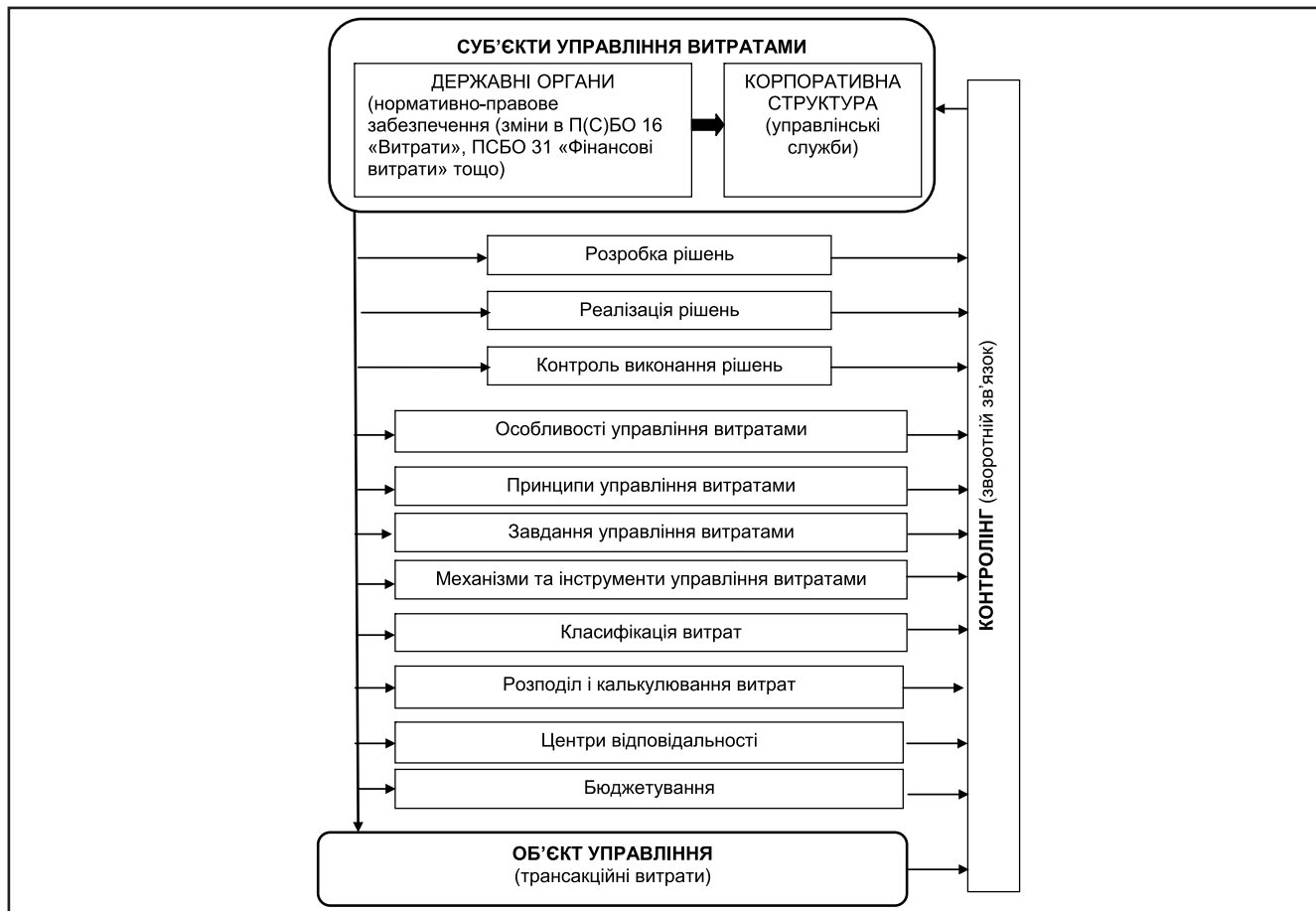


Рисунок 2. Структурно-логічна схема управління трансакційними витратами корпоративних структур

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3. Методи калькулювання витрат

Група методів	Найменування методу
Перша група (вітчизняні та методи країн ближнього зарубіжжя)	Попроцесний (простий, однопередільний); попередільний; позамовний; поконтрактний; поартіонний; нормативний; котловий; поопераційний
Друга група (методи країн далекого зарубіжжя)	Стандарт-кост; директ-костинг; таргет-костинг; кайзер-костинг; абзорпшн-костинг; кост-кілінг; CVP-аналіз; LCC-аналіз; аналіз (ФВА); метод EVA; ABC-метод; бенчмаркінг

Джерело: побудовано автором за [13, С.16–17]

планів (бюджетів) за рівнями управління (центрами відповідальності), зведення планів в єдиний план по підприємству. На етапі контролю виконання здійснюється порівняння планових і фактичних величин, аналізу відхилень і розробка необхідних заходів щодо усунення відхилень.

Висновки

Метою управління трансакційними витратами в корпоративних структурах є їх мінімізація, і на основі цього досягнення високого економічного результату їх діяльності. Управління витратами в корпоративних структурах має свої особливості, що полягає у їхньому динамізмі, в відсутності абсолютно точних методів виміру, оцінки і обліку витрат, їх різноманітності, складності і суперечливості впливу витрат на економічний результат. Управління витратами на підприємствах загалом, і корпоративних структурах зокрема, покликано вирішувати комплекс завдань, серед яких можна виділити пошук резервів зниження витрат на управління корпоративними структурами,

а також на всіх стадіях життєвого циклу виробу; вибір системи управління витратами, що відповідає умовам роботи підприємства; визначення способу калькулювання витрат, виявлення ролі управління витратами як фактора підвищення економічних результатів діяльності; визначення витрат по основних функціях управління тощо. Управління витратами в корпоративних структурах повинно торкатись виконання всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, тобто розробку рішень, подальшу їх реалізацію, а також здійснення контролю за їх виконанням.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку удосконалення класифікації трансакційних витрат, та пошуку дієвих засад управління ними.

Список використаних джерел

1. Орлов О. Всі традиційні методи розподілу накладних витрат не тільки даремні, а й шкідливі / О.Орлов // Економіст України. – 2007. – № 1. – С. 56 – 61.

2. Шумило Ю.О. Роль управлінського обліку в системі управління витратами / Ю.О.Шумило // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць: – К., 2007. – Вип.10 (77). – С.39–43–134.

3. Чумаченко М.Г. Управлінський облік потребує підтримки в Україні / М.Г.Чумаченко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2001. – №9. – С.33–38.

4. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [монографія]. – Наука і освіта, 2000. – 450 с.

5. Голов С.Ф. Управлінський облік: [підручник] / С.Ф.Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

6. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.1: [монографія]. – Х.: ВД «НЖЕК», 2006. – 368 с.

7. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.2: [монографія]. – Х.: ВД «НЖЕК», 2006. – 360 с.

8. Коцкулич Т. Трансакційні витрати: основні аспекти теорії трансакційних витрат як фактора оптимізації діяльності підприємств / Т.Коцкулич // Економіст. – 2014. – № 7. – С.36–39.

9. Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // zakon.1rada.gov.ua/laws/show/z0027-00/.

10. Наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2006 р. №415 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // zakon.1rada.gov.ua/laws/show/z0610-06/.

11. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. №3480-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua / laws / show / 3480-15.

12. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р. № 514-УІ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // zakon.2rada.gov.ua/laws/show/514-17.

13. Сльозько Т. Методи обліку витрат чи методи управління витратами: проблеми дефініцій / Т.Сльозько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 4. – С.16–21.

Р. Л. УС,
к.в.н., старший викладач кафедри інформаційного менеджменту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», академічний адвокат ISACA
Г.С. НЕРСЕСЯН,
аспірант кафедри аудиту та оподаткування Кіровоградського національного технічного університету

ІТ-аудит – інструмент стратегічного управління організації

Стаття присвячена дослідженню аудиту інформаційних технологій (ІТ-аудиту) як інструменту стратегічного управління, зокрема, з погляду його застосування в системі ІТ-менеджменту організацій як зовнішньої консалтингової послуги. Запропоновано узагальнений комплекс заходів зовнішнього ІТ-аудиту. Розроблено опитувальний лист для проведення попередньої діагностики ІТ-середовища організації.

Ключові слова: стратегічне управління ІТ, ІТ-аудит, зовнішній ІТ-аудит.

Р. Л. УС,
к.э.н., старший преподаватель кафедры информационного менеджмента
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», академический адвокат ISACA
Г.С. НЕРСЕСЯН,
аспирант кафедры аудита и налогообложения Кировоградского национального технического университета

ИТ-аудит – инструмент стратегического управления организации

Статья посвящена исследованию аудита информационных технологий (ИТ-аудита) как инструмента стратегического управления, в частности, с точки зрения его применения в системе ИТ-менеджмента организаций как внешней консалтинговой услуги. Предложен обобщенный комплекс мероприятий внешнего ИТ-аудита. Разработан опросный лист для проведения предварительной диагностики ИТ-среды организации.

Ключевые слова: стратегическое управление ИТ, ИТ-аудит, внешний ИТ-аудит.

R. US,
Ph.D., senior lecturer in Information Management Department
of the SHEE «Kyiv National Economic University.» ISACA academic advocate
G. NERSESIAN,
postgraduate in Audit and Tax Department of the Kirovograd National Technical University

It audit – strategic management tool of organization

The article investigates the information technology audit (IT audit) as a strategic management tool, particularly in terms of its application in the IT management system of organizations as external consulting services. Generalized set of the external IT audits measures. Developed a questionnaire for preliminary diagnosis of IT environment.

Key words: IT Governance, IT audit, external IT audit.

Постановка проблеми. Нині для керівників більшості організацій (компаній) інформація і технології, які забезпечують її використання для цілей бізнесу, є найціннішими, хоча і не до кінця зрозумілими ресурсами в конкурентному середовищі. Успішні компанії чітко усвідомлюють вигоди від вико-

ристання інформаційних технологій (ІТ), активно впроваджують останні у власні бізнес-процеси, підвищуючи їх цінність, ефективність і інші переваги. При цьому дедалі більша інтеграція інформаційних технологій у процеси господарської діяльності, а також поглиблення залежності результатів бізне-

су від використання ІТ обумовлюють зростання їх значимості як стратегічного ресурсу, управління яким повинно здійснюватись на відповідному рівні.

Засади стратегічного управління інформаційними технологіями організацій сформульовані в концепції «IT Governance», на якій нині базуються передові практики ІТ-менеджменту. Сутність цієї концепції полягає у побудові в компанії такої системи управління інформаційними технологіями, при якій ІТ-стратегія приведена у відповідність із загальною бізнес-стратегією, цілі і процеси ІТ – з цілями і процесами бізнесу. Досягнення такого рівня управління на практиці можливе лише за умови цілісного підходу до середовища інформаційних технологій (ІТ-середовища) організації як складної системи, постійного моніторингу її складових за визначеними показниками ефективності, а також проведення регулярного аудиту інформаційних технологій (ІТ-аудиту) за визначеними об'єктами/цілями контролю. При цьому ІТ-аудит як інструмент стратегічного управління відіграє ключову роль.

Метою статті є дослідження аудиту інформаційних технологій як інструменту стратегічного управління, зокрема, з погляду його застосування в системі ІТ-менеджменту організацій як зовнішньої консалтингової послуги.

Виклад основного матеріалу. Аналіз практики ІТ-менеджменту компаній показує, що, залежно від рівня зрілості системи управління ІТ в організації, окрім переваг, застосування інформаційних технологій також може мати і негативні для бізнесу наслідки, зокрема, такі як реалізація різноманітних ІТ-ризиків (починаючи від несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації, і закінчуючи фінансовими махінаціями), неповернення інвестицій в ІТ, залежність неперервності бізнес-процесів від ІТ та ін. Тому практична реалізація концепції стратегічного управління ІТ в компанії є дуже важливим і відповідальним завданням, реалізація якого потребує застосування спеціальних інструментів, одним із яких є аудит інформаційних технологій.

Використання ІТ-аудиту в системі ІТ-менеджменту компанії дає можливість її керівництву чітко побачити місце впроваджених інформаційних технологій в загальній організаційній структурі, а також їхній внесок у досягнення цілей бізнесу, оцінити відповідність ІТ-стратегії загальній стратегії бізнесу, рівень зрілості ІТ-процесів і менеджменту ІТ-ризиків. При цьому регулярний характер проведення ІТ-аудиту забезпечує сталість процесу розвитку ІТ-середовища компанії в напрямку реалізації концепції стратегічного управління ІТ.

Узагальнюючи різноманітні трактування сутності ІТ-аудиту [2], можна його визначити як незалежну перевірку (експертизу) ІТ-середовища організації з метою отримання достовірної інформації (фактів) про його поточний стан, формування об'єктивного аудиторського висновку, а також надання рекомендацій щодо удосконалення цієї підсистеми організації.

Найбільш наближеним до запропонованого визначення сутності ІТ-аудиту є його застосування в системі ІТ-менеджменту компанії як зовнішньої консалтингової послуги, або зовнішнього ІТ-аудиту [4]. Проведення аудиту інформаційних технологій у такий спосіб буде мати найбільший позитивний ефект для його замовника, оскільки максимально орієнтоване на незалежність і об'єктивність його виконання.

Виходячи з аналізу різноманітних методик проведення аудиту інформаційних технологій [4, 1], а також керуючись концептуальними засадами стратегічного управління ІТ, передовими практиками ІТ-менеджменту [5–13] і цілісним підходом до управління ІТ-середовищем організації як складною системою [3], можна запропонувати такий узагальнений комплекс заходів реалізації зовнішнього ІТ-аудиту: попередня діагностика ІТ-середовища, аудит ІТ-інфраструктури, аудит ІТ-підрозділу, аудит ІТ-безпеки, контроль впровадження рекомендацій ІТ-аудиту. Розглянемо запропонований комплекс заходів проведення зовнішнього ІТ-аудиту більш детально.

Попередня діагностика ІТ-середовища – проводиться на протязі 3 – 5 робочих днів для визначення видів, строків проведення і вартості робіт по ІТ-аудиту. У процесі проведення діагностики збирається інформація про компанію (замовника аудиту), необхідна для виявлення ключових проблем у сфері ІТ. Це дозволить розробити детальну пропозицію щодо проведення ІТ-аудиту в компанії.

Аудит ІТ-інфраструктури – проводиться з метою отримання достовірної інформації (фактів) про поточний стан інфраструктури впроваджених в організації інформаційних технологій, її сильні і слабкі сторони, ефективність функціонування для досягнення цілей бізнесу, а також надання професійних рекомендацій щодо вдосконалення цієї підсистеми ІТ-середовища компанії.

Аудит ІТ-підрозділу – проводиться з метою отримання достовірної інформації (фактів) про поточний стан підрозділу управління інформаційним технологіями організації, його сильні і слабкі сторони, ефективність функціонування для досягнення цілей бізнесу, а також надання професійних рекомендацій щодо вдосконалення цієї підсистеми ІТ-середовища компанії.

Аудит ІТ-безпеки – проводиться з метою отримання достовірної інформації (фактів) про поточний стан інформаційної безпеки організації, її сильні і слабкі сторони, ефективність функціонування для досягнення цілей бізнесу, а також надання професійних рекомендацій щодо вдосконалення цієї підсистеми ІТ-середовища компанії.

Контроль впровадження рекомендацій ІТ-аудиту – проводиться з метою контролю і підтримки впровадження результатів аудиту його замовником. Цей етап є важливою практикою виконавця аудиту в напрямку забезпечення високого рівня якості і корисності результатів аудиту для максимального задоволення потреб бізнесу замовника.

З погляду виконавця зовнішнього ІТ-аудиту найбільш відповідальним і таким, що потребує найбільшої уваги, серед зазначеного вище комплексу заходів ІТ-аудиту є попередня діагностика ІТ-середовища. Оскільки кожен окремий випадок зовнішнього ІТ-аудиту розглядається його виконавцем як окремий проект зі своїми унікальними особливостями. На цьому етапі за короткий проміжок часу виконавець аудиту повинен настільки чітко зрозуміти проблеми і потреби замовника, щоб зробити йому максимально вдалу комерційну пропозицію, яка в результаті реалізації ІТ-аудиту буде мати для нього максимальну вигоду, що у свою чергу забезпечить виконавцю тривалу співпрацю із замовником щодо надання йому такої послуги на регулярній основі.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Лист-замовлення на проведення ІТ-аудиту *

«Повна назва Замовника»
<p>1. Загальні відомості про Замовника:</p> <p>1.1. Повна назва компанії.</p> <p>1.2. Юридична адреса.</p> <p>1.3. Сфера діяльності (види економічної діяльності).</p> <p>1.4. Наявна, детально описана і задокументована загальна організаційна структура компанії.</p> <p>1.5. Загальна кількість працівників компанії.</p> <p>1.6. Об'єкти компанії, які будуть включені до проекту консалтингу (ІТ-аудиту), включаючи материнську компанію.</p> <p>1.7. Відповідальні особи.</p> <p>1.8. Контактні номери телефонів.</p> <p>1.9. Інша інформація, важлива для врахування при проведенні ІТ-аудиту.</p>
<p>2. Стратегія бізнесу:</p> <p>2.1. Визначена і задокументована місія бізнесу.</p> <p>2.2. Визначена, детально описана і задокументована загальна стратегія бізнесу.</p> <p>2.3. Визначено, детально описано і задокументовано дерево цілей бізнесу.</p> <p>2.4. Задокументовані і виконуються тактичні та оперативні плани реалізації стратегії бізнесу.</p> <p>2.5. Визначені, детально описані і задокументовані стандарти, політики, принципи, правила, посадові інструкції діяльності компанії.</p> <p>2.6. Наявні і задокументовані результати самоаналізу компанії за методиками бенчмаркінгу, SWOT, STEP або іншими на актуальну дату.</p> <p>2.7. Визначені ключові фактори успіху та ключові показники ефективності бізнесу, задокументовані результати їх моніторингу на актуальну дату.</p> <p>2.8. Інша інформація, важлива для врахування при проведенні ІТ-аудиту.</p>
<p>3. Бізнес-процеси:</p> <p>3.1. Бізнес-процеси компанії змодельовані «ЯК Є» (AS IS), детально описані на всіх рівнях декомпозиції та задокументовані на актуальну дату.</p> <p>3.2. Бізнес-процеси компанії оптимізовані до стану «ЯК ПОВИННО БУТИ» (TO BE), детально описані на всіх рівнях декомпозиції та задокументовані на актуальну дату.</p> <p>3.3. Бізнес-процеси повністю узгоджені між собою та пов'язані в єдину систему/мережу процесів.</p> <p>3.4. Найнижчий рівень декомпозиції моделей бізнес-процесів компанії описаний і задокументований у вигляді посадових інструкцій виконавців конкретних робіт/функцій бізнес-процесів.</p> <p>3.5. Бізнес-процеси узгоджені із цілями та стратегією бізнесу та повною мірою забезпечують їх реалізацію.</p> <p>3.6. Наявні задокументовані результати функціонально-вартісного аналізу бізнес-процесів на актуальну дату.</p> <p>3.7. Наявні програмні засоби або модулі корпоративної інформаційної системи (IC) для оперативного управління і моніторингу системи бізнес-процесів компанії (класу BPMS або інші), результати їх використання задокументовані на актуальну дату.</p> <p>3.8. Наявні програмні засоби або модулі IC для здійснення оперативної бізнес-аналітики (класу BI, OLAP або інші), результати їх використання задокументовані на актуальну дату.</p> <p>3.9. Інша інформація, важлива для врахування при проведенні ІТ-аудиту.</p>
<p>4. ІТ-інфраструктура:</p> <p>4.1. Визначена і задокументована архітектура ІТ-інфраструктури компанії.</p> <p>4.2. Наявна і задокументована на актуальну дату детальна інформація про:</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.1. Інформаційні ресурси і потоки компанії.</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.2. Дані.</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.3. Конфігурації.</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.4. Апаратне забезпечення.</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.5. Програмне забезпечення.</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.6. Локальну мережу.</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.7. З'єднання із зовнішніми та бездротовими мережами.</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.8. WEB-ресурси.</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.9. Хмарні обчислення.</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.10. Корпоративну інформаційну систему (IC).</p> <p style="margin-left: 20px;">4.2.11. Інциденти в ІТ-інфраструктурі (поломки, збої, перевантаження електромережі, серверів тощо).</p> <p>4.3. Наявні і задокументовані на актуальну дату результати самоаналізу ІТ-витрат компанії за методиками TCO, ROI, EVA.</p> <p>4.4. Визначені ключові фактори успіху та ключові показники ефективності ІТ-інфраструктури, задокументовані результати їх моніторингу на актуальну дату.</p> <p>4.5. Наявні програмні засоби або модулі корпоративної інформаційної системи для оперативного моніторингу ІТ-інфраструктури, задокументовані результати їх використання на актуальну дату.</p> <p>4.6. Кількість користувачів ІТ-інфраструктури компанії.</p> <p>4.7. Інша інформація, важлива для врахування при проведенні ІТ-аудиту.</p>
<p>5. ІТ-підрозділ:</p> <p>5.1. В компанії існує та функціонує на постійній основі ІТ-підрозділ.</p> <p>5.2. ІТ-підрозділ компанії функціонує як окрема структурна одиниця.</p> <p>5.3. Штат ІТ-підрозділу (кількість).</p> <p>5.4. Наявна, детально описана і задокументована організаційна структура ІТ-підрозділу компанії.</p> <p>5.5. В компанії існує посада ІТ-директора (CIO).</p> <p>5.6. ІТ-директор має статус TOP-менеджера в компанії, наділений повноваженнями самостійно приймати стратегічні рішення, вносити зміни в ІТ-стратегію, ІТ-процеси тощо.</p> <p>5.7. Визначені, детально описані і задокументовані стандарти, політики, принципи, правила, посадові інструкції діяльності ІТ-підрозділу компанії.</p> <p>5.8. Діяльність ІТ-підрозділу та його складових відділів (служб) організовано за сервісним підходом.</p> <p>5.9. Взаємодія між ІТ-підрозділом як постачальником ІТ-сервісів та їх кінцевими користувачами організовано в програмному середовищі класу HelpDesk/ServiceDesk.</p>

<p>5.10. IT-підрозділ делегує деякі функції чи процеси на IT-аутсорсинг, наявні і задокументовані угоди із постачальниками таких послуг.</p> <p>5.11. Детально описані і задокументовані на актуальну дату усі проекти компанії у сфері IT (наприклад, створення нового програмного забезпечення для потреб бізнесу тощо).</p> <p>5.12. Задокументована на актуальну дату інформація про інциденти в компанії, пов'язані з діяльністю IT-підрозділу.</p> <p>5.13. IT-стратегія:</p> <p>5.13.1. Визначена, детально описана і задокументована IT-стратегія компанії.</p> <p>5.13.2. IT-стратегія компанії узгоджена із загальною стратегією бізнесу та спрямована на реалізацію останньої.</p> <p>5.13.3. Визначено, детально описано і задокументовано дерево IT-цілей компанії.</p> <p>5.13.4. IT-цілі компанії узгоджені із цілями бізнесу та спрямовані на досягнення останніх.</p> <p>5.13.5. Задокументовані і виконуються тактичні й оперативні плани реалізації IT-стратегії.</p> <p>5.13.6. Визначені, детально описані і задокументовані стандарти, політики, принципи, правила IT-менеджменту.</p> <p>5.13.7. Визначені ключові фактори успіху та ключові показники ефективності IT-підрозділу, задокументовані результати їх моніторингу на актуальну дату.</p> <p>5.14. IT-стратегія:</p> <p>5.14.1. Визначена, детально описана і задокументована IT-стратегія компанії.</p> <p>5.14.2. IT-стратегія компанії узгоджена із загальною стратегією бізнесу та спрямована на реалізацію останньої.</p> <p>5.14.3. Визначено, детально описано і задокументовано дерево IT-цілей компанії.</p> <p>5.14.4. IT-цілі компанії узгоджені із цілями бізнесу та спрямовані на досягнення останніх.</p> <p>5.14.5. Задокументовані і виконуються тактичні й оперативні плани реалізації IT-стратегії.</p> <p>5.14.6. Визначені, детально описані і задокументовані стандарти, політики, принципи, правила IT-менеджменту.</p> <p>5.14.7. Визначені ключові фактори успіху та ключові показники ефективності IT-підрозділу, задокументовані результати їх моніторингу на актуальну дату.</p> <p>5.15. IT-процеси:</p> <p>5.15.1. IT-процеси компанії змодельовані «ЯК Є» (AS IS), детально описані на всіх рівнях декомпозиції та задокументовані на актуальну дату.</p> <p>5.15.2. IT-процеси компанії оптимізовані до стану «ЯК ПОВИННО БУТИ» (TO BE), детально описані на всіх рівнях декомпозиції та задокументовані на актуальну дату.</p> <p>5.15.3. IT-процеси компанії повністю узгоджені між собою та пов'язані в єдину систему/мережу процесів.</p> <p>5.15.4. IT-процеси повністю відповідають бізнес-процесам компанії та спрямовані на автоматизацію останніх.</p> <p>5.15.5. IT-процеси компанії узгоджені із IT-цілями та IT-стратегією компанії та повною мірою забезпечують їх реалізацію.</p> <p>5.15.6. Найнижчий рівень декомпозиції моделей IT-процесів компанії описаний і задокументований у вигляді сценаріїв виконання конкретних функцій або процедур.</p> <p>5.15.7. Наявні задокументовані результати функціонально-вартісного аналізу IT-процесів компанії на актуальну дату.</p> <p>5.15.8. Визначені ключові фактори успіху та ключові показники ефективності IT-процесів, задокументовані результати їх моніторингу на актуальну дату.</p> <p>5.16. Інша інформація, важлива для врахування при проведенні IT-аудиту.</p>
<p>6. IT-безпека:</p> <p>6.1. В компанії існує та функціонує на постійній основі служба (відділ) інформаційної безпеки (IT-безпеки).</p> <p>6.2. Штат і керівництво відділу IT-безпеки (кількість).</p> <p>6.3. Наявна, детально описана і задокументована організаційна структура відділу IT-безпеки компанії.</p> <p>6.4. Визначені, детально описані і задокументовані стандарти, політики, принципи, правила, посадові інструкції щодо IT-безпеки та ризик-менеджменту IT компанії.</p> <p>6.5. В компанії впроваджена система управління інформаційною безпекою (СУІБ), детально описаний її функціонал, задокументовані результати її роботи на актуальну дату.</p> <p>6.6. Виявлені, детально описані і задокументовані на актуальну дату IT-ризиків компанії та результати їх оцінювання й аналізу.</p> <p>6.7. Впроваджені і детально описані заходи і засоби протидії IT-ризикам компанії (системи IT-контролів), задокументовані результати їх функціонування на актуальну дату, а також результати оцінювання й аналізу їх ефективності.</p> <p>6.8. Задокументована на актуальну дату інформація про інциденти в IT-безпеці компанії.</p> <p>Інша інформація, важлива для врахування при проведенні IT-аудиту.</p>
<p>7. IT-аудит:</p> <p>7.1. Цілі IT-аудиту.</p> <p>7.2. Завдання IT-аудиту.</p> <p>7.3. Питання IT-аудиту.</p> <p>7.4. Контрольні об'єкти IT-аудиту.</p> <p>7.5. Критерії (стандарти) IT-менеджменту для порівняння.</p> <p>7.6. Задокументовані результати попередніх IT-аудитів (звіти, рекомендації).</p> <p>7.7. Інша інформація, важлива для врахування при проведенні IT-аудиту.</p>

* Джерело: розроблено автором.

Виходячи із зазначеного вище пропонуємо здійснювати попередню діагностику IT-середовища в межах зовнішнього IT-аудиту на основі робочого аудиторського документа – опитувального листа «Лист-замовлення на проведення IT-аудиту», що наведений нижче (табл. 1). Запропонований опитувальний лист для проведення попередньої діагностики IT-середовища організації розроблений у відповідності до концептуальних засад стратегічного управління IT, передових практик IT-менеджменту, зокрема, IT-аудиту [5–13], а

також цілісного підходу до управління IT-середовищем організації як складною системою [3].

Документування фактів у процесі попередньої діагностики IT-середовища замовника IT-аудиту із застосуванням запропонованого опитувального листа повинно здійснюватись із належним рівнем деталізації. Оскільки на основі аналізу зібраної на цьому етапі інформації про IT-середовище виконавець аудиту повинен буде підготувати відповідний «Лист-пропозицію на проведення IT-аудиту»,

обґрунтуванням якого будуть задокументовані результати попередньої діагностики. Зазначені вище документи відносяться до аудиторської документації і можуть розглядатись сторонами аудиту як невід'ємна частина договору на проведення ІТ-аудиту, або як відповідні додатки до нього.

Висновки

В умовах зростання необхідності управління середовищем інформаційних технологій організацій на стратегічному рівні, застосування аудиту інформаційних технологій як відповідного інструменту ІТ-менеджменту набуває все більшого поширення серед числа компаній, які мають намір максимізувати власні конкурентні переваги від використання впроваджених ІТ для досягнення стратегічних цілей бізнесу. При цьому з погляду максимального позитивного ефекту від проведення ІТ-аудиту для його замовника найбільшою увагою заслуговує саме зовнішній ІТ-аудит, який рекомендується проводити на регулярній основі. Узагальнений комплекс заходів реалізації такого аудиту запропонований у відповідності до концептуальних засад стратегічного управління ІТ, передових практик ІТ-менеджменту, зокрема, ІТ-аудиту, а також цілісного підходу до управління ІТ-середовищем організації як складною системою. Найбільш відповідальним заходом при проведенні зовнішнього ІТ-аудиту з погляду його виконавця є попередня діагностика ІТ-середовища замовника, для професійного виконання якої було запропоновано застосовувати авторську розробку відповідної аудиторської документації.

Список використаних джерел

1. Лазарева С. Ф. Методологічне і методичне забезпечення аудиту інформаційних технологій / С. Ф. Лазарева, Р. Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2012. – Вип. 1 (128). – С. 117–125.
2. Ус Р. Л. Аудит інформаційних технологій – новий вид аудиту організацій / Р. Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2013. – Вип. 1 (140). – С. 81–86.
3. Ус Р. Л. Моделі холістичного аудиту інформаційних технологій / Р. Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2011. – Вип. 5 (120). – С. 147–153.
4. Ус Р. Л. Узагальнена класифікація видів аудиту інформаційних технологій / Р. Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2013. – Вип. 2 (141). – С. 143–148.
5. COBIT 4.1 // IT Governance Institute, 2007. – 196 p.
6. Enterprise Value: Governance of IT Investments – The Val IT Framework 2.0 // IT Governance Institute, 2008. – 119 p.
7. Information technology – Security techniques – Information security risk management – BS ISO/IEC 27005:2008 // BSI, 2008. – 64 p.
8. ITIL v.3 – Lifecycle Publication Suite // OGC, 2007. – 1200 p.
9. Introduction to IT Audit Student Notes // INTOSAI, 2007. – 45 p.
10. IT Methods Student Notes // INTOSAI, 2007. – 97 p.
11. IT Standards, Guidelines, and Tools and Techniques for Audit and Assurance and Control Professionals // ISACA, 2010. – 330 p.
12. The Business Model for Information Security // ISACA, 2010 – 73 p.
13. The Risk IT Framework // ISACA, 2009. – 107 p.

І.К.ЧУКАЄВА,

д. е. н., г.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Державна підтримка розвитку енергетичної інфраструктури

У статті розглянуто можливості державної підтримки енергетичної інфраструктури України в сучасних економічних умовах. Зокрема, проаналізовано форми державної підтримки систем забезпечення вуглеводнями.

Ключові слова: державна підтримка, енергетична інфраструктура, системи забезпечення вуглеводнів, фіскальні інструменти.

І.К. ЧУКАЄВА

д.э.н., г.н.с., Інститут економіки и прогнозиrowання НАН України

Государственная поддержка развития энергетической инфраструктуры

В статье рассмотрены возможности государственной поддержки энергетической инфраструктуры Украины в современных экономических условиях. В частности, проанализированы формы государственной поддержки систем обеспечения углеводородами.

Ключевые слова: государственная поддержка, энергетическая инфраструктура, системы обеспечения углеводородами, фискальные инструменты.

I. CHUKAEVA,

PhD, g.n.s., Institute of Economics and Forecasting National Academy of Sciences of Ukraine

State support for the development of energy infrastructure

The article discusses the possibility of the state's energy infrastructure to support Ukraine in the current economic conditions. In particular, we analyzed the forms of state support to ensure hydrocarbon systems.

Keywords: state support, energy infrastructure, system software hydrocarbons, fiscal instruments.

Постановка проблеми. Реалізація багатьох інфраструктурних проектів неможлива без державної підтримки. Тому, не рідко, інфраструктурні об'єкти, що знаходяться в приватному або частковому з державою управлінні субсидуються з бо-

ку держави. В сукупності, такі заходи дозволяють підвищити економічну ефективність реалізації інфраструктурних проектів для приватних інвесторів, що призводить до реалізації проектів економічно ефективних в цілому для регіону або країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема державної підтримки, зокрема вуглеводневого сектору присвячені роботи Андреевої Е., Бобилева Ю., Турунцева М., Герасимчука І., Когтева Ю., Мисак І., Коржубаева А, Боске Б [1–6]. Але в цих роботах не достатньо висвітлені можливості державної підтримки галузей виробничої інфраструктури в сучасних умовах України.

Метою статті є дослідження форм державної підтримки енергетичної інфраструктури на прикладі систем забезпечення вуглеводнями. Аналіз може слугувати основою для рішень відносно доцільності таких субсидій в сучасних економічних умовах України.

Виклад основного матеріалу. Відомо безліч способів державної підтримки конкретних підприємств, напрямків і навіть цілих галузей. Субсидії направляються в першу чергу на підтримку слабозвинених галузей, на залучення інвестицій (в тому числі іноземних), а також на захист вітчизняних виробників.

Для всіх видів економічної діяльності субсидії можуть виникати в чотирьох формах, а саме, у випадках, коли:

1. держава практикує пряме переведення грошових коштів або бере на себе зобов'язання щодо переведення таких коштів;
2. держава відмовляється від доходів або не стягує належні їй доходи;
3. держава надає товари або послуги, або закуповує товари;
4. держава надає підтримку цін і доходів.

Відштовхуючись від наведеного вище переліку, в таблиці 1 наведена типологія субсидій, яка дозволяє виявити форми державної підтримки видобутку вуглеводнів [7].

Субсидії надаються для виконання наступних завдань державної політики в сфері вуглеводнів:

- забезпечення поставок нафти на експорт,
- забезпечення відтворення мінерально-сировинної бази та поставок нафти на внутрішній ринок;
- підтримку і нарощування державної власності на нафто-видобувні активи з метою запобігання зниженню обсягів капіталовкладень;
- збереження існуючих та створення нових робочих місць в ПЕК;
- запобігання втечі приватного капіталу та залучення прямих інвестицій з-за кордону в нафтовий сектор;
- стимулювання раціонального і ефективного природокористування та максимального вилучення вуглеводневої сировини з родовищ;
- стимулювання технологічного прогресу в нафтовидобувній галузі як можливого каталізатора модернізаційних ефектів в інших секторах економіки.

Важливим елементом державної підтримки систем забезпечення вуглеводнів є державний протекціонізм, який виражається в таких напрямках, як:

- контроль за освоєнням національних енергоресурсів з метою їх охорони і раціонального використання. При цьому може застосовуватися система ліцензування, передбачаються пільги для національних компаній в наданні ліцензій на освоєння ресурсів вуглеводнів, проводиться відбір іноземних інвесторів, які вкладають кошти у виробництво нафтового обладнання в приймаючій країні, або беруть участь в більш широких програмах економічного розвитку;

- захист своїх інтересів методами прямого регулювання обсягів виробництва, охорони надр, підтримання бажаного рівня цін;

- стимулювання власних виробників енергетичних машин і устаткування, захист від іноземних конкурентів;

- використання гнучкого податкового законодавства, що забезпечує оптимальний режим діяльності систем забезпечення вуглеводнів, умов щодо повернення капіталу і прибутку.

Слід зазначити, що держава оптимізує використання природних ресурсів на більш тривалу перспективу, ніж приватні компанії, застосовує більш низьку ставку дисконту при оцінці майбутніх доходів від експлуатації вуглеводневих ресурсів, вибирає більш низькі темпи їх освоєння в порівнянні з приватними компаніями.

У взаємовідносинах держави і приватного бізнесу в галузі освоєння природних ресурсів для систем забезпечення вуглеводнів прийнято таку практику. Приймаюча країна видає відповідну контрактну форму угод з інвестором. Найбільш поширеними формами є ліцензії, як форма адміністративного права, а також концесії та угоди про розподіл продукції (УРП) як форма цивільного права. При режимі ліцензії та концесій приймаюча країна отримує доходи в грошовій формі через податки, що стягуються в національній валюті. При режимі УРП вона може отримувати доходи в формі продукції (нафти), що дозволяє мінімізувати валютні ризики. Це надає певні переваги в разі, якщо валюта приймаючої країни не є вільно конвертованою. З цієї причини для країн, що розвиваються, а також країн з перехідною економікою краще застосовувати УРП, тоді як концесії та ліцензії найбільш поширені в державах з розвинутою економіко-правовою системою.

Держава розподіляє ліцензії на конкурсній і аукціонній основі. До переваг аукціонної форми надання прав на користування надрами відносяться: негайне надходження коштів до держбюджету, заохочення до подальшого розвитку компанії-надрокористувачів. Але аукціонна форма може призвести до відстрочення введення в експлуатацію менш привабливих об'єктів. Як правило, в аукціонах не беруть участь підприємства малого нафтового бізнесу, що мають обмежені фінансові ресурси. При аукціонній формі знижуються можливості держави з контролю нафтових підприємств, які перемогли на аукціоні.

До переваг конкурсної форми надання прав на користування надрами належить забезпечення контролю держави за використанням надр. Конкурс можуть виграти і малі компанії. У той же час конкурсна форма має багато суб'єктивного, тому що перевагу будуть висловлювати чиновники.

З компанією, яка виграла конкурс, заключається ліцензійна угода, що регулює права і обов'язки ліцензіата. Компанія, що володіє ліцензією, в ході господарської діяльності сплачує всі податкові збори відповідно до чинного податкового законодавства щодо всіх корпорацій незалежно від роду діяльності. Крім того, як правило, нафтова компанія обкладається спеціалізованим податком на прибуток, збором за ліцензію, вносить плату за використання території, роялті, оплачує екологічні збори. Право власності на розроблювальні родовища належить державі, за ліцензіатом залишається право власності на видобуті вуглеводні.

Головна відмінність договірної підходу від адміністративного методу надання прав (ліцензій) на користування надра-

Форми державної підтримки видобутку вуглеводнів

<p>1. Прямий або непрямий переказ грошових коштів, або зобов'язання з такого переказу (direct and indirect transfer of funds and liabilities)</p>	<p>Пряме фінансування (direct spending)</p> <p>Державна власність на підприємства в енергетичному секторі і пов'язаних з ним галузях, у випадках, коли це дає переваги для бізнесу в порівнянні з умовами частної власності (ownership of energy-related enterprises by government if on terms and conditions more favorable for business than in case of private ownership)</p> <p>Страхування і відшкодування збитків (insurance and indemnification)</p> <p>Охорона праці і промислова безпека (occupational health and accidents)</p> <p>Охорона навколишнього середовища (environmental costs)</p>	<p>Державне цільове фінансування діяльності, пов'язаної з видобутком вуглеводнів (entitlements and contracts), прями цільові витрати бюджетів різних рівнів на розвиток сектора, в тому числі за відомчими програмами і в рамках державного замовлення. Державне фінансування НДДКР і спеціальної освіти (research, development and specialized education support).</p> <p>Державна власність на стратегічні підприємства (security-related enterprises); стратегічні запаси нафти; підприємства, що забезпечують поставки вуглеводнів на внутрішній ринок, в т.ч. з-за кордону.</p> <p>Державна і муніципальна власність на підприємства електроенергетики і ЖКГ (municipal utilities and public power); значна участь держави у власності ТЕС, а також мережах транспортування вуглеводнів і електрики в випадках, коли це дає переваги для бізнесу в порівнянні з умовами приватної власності.</p> <p>Страхування та відшкодування збитків державою (government insurance / indemnification). Встановлені законодавчо максимальні розміри відповідальності комерційних підприємств (statutory caps on commercial liability); еквівалентні значним субсидіям бізнесу у випадках, якщо вони встановлені набагато нижче розмірів можливих збитків в результаті діяльності підприємств</p> <p>Ухвалення державою відповідальності з відшкодування збитків в результаті нещасних випадків і аварій на виробництві (assumption of occupational health and accident liabilities)</p> <p>Витрати держави по компенсації екологічного збитку і управління відходами, прямо або побічно пов'язаних з поточною діяльністю видобуваних компаній (environmental damages and waste management).</p> <p>Ухвалення державою відповідальності за ризики, що виникають після завершення комерційної експлуатації родовищ та інфраструктури (responsibility for closure and post-closure risks), в т.ч. можливі витрати з виведення з експлуатації промислових об'єктів, ліквідації накопиченого збитку, рекультивациі земель, відновлення природних об'єктів, довгострокового моніторингу, виплати можливих компенсацій за судовими позовами.</p>
<p>2. Доходи, що випадають з бюджету (government revenue foregone)</p>	<p>Податкові пільги (tax breaks)</p>	<p>Податкові витрати (tax expenditures); доходи, недоотримані в бюджет держави в результаті застосування в спеціально обумовлених випадках «нульових» або зниклих податкових ставок, податкових відрахувань, податкових канікул і кредитів, відстрочок зі сплати податків і т.п. –</p> <p>Процедура надання запасів вуглеводнів в користування (process for leasing of oil and gas sites); надання ліцензій на розробку ділянок родовищ без конкурсів / аукціонів.</p> <p>Зниження ставок роялті та інших податків на видобуток нафти і газу (royalty relief or reductions in other taxes due on extraction); застосування знижених або «нульових» ставок роялті та інших податків на видобуток, а також канікули і відстрочки по їх виплаті як на федеральному, так і на регіональному рівні.</p> <p>Процедури виплати роялті (process of paying royalties due); існуючі вагі роялті оцінки та нарахування роялті на обсяги вуглеводнів, видобутих із державних запасів.</p>
<p>3. Надання ресурсів, що знаходяться у власності держави, а також державних послуг, на пільгових умовах (provision of goods or services below market value)</p>	<p>Інші природні ресурси і земля у власності держави (other government-owned natural resources or land)</p> <p>Об'єкти інфраструктури у власності держави (Government-owned infrastructure)</p> <p>Товари та послуги, що поставляються державою (government-provided goods)</p>	<p>Надання доступу до користування землею та іншими природними ресурсами, що перебувають у власності держави (access to other government-owned natural resources and land); безкоштовно або на пільгових умовах.</p> <p>Надання в користування компанії об'єктів інфраструктури, які знаходяться у власності держави, безкоштовно або на пільгових умовах (use of government-provided infrastructure at below market rates).</p> <p>Товари та послуги, що поставляються державою за цінами нижче ринкових (Government-provided goods or services at below market rates)</p>
<p>4. Підтримка цін і доходи виробників (Income or price support)</p>	<p>Підтримка цін на ринку / регулювання ринків (market price support and regulation)</p>	<p>Законодавчо встановлені мінімальні обсяги споживання і надбавки до тарифів (consumption mandates and mandated feed-in tariffs); фіксовані частки для вуглеводнів в паливно-енергетичному балансі</p> <p>Тарифні і нетарифні обмеження експорту і імпорту вуглеводнів (border protection or restrictions); регулювання експорту та імпорту з метою захисту національних виробників вуглеводнів.</p> <p>Програми в законодавстві і недосконалість правозастосування (regulatory loopholes); прояви недосконалість правової бази та порядку правозастосування, в результаті яких ті чи інші нафтовидобувні компанії отримують істотні ринкові переваги.</p> <p>Встановлення регульованих цін на рівні нижче ринкових (regulated prices set at below market rates); як засіб гарантування обсягів збуту і підтримки споживачів.</p> <p>Встановлення регульованих цін на рівні вище ринкових (regulated prices set at above market rates); як засіб гарантування доходів компанії</p>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ми, полягає в тому, що між компанією–підрядником і державою укладається договір, і їх взаємини переходять в цивільно правову площину.

До основних форм договірної підходу можна віднести договір концесії, угоду про розподіл продукції (УРП) і сервісну угоду. Договір концесії надає інвестору виключне право займатися видобутком вуглеводнів на платній основі. Таким чином, концесію можна розглядати як довгострокову оренду інвестором у держави ділянок надр. Видобувні копалини стають власністю інвестора. Як правило, концесійні угоди стосуються великих територій, мають тривалий (іноді до 60–75 років) термін дії. У концесіонерів зазвичай відсутні обов'язки по поверненню ділянок державі до закінчення терміну дії концесії, на яких не виявлено корисні копалини. Приймаюча сторона (державна) безпосередньо не пов'язана з керуванням діяльністю компанії концесіонера.

Головна відмінність УРП від договору концесії полягає в тому, що тільки частина видобутої сировини стає власністю компанії–інвестора. Інша частина направляється приймаючій стороні в рахунок оплати за користування природними ресурсами. Весь ризик пошуково–розвідувальних робіт несе компанія–інвестор, так як ці витрати окупляться тільки в разі виявлення комерційно рентабельних запасів. Ділянки, на яких не виявлено комерційно рентабельні запаси, повертаються державі.

Як правило, компанія–інвестор звільняється від сплати більшості податків з відповідного законодавства на весь термін дії УРП, оскільки передбачається, що більшість платежів, які належать приймаючій стороні, входять в її частку видобутих вуглеводнів. Як правило, приймаюча сторона бере участь в управлінні діяльністю по УРП через створення державною нафтовою компанією спільного підприємства з компанією–інвестором.

Основна риса сервісної угоди – видобути вуглеводні не є власністю компанії–інвестора. Компанія–інвестор проводить за свій рахунок пошуково–розвідувальні роботи, потім організовує видобуток природних ресурсів. Приймаюча сторона компенсує його витрати, виплачує премію з бареля видобутої нафти, надає винагороду за відкриття нових запасів. Крім того, інвестору виплачується фіксована норма прибутку. Залежно від моделі взаємин з нафтовими компаніями, держава використовує відповідний набір фіскальних інструментів. Від характеристик і особливостей цих інструментів в значній мірі залежить інвестиційна привабливість і державна вигода нафтових проєктів.

Основними фіскальними інструментами, які використовуються в нафтовому бізнесі, є:

- бонуси;
- плата за використовувану територію (рентале);
- плата за видобуток (роялті);
- податки на прибуток і податки на дивіденди;
- в необхідних випадках – додатковий податок на нафтові доходи або еквівалентні платежі;
- інші податки, пов'язані з нафтовими операціями (такі як податок на послуги, що надаються і т.д.).

Податкова структура в концесіях та ліцензіях відповідно може включати роялті, податок на прибуток і спеціальний нафтовий податок. В угодах про розподіл продукції податкові

елементи можуть включати роялті, частку прибуткової нафти і податок на прибуток.

Ці три основні елементи зазвичай достатні для податкових цілей держави. Збільшення числа податкових елементів призводить до непотрібної ускладненості і не дає додаткових вигод. Якщо вибирається УРП, то додавання спеціальних нафтових податків не виправдано.

Для гнучкої системи частка держави від нафтового доходу змінюється в залежності від фактичної рентабельності проєкту.

Розділ нафтової ренти між державою і нафтовими компаніями залежить від:

- системи оподаткування для режиму концесій (роялті, податку на прибуток, податків на додаткові доходи і інших податків);
 - власності на частину видобутку і податкових надходжень в рамках УРП;
 - доходів, пов'язаних з участю держави або інших доходів, одержуваних за рахунок т.зв. «псевдоподатків» (таких як податки на імпорт або експорт, від зобов'язання компанії поставити продукцію на внутрішній ринок за цінами нижче світових).
- Для забезпечення гнучкості при режимі концесії щодо розділу ренти між державою і компаніями можливе використання прогресивної ставки роялті, надбавок до інвестицій у вигляді інвестиційного кредиту або додаткової суми амортизації, прогресивної ставки оподаткування залежно від рівня рентабельності, введення додаткового нафтового податку і т.п.

Для УРП досить легко змінити контрактні умови, застосовуючи прогресивну шкалу розділу «прибутковою нафти», оскільки шкала встановлюється на основі переговорів, а не фіксується законодавчо.

Висновки

Таким чином, ефективність різноманітних програм державної підтримки систем забезпечення вуглеводнів повинна ретельно і систематично аналізуватися. Для цього потрібно зібрати необхідну інформацію і створити єдиний механізм моніторингу та оцінки субсидій, який може включати в себе:

- виявлення і повний перегляд усіх енергетичних субсидій з особливою увагою до субсидій для викопних видів палива;
- аналіз ефективності виявлених субсидій з точки зору поставлених завдань і оптимальної інтеграції у внутрішню економічну і енергетичну політику в цілому;
- розробку моделі енергетичних субсидій;
- розробку і прийняття рішень про зміну, заміну і усунення конкретних неефективних субсидій, що стимулюють марнотратне споживання палива;
- заходи щодо реформування системи енергетичних субсидій на рівні виконавчої і законодавчої влади;
- реалізацію офіційних рішень виконавчої і законодавчої влади з раціоналізації і усунення неефективних субсидій, що стимулюють марнотратне споживання палива.

Список використаних джерел

1. Андреева Е. Субсидии и субвенции: сравнительный анализ понятийного аппарата. //Е. Андреева //Хозяйство и право. №12, 2010. С. 81–84.
2. Бобылев Ю. Налогообложение минерально–сырьевого сектора экономики //Ю. Бобылев, М. Турунцева// Научные труды Института

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

та экономической политики им. Е. Т. Гайдара. № 140Р. Москва: ИЭП им. Е. Т. Гайдара. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.iep.ru/files/text/working_papers/140.pdf

3. Герасимчук И. Чистая выгода для России: преимущества ответственного финансирования / И. Герасимчук, К. Илюмжинова, А. Шорн // Москва – Франкфурт-на-Майне – Йоханнесбург: WWF России, WWF-Germany and WWF-South Africa. – 2010. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wwf.ru/resources/publ/>

4. Когтев Ю. Геология инвестиций. /Ю.Когтев, И.Мысак// «Коммерсантъ Daily», приложение «Нефть и газ». – 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1766346>

5. Коржубаев А., Эдер Л. Нефтедобывающая промышленность России. /А. Коржубаев, Л. Эдер// «Бурение и нефть». №4, 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lib.ieie.nsc.ru/docs/2011-04_BN_Russia_Oil_production.pdf

6. Боске Б. Экологизация налоговой системы в России /Б.Боске// Москва: WWF России, 2002. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wwf.ru/resources/publ/book/23>

7. Герасимчук И. Государственная поддержка добычи нефти и газа в России: какой ценой? /И.Герасимчук, И.Лютягина// WWF –2012-. [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.wwf.ru/resources/publ/book/570>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.2

О.О. ГАЛАЧЕНКО,
к.м.н., доцент, ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Маркетингові інструменти розвитку санаторно–курортних підприємств регіону

У статті визначено основні тенденції розвитку санаторно–курортних підприємств в розрізі регіону, систематизовано основні негативні аспекти їхнього функціонування та окреслено ключові напрями необхідних змін. Узагальнено теоретичні основи щодо визначення сутності, поняття та видів конкурентних переваг, визначено стратегічні напрями підвищення рівня конкурентоспроможності санаторно–курортного підприємства. Запропоновано механізм організації маркетингового управління розвитком санаторно–курортного підприємства, який побудовано на підставі принципу системності та який поєднує складові структури комплексу маркетингу.

Ключові слова: санаторно–курортне підприємство, конкурентоспроможність, стратегічне управління, інструменти маркетингу, конкурентна перевага.

О.О. ГАЛАЧЕНКО,
к.м.н., доцент, МАУП

Маркетинговые инструменты развития санаторно–курортных компаний региона

В статье определены основные тенденции развития санаторно–курортных предприятий в разрезе региона, систематизированы основные негативные аспекты их функционирования и обозначены ключевые направления необходимых изменений. Обобщены теоретические основы по определению сути, понятие и виды конкурентных преимуществ, определены стратегические направления повышения конкурентоспособности санаторно–курортного предприятия. Предложен механизм организации маркетингового управления развитием санаторно–курортного предприятия, созданный на основе принципа системности и объединяющий составляющие структуры комплекса маркетинга.

Ключевые слова: санаторно–курортное предприятие, конкурентоспособность, стратегическое управление, инструменты маркетинга, конкурентное преимущество.

О. HALACHENKO,
k.m.n., associate professor

Marketing tools of sanatorium–resort enterprises of the region

The article defines the major trends in health – resort enterprises in terms of region, systematized main negative aspects of their operations and outlines key areas necessary changes. The theoretical bases for determining the nature, concepts and types of competitive advantages, strategic directions to increase the competitiveness of spa businesses. The mechanism of development of marketing management sanatorium–resort company, which built on the basis of the principle of consistency and structure that combines components of the marketing mix.

Keywords: spa business, competitive, strategic management, marketing tools, competitive advantage.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку економіки країни і формування жорстокого конкурентного середовища особливо гостро стає проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Для

розв'язання цієї проблеми вченими запропоновано комплекс різноманітних підходів до підвищення конкурентоспроможності підприємств, проте багато з них потребують більш глибокого та детального вивчення.

На сучасному етапі наявність конкурентних переваг у підприємства є передумовою його розвитку та виживання на ринку. Належний рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку свідчить про ефективність його функціонування, гнучкість у адаптуванні до ринкового середовища, високу якість продукту, адекватну цінову політику, пізнаваність та позитивність сприйняття споживачами бренду тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання «конкурентоспроможності підприємств» у своїх дослідженнях науковці розглядають з точки зору різноманітних підходів. Так, на думку М. Портера конкурентоспроможність підприємства доречно вивчити та формувати для кожного окремого суб'єкта враховуючи специфіку його діяльності, І.З. Должанський розглядає конкурентоспроможність залежно від рівня і об'єкта аналізу, С.І. Савчук розглядає конкурентоспроможність суб'єктів економіки. Але, незважаючи на розмаїття підходів до дослідження поняття «конкурентоспроможність підприємств» та її управління, авторами не досягнуто однозначності у визначенні його змісту і завдань.

Тому **метою статті** є визначення та розкриття основних маркетингових інструментів управління конкурентоспроможністю санаторно-курортних підприємств регіону в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження впливу маркетингових інструментів на розвиток санаторно-курортних підприємств проаналізуємо їхній виробничий потенціал у Карпатському регіоні (рис. 1). За 2011–2015 роки в регіоні простежується зниження кількості санаторно-курортних підприємств по всіх областях регіону, проте найбільш суттєве зниження у Львівській області з 101 одиниці у 2011 році до 58 одиниць у 2015 році.

Критична ситуація, в якій опиняється санаторно-курортний комплекс Карпатського регіону, вимагає від менеджменту підприємств пошуку нових підходів та механізмів, що здатні посилити позиції підприємств на ринку туристичних послуг. Оптимальним інструментом у такій ситуації, на нашу думку є теорія конкурентної переваги.

Конкурентна перевага – це перевага, що забезпечує міцні позиції підприємства на ринку і доходи на рівні вищому середнього по галузі, завдяки кращій компетенції і можливостям в певній сфері чи напрямку діяльності.

Виділяють три основні сфери конкурентних переваг:

1. Організаційні (розмір підприємства, рівень мобільності, набутий досвід діяльності, ефективність менеджменту, фінансова могутність, розмір ресурсної бази).

2. Функціональні переваги охоплюють показники діяльності функціональних служб підприємства:

- Маркетинг (імідж підприємства, розмір і кількість цільових ринків, знання споживачів, переваги в інформації як результат маркетингових досліджень, ефективна цінова стратегія, ефективна комунікаційна політика, високий рівень сервісного обслуговування, ефективна стратегія товарного руху).

- Виробництво (технологія, ефективність виробництва, якість товарів, мобільність виробництва, економія на масштабах виробництва).

- Кадри (кваліфікація персоналу, досвід практичної діяльності).

3. Переваги, які засновані на взаємовідносинах із зовнішніми організаціями, охоплюють низку показників, які відтворюють імідж та набутий досвід роботи підприємства з фінансовими організаціями, торговельними посередниками, політичними організаціями, конкурентами, постачальниками (контроль за каналами збуту, впливові контакти в галузі, підтримка уряду, доступ до фінансових ресурсів, доступ до матеріально-технічних ресурсів) [3].

Конкурентні переваги поділяють на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують ринкову перевагу підприємства у задоволенні тих чи інших потреб споживача. Таким чином, зовнішні конкурентні переваги відтворюють цінність для споживача.

До зовнішніх конкурентних переваг належать: якість товару, сервісне обслуговування, імідж підприємства, знання споживачів, високий рівень інновацій та ін.

Внутрішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують переваги підприємства у цінових аспектах конкурентної боротьби. Таким чином, внутрішні конкурентні переваги характеризують цінність для підприємства і засновані на її виробничих та організаційних ноу-хау.

До внутрішніх конкурентних переваг належать: технологія, ефективність виробництва, економія на масштабах виробництва, ефективність менеджменту, ефективні контакти з постачальниками матеріально-технічних ресурсів та ін.

Конкурентна перевага – це положення підприємства на ринку, що дозволяє їй долати сили конкуренції та залучати спожи-

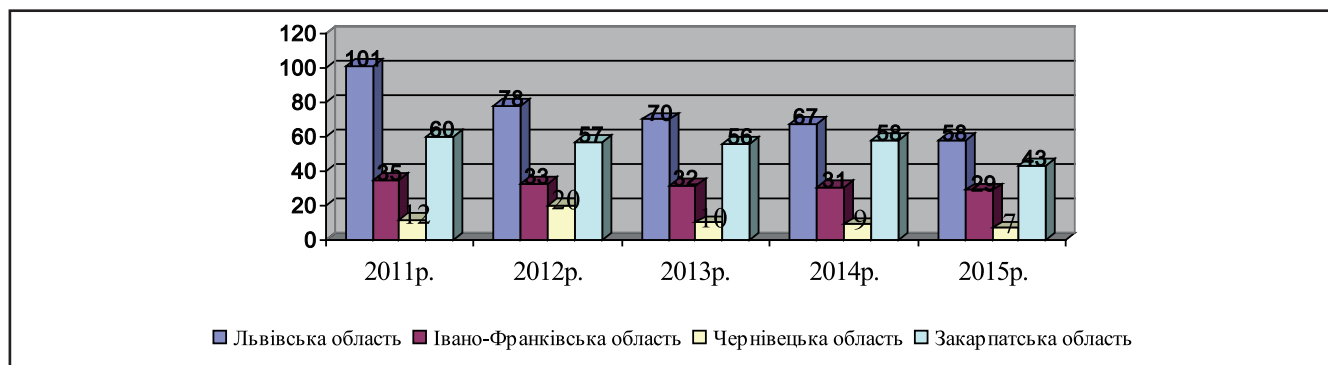


Рисунок 1. Кількість підприємств санаторно-курортного комплексу Карпатського регіону за 2011–2015 роки [6]



Рисунок 2. Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності санаторно-курортних підприємств *

* Власні дослідження автора.

вачів. Конкурентні переваги створюються унікальними активами, якими володіє санаторно-курортне підприємство, тими стратегічно важливими для кожного бізнесу сферами діяльності, які дозволяють перемагати у конкурентній боротьбі.

Конкурентні переваги санаторно-курортних підприємств на основі використання системного підходу виступають підґрунтям до визначення стратегічних напрямів підвищення рівня їх конкурентоспроможності (рис. 2).

Застосування запропонованих напрямів розвитку санаторно-курортних підприємств дасть змогу підвищити його конкурентоспроможність в умовах економічної безпеки.

Для забезпечення конкурентних переваг та збільшення своєї частки на ринку, чим забезпечується належний рівень розвитку санаторно-курортних підприємств, доцільно використати такі інструменти маркетингу:

- розширити організаційну структуру підприємства за рахунок створення відділу економічної безпеки;
- у відділ маркетингу та збуту ввести посаду спеціаліста по рекламі;
- розширити асортимент політику;
- активізувати комунікаційну політику;
- за рахунок проведення різноманітних акцій переглянути цінову політику;

У наш час роль маркетингової стратегії в забезпеченні конкурентоспроможності санаторно-курортного підприємства набуває досить великого значення і на сьогоднішній день ця тема достатньо актуальна, тому що тільки з гарною обізнаністю ринку, бажаннями споживачів та ефективною рекламою діяльність підприємства має шанс на успіх.

Основою діяльності підприємства є комерційний процес, що поєднує в собі: асортиментну, закупівельну, цінову політику і просування товару в місцях продажів (включаючи рекламу), а також логістику рис. 3.

Метою товарної (асортиментної) політики варто вважати: максимальне задоволення попиту різних категорій покупців на послуги всіх асортиментних груп, представлених підприємством, за нижчепереліченими критеріями: якість послуг; структура цін; ширина і глибина асортименту; сталість присутності асортименту.

Розробка асортиментної політики на підприємстві санаторно-курортного комплексу узгоджується з обліком наступних основних положень: позиціонування підприємства;

сегментування ринку на підставі показника рівня доходів споживачів на три основні групи:

- а) із низьким рівнем доходів;
- б) із середнім рівнем доходів;
- в) із рівнем доходів вищим за середній.

Асортимент підприємств санаторно-курортного комплексу підбирається з урахуванням необхідності задоволення запитів усіх перерахованих вище груп споживачів і складається з товарів психологічного асортименту, основного робочого асортименту, що супроводжують ексклюзивні послуги, послуги ефективного асортименту.

Різноманітність асортименту обумовлюється наступними завданнями:

- необхідністю заняття переважного положення на ринку підприємств роздрібної торгівлі за рахунок оптимального як по широті, так і по глибині представлення асортименту;
- необхідністю виконання фінансової моделі;
- іміджевою політикою підприємства на місцевому (національному) ринку.

Найбільш важливим питанням асортиментної політики є розробка ефективного асортименту, а також принципів його зміни. Передбачається, що 20–25% асортименту повинні приносити 75–80% обороту.

Асортиментна і цінова політика тісно взаємозалежні між собою, тому що при розробці асортиментної політики необхідно правильно встановлювати ціни на послуги, що прямо впливають на кінцевий результат продуктової стратегії, тобто на ефективність, збуті прибутковість розробленого асортименту.

Асортиментна стратегія визначає найбільш кращі для санаторно-курортного підприємства стратегічні зони господарювання і керування ними. Головне завдання цієї стратегії – поєднання місії підприємства санаторно-курортного комплексу з можливостями ринку і його ресурсами, розробка асортименту, що забезпечить йому конкурентні переваги короткострокової і довгострокової перспективи.

Одним із центральних елементів маркетингової діяльності підприємства санаторно-курортного комплексу є комунікаційна стратегія. Комунікаційна стратегія відіграє важливу роль у стабільності роботи підприємств санаторно-курортного комплексу. Для цього підприємство формує бюджет витрат на комплекс комунікацій. Залежно від специфіки роботи підприємств санаторно-курортного комплексу він

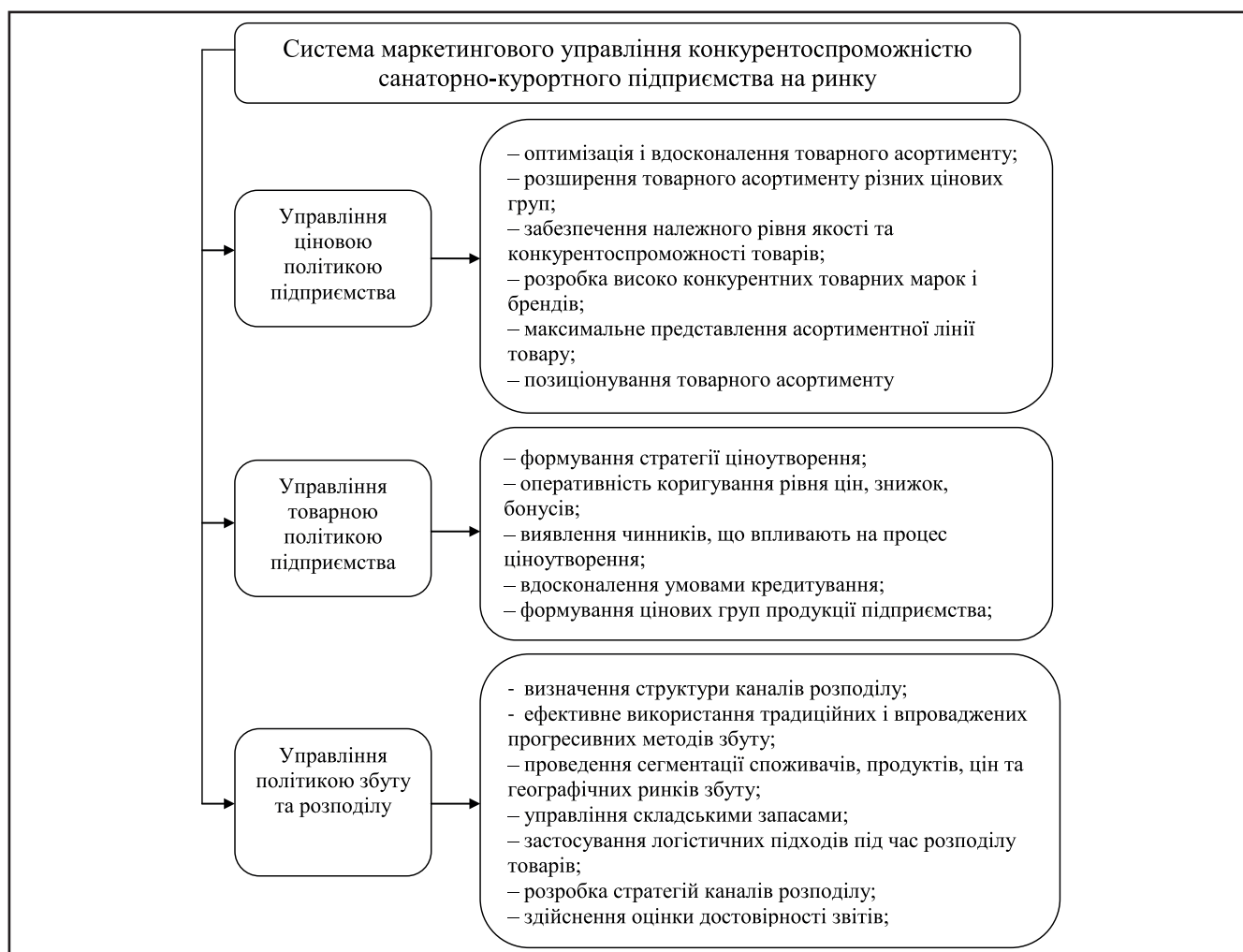


Рисунок 3. Механізм організації маркетингового управління конкурентоспроможністю санаторно-курортного підприємства*

* Власні узагальнення автора на основі джерела [2].

формується по різному. Для того щоб розрахувати економічну ефективність комунікаційної стратегії, необхідно знати результати таких показників:

1. Обсяг приросту товарообігу за період, що минув після виходу реклами.
2. Відношення приросту обсягу продажу товару до суми витрат на його рекламу.
3. Відношення приросту прибутку, отриманого після виходу реклами до суми рекламних витрат.
4. Динаміка рекламних витрат у загальному обсязі товарообігу.
5. Витрати на рекламу у розрахунку на 1000 споживачів, які підпали під вплив усіх видів реклами.
6. Витрати на рекламу у розрахунку на 1000 споживачів, які підпали під вплив конкретного виду реклами.
7. Кількість покупок даного турпродукту, спричинених його рекламою [5].

Розглядаючи питання управління конкурентоспроможністю підприємств санаторно-курортного комплексу, ми дійшли висновку, що саме інструменти маркетингової стратегії, максимально врахувавши структуру підприємства санаторно-курортного комплексу, середовище його функціонування, сегменти для яких воно пропонує свої послуги,

здатні максимально зважити усі елементи структури і врахувавши взаємозв'язки показників та рівнів управління конкурентоспроможністю отримати об'єктивну систему підвищення ефективності їх функціонування.

Список використаних джерел

1. Балабанова О.І. Передумови підвищення конкурентноздатності санаторно-курортної галузі України [Електрон. ресурс] / О.І. Балабанова. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/balabanova2.htm.
2. Ведмідь Н.І. Санаторно-курортний комплекс: сервісне управління: монографія / Н.І. Ведмідь. – К.: КНТЕУ, 2013. – 536 с.
3. Гевлич Л.Л. Стратегічна діагностика підприємства: монографія / Л.Л. Гевлич. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 199 с.
4. Колесник О.О. Оцінка стану санаторно-курортного комплексу та його впливу на розвиток туристичної діяльності України / О.О. Колесник // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2008. – №3 (45). – С. 264–270.
5. Лебедев К.А. Маркетинговые технологии стимулирования рекреационно-туристического потенциала регионов / К.А.Лебедев // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №11. – С. 186–190.
6. Туристична діяльність в Україні. Статистичний збірник, – К.: Державна служба статистики, 2016р. – 458 с.

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 332.025.12:711.437(1–22)

Ю.С. КУБИЦЬКИЙ,
к.е.н., Закарпатський інститут МАУП

Концепція квантової економіки у контексті оптимізації системи управління соціально-економічним розвитком села

У статті наголошується, що для розв'язання проблем, пов'язаних з соціально-економічним розвитком села, слід звернутися до фундаментальних наукових досліджень, тобто вийти за межі суто економічної трактування складних і неоднозначних економічних процесів. Цей висновок зумовлює аналіз концепції квантової економіки в контексті деяких аспектів соціально-економічного розвитку села, що є актуальним завданням подолання соціально-економічної кризи України.

Ключові слова: управління, соціально-економічний розвиток села, квантова економіка, процес виробництва, праця.

Ю.С. КУБИЦЬКИЙ,
к.э.н., Закарпатский институт МАУП

Концепция квантовой экономики в контексте оптимизации системы управления социально-экономическим развитием села

В статье отмечается, что для решения проблем, связанных с социально-экономическим развитием села, следует обратиться к фундаментальным научным исследованиям, то есть выйти за пределы сугубо экономической трактовки сложных и неоднозначных экономических процессов. Этот вывод предопределяет анализ концепции квантовой экономики в контексте некоторых аспектов социально-экономического развития села, которое является актуальным заданием преодоления социально-экономического кризиса Украины.

Ключевые слова: управление, социально-экономическое развитие села, квантовая экономика, процесс производства, труд.

Yu. KUBITSKY

The conception of quantum economy in the context of optimization of the control system of socio-economic development of the village

It is marked in the article, that for solving the problems related to socio-economic development of the village it is necessary to appeal to fundamental scientific research, specifically – to supersede the frameworks of purely economic interpretation of complex and ambiguous economic processes. This conclusion predetermines the analysis of the conception of quantum economy in the context of some aspects of village's socio-economic development, being actual tasks of overcoming the socio-economic crisis in Ukraine.

Keywords: management, socio-economic development of village, quantum economy, Process of production, labor.

Постановка проблеми. Один із найбільш вагомих пріоритетів розвитку суспільства пов'язаний із соціально-економічними проблемами, що постають усе більш актуальними з часів наукової революції XIX–XXI ст., яка виявила колосальну проблему фундаментального протистояння людини та її космопланетарного оточення. Найбільш рельєфно дух цього протистояння ілюструється висловом Ф. Бекона – відомого англійського натураліста, який вважав, що «природу варто загнати собаками, підняти на дибку, згвалтувати; її потрібно катувати, щоб змусити видати свої таємниці вченим; її потрібно перетворити на рабу, обмежити й керувати нею» [6].

Зрозуміло, що у масштабі всього людства цей хижачський умонастрій здатний породити життєву стратегію, засновану на однобічному контролі, силі та суперництві. Вона прославляє лінійний прогрес й необмежений ріст, коли матеріальна вигода і збільшення національного доходу розглядаються як основний критерій добробуту й міра життєвого рівня.

У наш архіскладний час стає очевидним, що надія на політичне, соціальне і економічне подолання нинішньої всесвітньої духовної та економічної кризи має випливати зі стану цілісності людини та її соціально-космопланетарного оточення, що переборює безнадійну психологію «вони проти

нас», яка породжує лише маятникові зрушення, що складаються в зміні ролей гнобителів і гноблених.

Зараз стає зрозумілим, що соціально-політичний та економічний розвиток будь-якої держави, у тому числі її агропромислового комплексу, обов'язково має супроводжуватися збереженням і відновленням довкілля, розвитком психологічної та соматичної цілісності людини, інакше під загрозу ставиться життєдіяльність суспільства в цілому і кожної людської істоти зокрема. Ключовим принципом взаємодії людського суспільства й природи мають бути не споживацтво й насильство, а гармонійне, коволюційне співіснування [5, с. 4–6].

Цей висновок набуває особливої значущості у контексті ринкової трансформації економіки, яка гостро поставила перед Україною проблему вибору ефективних напрямів та інструментів забезпечення сталого розвитку сільських територій. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2020 року, як вважає А.В. Лісовий, не визначає чітких принципів і методів регулювання та організації цих процесів, особливо на рівні сільських районів. При цьому, подолання проблем неефективності аграрної політики, дефіциту коштів у бюджеті країни на соціальні витрати, повільного становлення сільського самоврядування, віддаленості селян від ринків збуту сільськогосподарської продукції, обмеженості доступу до матеріально-технічних, фінансових та інформаційних ресурсів, вимагає значного посилення державного впливу на сільські території [3].

Аналіз досліджень та публікацій. Відтак, проблема соціально-економічного розвитку села постає у центрі наукової уваги багатьох дослідників (В.К. Орлатий, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, В.К. Терещенко, В.В. Юрчишин), які переосмислюють класичні категорії соціально-економічного розвитку українського села та вводять в науковий обіг ряд новацій, зміст і особливості яких стали предметом аналізу в працях Л.А. Антоненка, О.Г. Булавки, О.А. Бугуцького, Н.М. Вітренко, П.І. Гайдуцького, І.Ф. Гнибіденка, Ю.Є. Губені, О.Д. Гудзинського, О.Ю. Єрмакова, Ю.М. Краснова, Д.Ф. Крисанова, Г.І. Купалової, Е.М. Лібанової, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, Є.В. Мішеніна, Л.В. Молдаван, О.М. Онищенко, В.М. Нелепа, О.І. Павлова, К.В. Прокопишак, В.П. Рябоконея, М.П. Сахацького, В.М. Трегобчука, Л.О. Шепотько, Д.В. Шияна, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака, К.І. Якуби та ін.

На наш погляд, для розв'язання зазначених вище проблем, пов'язаних із соціально-економічним розвитком села, слід звернутися до фундаментальних наукових досліджень, тобто вийти за межі суто економічного трактування складних і неоднозначних економічних процесів, що багато в чому зумовлюються глобалізаційно-інтеграційними тенденціями сучасного швидкоплинного світу.

Метою нашої *статті* є висвітлення положень концепції квантової економіки у контексті деяких аспектів соціально-економічного розвитку села.

Виклад основного матеріалу. Засновником теорії фізичної економіки, яка зараз отримала назву «квантова економіка» [1; 2], є Ф. Кене. Якщо класична економія спирається на соціальне походження додаткової вартості (згідно теорії А. Сміта і Д. Рікардо – за рахунок експлуатації праці), то фізична економіка Ф. Кене – на продукування абсолютної додаткової вартості. При цьому квант – назва певної порції

променевої енергії, яка поступає від нашого світила – Сонця. Ф. Кене передбачав кінець розвитку нашої ентропійної цивілізації, адже, починаючи з парового двигуна і до розщеплювання атомного ядра, весь технологічний процес здійснюється людством за рахунок енергії від згорання вуглеводів, що вже призвело до порушення екобалансу (таненню льодовиків, виснаженню земних копалин, зміні клімату). Слід уточнити, що ентропія виражає міру розсіювання енергії (у нашому випадку – сонячної) за допомогою реалізації таких енергоносіїв, як вугілля, нафта, газ, які є результат сонячної енергії, накопиченою планетою за мільйони років.

Наш співвітчизник С.А. Подолинський вдало розвив ідеї фізичної економіки свого попередника. Цей талановитий український дослідник ще у другій половині XIX століття, випередивши свій час, розглянув виробничу діяльність людини за допомогою категорії «енергія».

Слід зазначити, що серед економістів існують суттєві розбіжності щодо розуміння та зрештою визначення сутності людської праці і виробництва, які традиційно розглядаються у контексті двох головних напрямків – марксистського та неокласичного. Відповідно до марксистського підходу виробництво пов'язується із уречевленням праці, тобто матеріалізацією праці в її продуктах. При цьому відповідно до основних галузей виробничої сфери відносили насамперед промисловість, сільське та лісове господарство, будівництво, вантажний транспорт, зв'язок з обслуговування підприємств виробничої сфери, торгівлю, громадське харчування та матеріально-технічне постачання. Згідно цього підходу, вважалось, що в невиробничій сфері матеріальні блага не створюються, а корисна діяльність проявляється у вигляді послуг. У цілому такий підхід знайшов своє відображення в тому, що для визначення обсягів суспільного виробництва в СРСР використовувався показник «валовий суспільний продукт» (ВСП), який не враховував сферу послуг.

Деяко інший підхід в розумінні сутності виробництва та його продуктів можна знайти у представників класичного та неокласичного напрямку. Так, Ж.-Б. Сей пов'язував категорію виробництва з категоріями «багатство» і «цінність», розуміючи під виробничою діяльністю процес формування певних корисних благ, коли виробництво не створює матерії, але створює корисність, коли воно не може бути вираховано ні в довжину, ні в об'ємі, ні у вазі продукту, але тільки відповідно корисності, яка надається предмету.

Із зазначеної точки зору сфера послуг також являє виробничу сферу. Відповідно, в країнах світу з ринковою економікою для розрахунку обсягів суспільного виробництва використовується показник «валовий національний продукт» (ВНП), який на відміну від ВСП враховує і сферу послуг. З початком ринкових реформ в Україні також почали розраховувати ВНП, а серед науковців цілком справедливо поширився погляд на виробництво як процес, пов'язаний не лише з уречевленням праці, а й наданням послуг.

Суттєво при цьому, що процес виробництва здійснюється за допомогою факторів виробництва. Згідно марксистської політичної економії, виробництво завжди передбачає дію таких трьох факторів, як робоча сила, предмети праці та засоби праці, які разом складають продуктивні сили суспільства. Робоча сила – це здатність людини до праці, або ж купність

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

фізичних та духовних здібностей людини, які вона використовує в процесі праці. В свою чергу, праця – це процес свідомої цілеспрямованої діяльності людини, її впливу на предмети природи з метою створення матеріальних і духовних благ для задоволення особистих і суспільних потреб. Процес праці містить три основні моменти: цілеспрямовану діяльність людини, тобто саму працю, предмет праці і засоби праці. Предмет праці – це те, на що людина впливає своєю працею, що є матеріальною основою майбутнього продукту (сировина, напівфабрикати). Засоби праці – це те, за допомогою чого людина впливає на предмет праці (інструмент, верстати, будівлі, засоби зв'язку та ін.). Предмет праці та засоби праці разом становлять засоби виробництва [5, с. 56–60].

Іншого погляду на сутність праці, яка представляє собою третій напрямок у дослідженні проблеми, дотримувався С.А. Подолинський, який вважав, що «праця є таке споживання механічної і психічної роботи, нагромадженої в організмі, що має результатом збільшення кількості перетворюваної енергії на земній поверхні». Відтак, людська праця тут розглядається як засіб протидії процесам ентропії, тобто нарощування хаосу в природі, що дозволяє сформулювати декілька головних аспектів:

«Загальна кількість енергії, яку отримує поверхня Землі з її внутрішності і від Сонця, поступово зменшується. У той же час загальна кількість енергії, що накопичена на земній поверхні і є в розпорядженні людства, поступово збільшується.

Збільшення це відбувається під впливом людини і домашніх тварин. Під назвою корисної праці ми розуміємо всяке споживання механічної і психічної роботи людини і тварини, що має результатом збільшення бюджету перетворюваної енергії на земній поверхні.

Людина володіє певним економічним еквівалентом, що зменшується в міру того, як потреби людини зростають.

Продуктивність праці людини збільшується в міру зменшення її економічного еквівалента, і з розвитком її потреб більша частина їх задовольняється працею.

Продуктивність праці людини значно збільшується споживанням цієї праці на перетворення нижчих видів енергії у вищі, наприклад, вихованням робочої худоби, виробництвом машин та ін.

Застосування сонячної енергії в ролі безпосереднього двигуна і приготування поживних речовин із неорганічних матеріалів є головними питаннями, що стоять на черзі для продовження найвигіднішого накопичення енергії на Землі.

Поки кожна людина може володіти сумою технічної роботи, що перевищує в стільки разів її власну, у скільки разів знаменник її економічного еквівалента більший за свій чисельник, доти існування і розмноження людей забезпечено, тому що механічна робота завжди в будь-якому відношенні може бути виражена в поживних речовинах і інших засобах задоволення людських потреб.

Межею цьому закону є тільки абсолютна кількість енергії, що одержується від Сонця, і неорганічних матеріалів, що знаходяться на Землі.

Дії, результатом яких є явища, протилежні праці, становлять розкрадання енергії, що розвіюється в простір.

Головною метою людства в праці повинно бути абсолютне збільшення енергетичного бюджету, тому що при сталій йо-

го величині перетворення нижчої енергії у вищу незабаром досягає межі, далі якої воно не може відбуватися без зайвих витрат на розсіювання енергії» [4, с. 282].

Відтак, праця у будь-якій системі завжди пов'язана з використанням (споживанням, витратами) «накопиченої в організмі» енергії, а людська праця передбачає не просто витрати енергії, а витрати енергії однієї якості з метою отримання енергії іншої якості. В такому сенсі можна помітити, що будь-яка людська праця є в той же час і процесом задоволення потреб, коли наймана праця робітника, з одного боку, є процесом витрат нагромадженої в його організмі енергії, а з іншого – процесом задоволення потреби (досягнення мети) в отриманні грошового доходу.

Отже, праця є процесом трансформації або ж упорядкування енергії, а результатом людської праці є формування нового порядку (енергії). Розгляд людської праці в такому енергетичному аспекті допомагає вирішити певні суперечності, які ще досі цілком не розв'язані в економічній науці щодо питання: що вважати товаром – робочу силу чи саму працю, чи створюють вартість в однаковій мірі всі фактори виробництва, чи тільки праця, а також що насправді є джерелом додаткової вартості?

Відповідно до синергетичного підходу в економіці додаткову вартість створює, насамперед, синергія, тобто поєднання різних чинників виробництва. Так, як вважає Л.Ю. Возна, у процесі виробництва, що здійснюється за участю верстата і людини, людина так само не може здійснювати процес праці, як і верстат не може працювати без участі людини. Отже праця в даному разі – це обов'язково об'єднання, взаємодія, тобто синергія двох факторів – праці і капіталу [5, с. 56–60].

Вичерпання ефекту синергії у взаємодії декількох чинників виробництва відображається в дії закону спадної віддачі. Цей закон є одним із фундаментальних законів, що розглядаються в сучасній економічній теорії. Вперше він був в неясній формі сформульований Т. Мальтусом наприкінці XVIII століття як закон спадної родючості землі. Т. Мальтусу належить і відомий закон народонаселення, згідно з яким засоби до існування зростають значно повільніше, ніж людство, тому в якості регуляції чисельності останнього діють такі чинники: 1) стихійні лиха, епідемічні захворювання і т.ін.; 2) соціальні катаклізми (війни, революції); 3) моральна помірність.

Наприкінці XIX століття американський економіст Дж. Б. Кларк сформулював закон спадної граничної продуктивності, суть якого полягає в наступному: за даного рівня знань і технології, поступове приєднання одиниць певного ресурсу (наприклад, праці) при незмінній кількості інших ресурсів (наприклад, землі та капіталу), призводить до спадаючої віддачі від цього змінюваного ресурсу. Припустимо, що ми маємо певну ділянку землі та певну кількість людей, що на ній працюють. Родючість даної землі може збільшитися внаслідок застосування добрив. Однак починаючи з певного моменту, додаткове використання добрив не збільшить родючість землі. Як влучно зауважують К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю, якби не діяв закон спадної віддачі, весь світ можна було б нагодувати з одного квіткового горщика [5, с. 58–60].

Сучасна економічна теорія зауважує, що закон спадної віддачі характеризує замкнені статичні системи. Він перестає діяти у разі порушення таких передумов його дії, як використо-

вана кількість інших ресурсів та технічний прогрес. У даному разі технічний прогрес виступає як чинник, що протидіє явищу ентропії, з яким фактично має справу закон спадної віддачі.

Із зазначеного вище випливають певні теоретико-методологічні наслідки щодо оптимізації системи управління соціально-економічним розвитком села.

Можна пригадати методологію грошей-квантів у господарському механізмі, яку описав Ф. Кене в своїй економічній таблиці. В ній класи визначаються за виробничими ознаками: аграрії, промисловці і службовці. Відповідно, бюджет формується в наступних пропорціях: класу аграріїв, єдиному, хто продукує абсолютну додаткову вартість, повинно належати 3/5 бюджету, по 1/5 – промисловцям і службовцям. Даний розподіл є цілком логічним. Якщо К. Маркс в 4-му томі «Капіталу» визнав, що абсолютна додаткова вартість народжується природною родючістю землі, тоді як відносна залежить від розвитку продуктивних сил, то зловити квант енергії від Сонця може тільки зелений лист рослини. Таким чином, примножувати природні багатства землі здатний головним чином землероб. І якщо Україна багата своїми чорноземами, які можуть нагодувати хлібом третину людства, то це повинно враховуватися при формуванні загального еквівалента обміну – грошової маси. Якщо зараз в світі цю функцію виконує долар, еквівалентом якого є нафта, а українська валюта прив'язана до долара, то це приводить до флуктуацій курсу вітчизняної валюти. Проте зерно може стати тим матеріальним засобом, який забезпечує національну валюту, що передбачає розвиток в нашій країні, яка має в своєму розпорядженні багаті ґрунти, аграрного сектора економіки.

Крім того, відродження аграрного сектора економіки можливе через зниження кредитних ставок діяльності сільгосп-підприємств, скасування інституту посередництва (який одержав могутній розвиток в нашій країні останнім часом), прискорення обороту капіталу в сільгоспвиробництві шляхом створення умов розподілу прибутків, адекватних ви-

тратам праці (коли близько 60% прибутків має залишатися виробникові, решта – обслуговуючим організаціям), що відповідає принципам квантової економіки.

Відтак, виходячи з методологічних принципів квантової економіки, а також економічної синергетики, тісно з нею пов'язаною, село можна відродити, якщо повернутися до великомасштабного виробництва, що передбачає створення відповідної комунальної інфраструктури, будівництво зручного сучасного житла для селян, розвиток соціальної сфери. Відповідно до принципів синергетичної економіки, сільсько-господарське виробництво крупних господарств при цьому має бути диверсифіковане, тобто орієнтованим не тільки на вирощування багатьох культур, але і на виробництво різноманітних сільськогосподарських продуктів. Для цього необхідно створити свою власну інвестиційну систему, орієнтовану на внутрішнє джерело, яка має працювати на свій внутрішній ринок.

Ці висновки потребують подальшого поглибленого теоретичного аналізу та практичної апробації.

Список використаних джерел

1. Маслов В.П. Квантовая экономика / В.П. Маслов. – М.: Наука-М, 2005. – 68 с.
2. Мельников В. Квантовая экономика / В. Мельников. – Красноярск: СФУ, 2007 – 158 с.
3. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій: монографія / А. В. Лісовий. – К.: Дія, 2007. – 400 с.
4. Подолинський С.А. Вибрані твори / Упоряд.: Л.Я. Корнійчук / С.А. Подолинський. – К.: КНЕУ, 2000. – 328 с.
5. Синергетика економічних систем: навчальний посібник. – Житомир, 2003. – 244 с.
6. Bacon F. De Dignitate and the Great Preauration, Vol. 4. The Collected Works of Francis Bacon, eds. J. Spedding, L. Ellis and D. D. Heath / F. Bacon. – Longmans Green, 1980. – 456 p.

С.В. МИХАЙЛЕНКО,

д.е.н., професор кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ «Європейський університет»

М.А. ЗІНЧЕНКО,

к.е.н., заслужений економіст України, директор Департаменту фінансів Одеської обласної державної адміністрації

Трансформація доходів місцевих бюджетів у контексті бюджетної децентралізації

У статті розглядаються теоретичні засади та правове регулювання формування доходів місцевих бюджетів. Визначені основні критерії фінансової незалежності та фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Проведено аналіз діючої практики формування доходів місцевих бюджетів, встановлено тенденції та особливості їх функціонування. Оцінено рівень фінансової незалежності та фінансової самостійності місцевих органів влади. Виявлено основні проблеми та окреслено напрямки трансформації дохідної частини місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації.

Ключові слова: доходи місцевих бюджетів, фінансова незалежність, фінансова самостійність, власні та закріплені доходи, міжбюджетні трансферти.

С.В. МИХАЙЛЕНКО,

д.э.н., профессор кафедры финансов и банковского дела ЧВУЗ «Европейский университет»

М.А. ЗИНЧЕНКО,

к.э.н., заслуженный экономист Украины, директор Департамента финансов Одесской областной государственной администрации

Трансформация доходов местных бюджетов в контексте бюджетной децентрализации

В статье рассматриваются теоретические основы и правовое регулирование формирования доходов местных бюджетов. Определены основные критерии финансовой независимости и финансовой самостоятельности органов местно-

го самоуправління. Проведен аналіз действующей практики формирования доходов местных бюджетов, установлены тенденции и особенности их функционирования. Оценен уровень финансовой независимости и финансовой самостоятельности местных органов власти. Выявлены основные проблемы и намечены направления трансформации доходной части местных бюджетов в контексте бюджетной децентрализации.

Ключевые слова: доходы местных бюджетов, финансовая независимость, финансовая самостоятельность, собственные и закрепленные доходы, межбюджетные трансферты.

S. MYKHAILENKO,

Doctor of Economic, Professor of Finance and Banking Department

M. ZINCHENKO,

PhD, Honored Economist of Ukraine, Director of Department of Finance Odessa Regional State Administration

Transformation of incomes of local budgets in the context of fiscal decentralization

The article deals with the theoretical foundations and the legal regulation of formation of incomes of local budgets. The main criteria for financial independence and financial autonomy of local authorities. The analysis of the current practice of formation of incomes of local budgets, set trends and features of their operation. Assess the level of financial independence and financial autonomy of local authorities. The basic problems and outlined the direction of the transformation of a profitable part of local budgets in the context of fiscal decentralization.

Key words: incomes of local budgets, financial independence, financial independence, equity and fixed income inter-budget transfers.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення Україна проходить доволі нелегкий шлях становлення власної державності, що відбувається в умовах поглиблення і розширення негативних тенденцій в економіці, низького рівня довіри до системи державного управління, високого рівня корупції, незадовільної інвестиційної привабливості, слабкої фінансової дисципліни, обмеженості бюджетних коштів.

Однією із необхідних умов становлення демократії в Україні є спроможність органів місцевої влади забезпечувати соціально-економічний розвиток територій та підвищувати рівень надання громадських послуг населенню, що вимагає принципового перегляду основних положень формування регіональної політики та активізації реформування місцевого самоврядування. При цьому засадничими принципами реалізації системних перетворень в регіональному розвитку має стати врахування фінансових можливостей різних регіонів. Саме фінансова спроможність є фундаментом для забезпечення якісного виконання органами місцевого самоврядування своїх повноважень та одним з найважливіших засобів унеможливлення втручання в діяльність місцевої влади інших суб'єктів.

Проте в Україні існує невідповідність між обсягами доходів місцевих бюджетів і реальними потребами у фінансуванні видатків. Причини цієї невідповідності полягають в тому, що економічні й соціальні проблеми, які мають вирішувати органи місцевого самоврядування, не можуть бути профінансовані за рахунок коштів місцевих бюджетів через недостатню власну ресурсну базу та надзвичайну залежність від трансфертів з державного бюджету. Рівень фінансової незалежності органів місцевого самоврядування – невисокий, у зв'язку з переважанням делегованих повноважень над власними та нерівномірним розподілом бюджетних ресурсів між територіями.

Наведені обставини обумовлюють нагальну потребу у поглибленому дослідженні концептуальних засад доходів місцевих бюджетів, тенденцій їх формування та трансформації у контексті бюджетної децентралізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів функціонування місцевих бюджетів, зокрема проблемам формування дохід-

ної частини місцевих бюджетів просвічені праці М. Гапонюк, В. Зубріліної, О. Кириленко, В. Кравченка, З. Лободіної, І. Луїніної, Ю. Петленко, О. Сунцової та інших. Проте реформа місцевого самоврядування за принципами децентралізації влади та соціально-економічні трансформації, які відбуваються в Україні, потребують вирішення багатьох питань у сфері формування доходів місцевих бюджетів та пошуку шляхів вдосконалення зазначеного процесу в умовах реформування бюджетної системи.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних засад доходів місцевих бюджетів, проведенні моніторингу сучасної практики їх формування та тенденцій трансформації в контексті бюджетної децентралізації.

Виклад основного матеріалу. Доходи місцевих бюджетів є важливою складовою місцевих бюджетів і відображують певну систему економічних відносин, які виникають у процесі формування централізованих фондів фінансових ресурсів місцевих органів влади.

Формування доходів місцевих бюджетів регламентується законодавчою базою, зокрема, Конституцією України, Бюджетним кодексом України, Податковим кодексом України, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», Законами України «Про державний бюджет України на відповідний рік» та ін. Основним нормативно-правовим актом, на підставі якого здійснюється бюджетний процес на місцевому рівні, визначається склад та порядок формування доходів місцевих бюджетів, є Бюджетний кодекс України.

Формування доходів місцевих бюджетів можна розглядати, з одного боку, як сукупність форм, методів та засобів з планування і мобілізації доходів до бюджету, а, з іншого, – як сукупність економічних та процесуальних відносин

Економічна сутність доходів місцевих бюджетів виявляється у процесі виконання бюджету та являє собою сукупність економічних відносин, що виникають у суспільстві між місцевими органами влади і управління, з однієї сторони, фізичними та юридичними особами, державним бюджетом та усередині місцевих бюджетів – з іншої, з приводу розподілу та перерозподілу вартості ВВП та пов'язані з акумуляцією, розподілом та

використанням централізованих бюджетних фондів фінансових ресурсів територіальних груп у відповідності до законодавства України та рішень місцевих рад [1, с. 7].

Слід зазначити, що останнім часом в економічній літературі дуже часто зустрічаються поняття «фінансова автономія» і «фінансова незалежність» місцевих органів влади, але законодавчо ці дефініції не визначено. До того ж, серед науковців також немає спільної думки з цього питання.

Відповідно до пп. 1–2 ст. 16 Закону України «Про місцеве самоврядування» органи місцевого самоврядування наділяються власними повноваженнями, в межах яких діють самостійно і несуть відповідальність за свою діяльність відповідно до закону. Органам місцевого самоврядування можуть надаватися окремі повноваження органів виконавчої влади, у здійсненні яких вони є підконтрольними відповідним органам виконавчої влади [2].

Деякі науковці, наприклад, Гапонюк М., Буряченко В., Петренко Ю., Рожко О., Сунцова О. [3–5] додержуються точки зору, що головним критерієм, що засвідчує фінансову автономію органів місцевого самоврядування, є наявність у них прав приймати рішення тільки у сфері власних фінансів.

Однак, відповідно до Конституції України та Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи місцевого самоврядування наділяються власними та делегованими повноваженнями, для виконання яких у доходній частині місцевого бюджету окремо виділяються власні доходи – необхідні для виконання власних повноважень, та закріплені доходи – необхідні для забезпечення виконання делегованих повноважень.

За нашою думкою, фінансова автономія місцевого самоврядування – це наявність прав у місцевих органах влади приймати рішення та забезпечувати здійснення покладених на них законом власних та делегованих повноважень за рахунок як власних, так і закріплених фінансових джерел. Якщо закріплених фінансових ресурсів недостатньо для фінансування делегованих повноважень, то держава компенсує ці видатки у формі бюджетних трансфертів, що задекларовано у Конституції України.

З точки зору І. Луніної та О. Кириленко, головною ознакою фінансової незалежності місцевих органів влади є володіння і самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, обсяг яких відповідає функціям і завданням, що покладаються на ці органи [6, с. 139]. А з цього випливає, що фінансовими ресурсами повинні бути забезпечені як власні, так і делеговані повноваження місцевих органів влади. Такої ж думки додержуються З. Лободіна, Г. Лопушняк та С. Скибиляк та додають, що недостатність власних стабільних доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток регіонів [7, с. 137].

За нашою думкою, головним критерієм фінансової незалежності місцевих органів влади повинно бути володіння і розпорядження власними та закріпленими фінансовими ресурсами для самостійного вирішення, як власних місцевих питань розвитку кожної адміністративно-територіальної одиниці, так і для фінансування делегованих повноважень. При цьому, показником фінансової незалежності місцевих органів влади може бути показник питомої ваги власних та закріплених доходів у доходах місцевого бюджету. Оскільки формування доходів місцевих бюджетів відбувається за ра-

хунок власних та закріплених за місцевим бюджетом надходжень, а також міжбюджетних трансфертів, то перші два можна вважати відносно самостійними, оскільки вони (в основному) формуються за допомогою податкових та неподаткових надходжень бюджету. Третій вид надходжень залежить від тих, хто ці трансферти надає, тобто від вищестоящих органів влади. Оскільки обмаль коштів (власних та закріплених) поповнюється за рахунок трансфертів, які надаються з державного бюджету, то, чим вище частка цих трансфертів у загальних доходах місцевого бюджету, тим менше фінансова незалежність місцевих органів влади.

Фінансову незалежність місцевих органів влади треба розглядати, перш за все, у контексті залежності (або незалежності) від центральних органів влади. Тобто, якщо власних та закріплених доходів місцевих бюджетів достатньо для фінансування завдань та повноважень покладених на них, то держава буде мати обмежений вплив на формування доходів місцевих бюджетів через систему трансфертів. Коли ж цих коштів не вистачає для фінансування видатків місцевих бюджетів, то вплив держави буде тим більш, чим більш буде питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів.

За нашою думкою, ступінь фінансової самостійності місцевого самоврядування визначається обсягом коштів, яким можуть необмежено користуватися місцеві органи влади за забезпечення фінансування поточних потреб, економічного й соціального розвитку адміністративних формувань, благоустрою територій, ремонту та експлуатації доріг місцевого користування, вирішення першочергових проблем громади, управління комунальним господарством, становлення дієздатної та ефективної місцевої влади тобто для забезпечення власних повноважень місцевих самоврядувань.

Власні доходи місцевих бюджетів забезпечують принцип фінансової самостійності органів місцевої влади усіх рівнів від центральних органів влади, а основним індикатором, який визначає самостійність місцевих бюджетів, є коефіцієнт співвідношення власних доходів до загального обсягу доходів місцевих бюджетів.

Аналізуючи роль доходів місцевих бюджетів у бюджетній системі України (рис. 1) варто відмітити, що, не зважаючи на загальне зростання обсягу доходів місцевих бюджетів у 2015 році до 120,5 млрд. грн., що на 40,0 млрд. грн., або на 49,7% більше, ніж в 2010 р., на протязі останніх років спостерігається стійка тенденція до зниження частки доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у зведеному бюджеті України. Питома вага доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів в доходах зведеного бюджету України скоротилася з 25,6% у 2010 р. до 18,4% в 2015 р. Тобто скорочення відбулося на 7,2 в.п, що вказує на зниження фінансової незалежності місцевих органів влади. Роль місцевих бюджетів України у перерозподілі ВВП також має сталу тенденцію до зниження, оскільки в 2015 р. їх частка у ВВП складає лише 6,0% проти 7,5% в 2010 р.

Отже, при розподілі бюджетних ресурсів відбувається централізація коштів на рівні державного бюджету та неухильне зниження частки місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету. Поряд з цим зростає доля бюджетних трансфертів, які надаються з державного бюджету місцевим органам влади. Це є підтвердженням зниження ролі місцевого само-

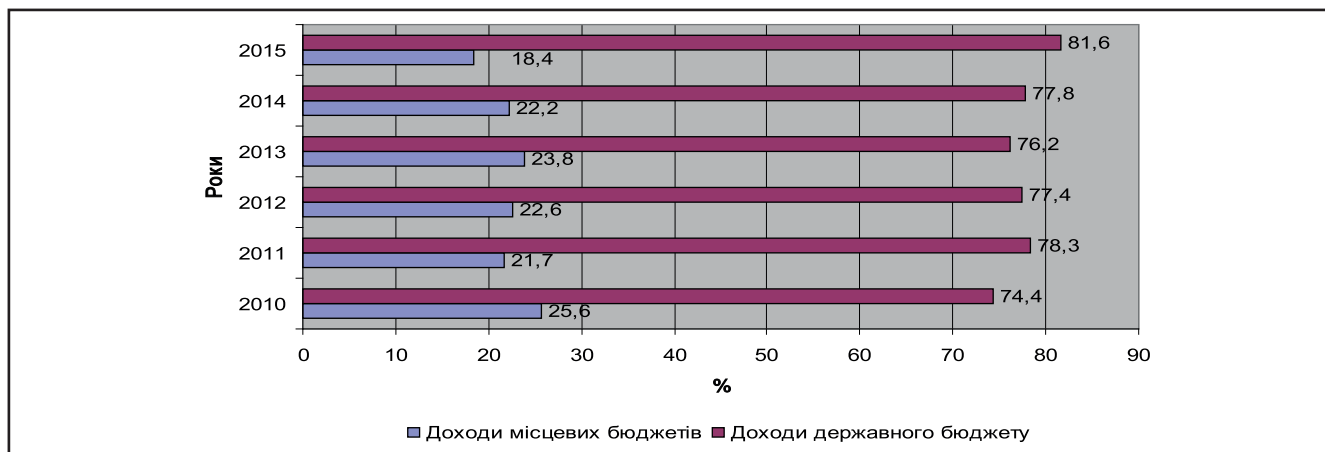


Рисунок 1. Частка доходів державного та місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у доходах зведеного бюджету України у 2010–2015 рр., %.

Таблиця 1. Структура доходів місцевих бюджетів України за 2010–2015 рр., % *

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Податкові доходи, у % до загальної суми доходів	42,4	40,3	38,1	41,3	37,7	33,3
Неподаткові доходи, у % до загальної суми доходів	5,5	6,0	5,6	5,5	5,3	6,8
Разом податкові та неподаткові доходи, у % до загальної суми доходів	48,2	46,3	43,7	46,8	43,0	40,1
Міжбюджетні трансферти, у % до загальної суми доходів	49,5	52,3	55,3	52,4	56,4	59,1
Закріплені доходи, у % до загальної суми доходів	35,4	31,6	28,8	30,8	28,2	22,0
Власні доходи, у % до загальної суми доходів	12,5	7,7	7,1	7,5	6,4	9,0
Коефіцієнт фінансової самостійності, Кс	0,13	0,08	0,07	0,08	0,06	0,09
Коефіцієнт фінансової незалежності, Кн	0,48	0,39	0,36	0,38	0,35	0,31

* Розраховано за даними Державної казначейської служби України [8].

врядування у вирішенні питань, як соціально-економічного розвитку держави, так і окремих адміністративно-територіальних одиниць. Крім того, це вказує на вкрай низький рівень фінансової незалежності органів місцевої влади.

Проведення моніторингу та аналізу доходів місцевих бюджетів (табл. 1) показує, що частка податкових надходжень місцевих бюджетів щороку знижується, найнижчий рівень якої досягнув відмітки – 33,3% в 2015 р. При цьому питома вага трансфертів з державного бюджету в цьому році має найбільше значення за аналізований період – 59,1%. Якщо брати до уваги досвід розвинених країн та країн з перехідною економікою, то частка трансфертів у доходах їх місцевих бюджетів значно нижча, ніж в Україні і складає від: 10,8% у Румунії до 35–40% у Чехії та Польщі.

В структурі доходів місцевих бюджетів за період 2010–2015 рр. відбувається щорічне зниження частки як закріплених, так і власних доходів (крім 2015 р.). Таке становище свідчить про зниження фінансової самостійності місцевих бюджетів у виконанні власних повноважень та зростання їх залежності від центральних органів влади. До того ж, зменшення частки сукупного обсягу власних та закріплених доходів місцевих бюджетів за останні шість років з 47,9 % у 2010 р. до 31,0 % у 2015 р. вказує на зниження рівня фінансової незалежності місцевих органів влади, що обмежує їх можливості у виконанні покладених на них як власних, так і делегованих повноважень.

За нашими розрахунками (табл. 1) коефіцієнт фінансової незалежності має негативну тенденцію до скорочення. Крім того, постійне зниження частки власних доходів веде до скорочення фінансових можливостей територій щодо виконан-

ня власних повноважень, спрямованих на фінансування місцевих економічних та соціальних потреб, а це призводить до обмеження фінансової самостійності місцевих органів влади (рівень якої складає менш 10%) у виконанні власних програм, що загострює проблему фінансового забезпечення територій. Отже, постійне зниження рівня сукупності власних та закріплених доходів місцевих бюджетів не дає змоги органам місцевого самоврядування виконувати покладені на них функції та завдання незалежно від центрального уряду.

Таким чином, постійне зростання частки бюджетних трансфертів в Україні та її випередження частки податкових надходжень в доходах місцевих бюджетах свідчить про недостатність обсягу власних та закріплених джерел доходів місцевих бюджетів та обмеження фінансової автономії та фінансової незалежності місцевих органів влади.

Висновки

Важливою передумовою забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць і задоволення суспільних потреб на гарантованому державою рівні є фінансове забезпечення повноважень органів місцевої влади. Вирішальне значення для забезпечення фінансової незалежності та фінансової самостійності місцевого самоврядування мають доходи місцевих бюджетів.

Моніторинг виконання місцевих бюджетів за доходами дає підстави констатувати:

по-перше, щорічну негативну тенденцію до зменшення частки доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України, що суперечить задекларовану курсу бюджетної реформи на посилення бюджетної децентралізації;

по-друге, незважаючи на важливу роль податкових надходжень у формуванні доходів місцевих бюджетів, з року в рік їх частка зменшується та зростає питома вага міжбюджетних трансфертів у структурі доходної частини бюджетів місцевих рівнів влади;

по-третє, практика надання бюджетних трансфертів в Україні вказує на високий рівень централізації бюджетних ресурсів та високий рівень фінансової залежності місцевих бюджетів від державного;

по-четверте, переважну частину міжбюджетних трансфертів становлять ті, які мають цільове призначення (субвенції), і їхні кошти органи місцевого самоврядування просто технічно перераховують кінцевим одержувачам і не можуть перерозподіляти на власний самоврядний розсуд;

по-п'яте, постійне зниження частки власних доходів місцевих бюджетів веде до скорочення фінансових можливостей територіальних утворень щодо виконання власних повноважень, спрямованих на фінансування місцевих економічних та соціальних потреб, а це призводить до обмеження фінансової самостійності місцевих органів влади.

Перераховані проблеми обмежують вплив органів місцевої влади на соціально-економічний розвиток регіонів. Фактичний, а не декларований курс на бюджетну децентралізацію дасть можливість подолати низку проблем у фінансовому забезпеченні територіальних формувань та поліпшити їх економічний розвиток і соціальний добробут населення.

З метою збільшення фінансової незалежності та фінансової самостійності місцевих органів влади доцільно закріпити за місцевими бюджетами або збільшити відсотки відрахувань від окремих загальнодержавних податків та зборів. Зокрема, слід включити до складу доходів місцевих бюджетів стовідсоткове надходження податку на доходи фізичних осіб, оскільки цей податок є основним бюджетотворюючим та стабільним

ресурсом на місцях. Для розширення доходної бази місцевих бюджетів пропонуємо здійснювати перерозподіл податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств між державним та місцевими бюджетами на основі нового механізму перерозподілу отриманих в регіонах ПДВ та податку на прибуток. Встановити відкритий перелік місцевих податків та зборів та надати можливість місцевим органам самоврядування самостійно встановлювати додаткові місцеві податки, які мають ценз на окремій території. Розширення та юридичне оформлення правових повноважень органів місцевої влади щодо встановлення місцевих податків та зборів є важливим з точки зору бюджетної децентралізації.

Список використаних джерел

1. Зубріліна В.В. Формування і розподіл доходів та видатків місцевих бюджетів: автореф. дис. кандидата економічних наук: 08.00.08 / Зубріліна В.В. – Київ, 2015. – 20с.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-vr>
3. Гапонюк М., Яцюта В., Буряченко А., Славкова А. Місцеві фінанси. Навчально-методичний посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 184с.
4. Петленко Ю.В., Рожко О.Д. Місцеві фінанси: Опорний конспект лекцій. – К.: Кондор, 2003. – 282 с.
5. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навчальний посібник. – К. – Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.
6. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / І.О. Луніна, О.П. Кириленко, А.В. Лучка та ін.; За ред. І.О. Луніної. – К. – 2010. – 310 с.
7. Лопушняк Г., Лободіна З., Скибиляк С. Формування доходів місцевих бюджетів / Г. Лопушняк, З. Лободіна, С. Скибиляк // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 131–142.
8. Сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

УДК 330.47:316.77

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Теорії інформатизації як складова теоретичного підґрунтя процесів впровадження інформаційно-комунікаційних технологій

У статті охарактеризовано групу теорій інформатизації та показана їх роль в процесах впровадження ІКТ. Зокрема, в рамках цих теорій визначено ознаки інформаційного, постіндустріального, суперіндустріального, єдиного індустріального і технотронного суспільства. Проаналізовано зміст теорії комп'ютерної демократії, а також позитивістської теорії морфогенезису. Наведено авторську класифікацію групи інформатизаційних теорій та концепцій. Визначені сильні та слабкі сторони окреслених теорій. Виокремлені можливості розглянутих теорій для удосконалення існуючої на сьогодні макроінформаційної політики.

Ключові слова: інформатизація, процес, інформаційно-комунікаційні технології, економіка, розвиток, інформаційне суспільство, регулятор, морфогенезис.

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

Теории информатизации как составляющая теоретической основы процессов внедрения информационно-коммуникационных технологий

В статье охарактеризовано группу теорий информатизации и показана их роль в процессах внедрения ИКТ. В частности, в рамках этих теорий определены признаки информационного, постиндустриального, супериндустриального, единого

індустріального і технотронного общества. Проанализировано содержание теории компьютерной демократии, а также позитивистской теории морфогенезиса. Приведена авторская классификация группы информатизационных теорий и концепций. Определены сильные и слабые стороны определенных теорий. Выделены возможности рассмотренных теорий для совершенствования существующей на сегодня макроинформационной политики.

Ключевые слова: информатизация, процесс, информационно-коммуникационные технологии, экономика, развитие, информационное общество, регулятор, морфогенезис.

A. KOLODIYCHUK,

PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Theories of informatization as part of the theoretical basis of the processes of implementation of information and communication technologies

The article describes a group of theories of informatization and shows their role in the implementation of ICT. In particular, in frames of these theories identified the features of information, post-industrial, super-industrial, single industrial and technetronic society. The content of the theory of computer democracy, and the positivist theory of morphogenesis is analyzed. An author's classification of group of information theories and concepts is present. Strengths and weaknesses of outlined theories are identified. Opportunities of discussed theories for improving existing today macro-information policy is highlighted.

Keywords: informatization, process, information and communication technologies, economy, development, information society, regulator, morphogenesis.

Постановка проблеми. Теорії інформатизації можна поділити на два класи: теорії інформатики, які описують технологію створення та функціонування ІКТ, та теорії соціально-економічних наслідків впровадження ІКТ. До першого класу теорій належать наступні: теорія інформації, теорія масових комунікацій, теорія штучного інтелекту, теорія обчислень, теорія алгоритмів, теорія програмування, теорія баз даних (теорія реляційних обчислень) тощо. У даному дослідженні нас цікавить саме другий клас цих теорій, оскільки вони описують різні економічні аспекти процесів інформатизації, показують роль ІКТ у розвитку національного виробництва, дають відповіді на гострі соціально-економічні питання, які виникли до інформатизаційної революції, загалом, формують якісне теоретичне підґрунтя реалізації успішної макроінформатизаційної політики та регулювання розвитку національного кіберпростору.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. До переліку цих теорій та теоретичних концепцій входять: теорія інформаційного суспільства, концепція розвинутого постіндустріального суспільства У. Мартіна, теорія інформаційного розвитку М. Кастельса, теорія інформатизації У. Дайзарда, позитивістська теорія морфогенезису М. Арчер, теорія рефлексивної модернізації Е. Гідденса, теорія публічної сфери і комунікації Ю. Хабермаса, постмодерністська концепція соціального впливу ІКТ Ж. Бодріяра, технократична модель комунікації [масмедійна модель] М. Мак-Люена та ін. Власне, на їхньому змісті та основних концептуальних посилах ми зупинимось у даному дослідженні.

Мета статті – окреслення групи теорій інформатизації як складової частини процесів інтрузії ІКТ в національній економіці та аналіз їх основних положень.

Виклад основного матеріалу. Загалом усю групу теорій інформатизації можна поділити на декілька підгруп: 1) теорії та концепції постіндустріального та інформаційного суспільства; 2) теорії вектору інформаційного розвитку; 3) соціально-комунікаційні теорії інтрузії ІКТ.

Комп'ютерно-комунікаційна революція на межі 60–70-тих рр. призвела, як стверджував П. Друкер, до часткового «заміщення праці знаннями», а також до глибокого проникнення інформаційних технологій у багатьох аспектах суспільного

життя, поширення т.зв. електронної культури, взаємопереплетення процесів інформатизації з іншими процесами соціально-економічного розвитку національних економік, бурхливого поширення і впровадження технологічних інновацій у промисловості. Такий стан речей потребував нової теоретичної концепції, яка б наочно показала хибність марксистських ідей про історичну визначальність фактору виробництва – праці. Така науково обґрунтована теорія з'явилася під назвою теорії інформаційного суспільства (Т. Умесао, Ф. Махлуп, І. Масуда, Р. Катц, Т. Сакаї). Її значення передусім у тому, що вона показала, що ІКТ спричинили серйозні суспільно-економічні трансформації, змінили структуру національних господарств на користь наукомістких сфер виробництва, зробили знання головним фактором виробництва. Насамперед варто зазначити, що японські представники цієї теорії іменували нове суспільство, що зароджується, інформаційним, а американські – суспільством знань; останні вважали, що саме знання, а не будь-яка інформація стає новим двигуном макроекономічного прогресу. Автори цієї теорії детально проаналізували природу інформації, її роль у життєдіяльності сучасного суспільства, а також дійшли до висновку, що, по-перше, вона не належить до жодного з чотирьох факторів виробництва, а є окремим специфічним ресурсом, а, по-друге, вона не вичерпується в результаті використання, а навпаки, зростає. Важливим аспектом теорії є також те, що на відміну від еволюційного характеру інших теорій та концепцій, у теорії інформаційного суспільства дана стадія (посиленої інформатизації) не розглядається як етап еволюції суспільної формації, а як революційна альтернатива всім попереднім суспільно-економічним моделям. Така постановка питання на основі характерних ознак і можливостей інформаційної епохи, на відміну від еволюційних теорій, не дає змоги передбачити можливі наступні етапи розвитку суспільно-економічних трансформацій.

Теорія інформаційного суспільства вплинула на формування цілого ряду типових теорій і концепцій, які пропонували власні інтерпретаційні варіанти організації сучасного суспільно-економічного розвитку. Зокрема, ідеться про теорію нового індустріального суспільства Дж. Гелбрейта [3], теорію

постіндустріального суспільства Д. Белла [2], теорію суперіндустріального суспільства Е. Тоффлера, теорію технотронного суспільства З. Бжезинського, теорію комп'ютерної демократії Г. Крауха (праобраз сучасної концепції електронного урядування), теорію єдиного індустріального суспільства Р. Арона, концепцію розвинутого постіндустріального суспільства У. Мартіна [4] тощо. Автор теорії постіндустріального суспільства Д. Белл останнє характеризує як макроекономічну систему, в структурі якої превалує не індустріальне виробництво товарів, а сфера послуг. Ключовим фактором виробництва, основним рушієм розвитку в такому суспільстві стають знання й інформація. Ознаки постіндустріального суспільства за цією теорією наступні: висока кваліфікація більшості найманих працівників, широке впровадження новітніх технологій, автоматизація виробничих процесів, високий попит на послуги. Також дана теорія пропонує розділити весь історичний процес на три етапи: 1) доіндустріальний (рушії розвитку – земля й рабовласницькі відносини, а згодом – феодалні відносини); 2) індустріальний (ключові чинники виробництва – капітал й енергія (парова, електрична); 3) постіндустріальний (на першому плані знаходяться наука, освіта, інновації, продуктивна інформація).

У 80–х роках двадцятого століття з'явилася теорія суперіндустріального суспільства Елвіна Тоффлера. Вона відкинула відносно популярні до того ідеї тотального панування техніки над людиною (Л. Мемфорд), а також концепції непотрібності кардинальних соціальних змін (О. Вейнберг). За Тоффлером 60–70–ті роки датуються протіканням науково-технологічної революції, котра породила не лише позитивні структурні зрушення в економіці розвинутих країн, але й кризові явища, т.зв. екоспазми, як результат неспроможності макрорегуляторів адаптувати національні господарські комплекси до нових умов. Водночас з удосконаленням виробничих технологій і широким впровадженням соціальних інновацій, креативний розвиток переважної частини суспільства значно відставав від технологічних успіхів, що не могло не вплинути на темпи загального соціально-економічного зростання. Як спосіб вирішення цієї ситуації вчений-футуролог пропонує удосконалення управління, надання транснаціональним корпораціям повноважень з планування економічного розвитку окремих регіонів. Крім того, Тоффлер виступає прихильником ідей загальної демократизації, створення транснаціонального політичного руху у вигляді асоціативного об'єднання політичних партій, корпоративних менеджерів, робітників, малого й середнього бізнесу тощо. Також дослідник запропонував цікаві ідеї з приводу причин появи інформатики як теоретичного підґрунтя інформатизації. Зокрема, в середині 20 ст. поглиблюється спеціалізація праці, удосконалюються організаційні форми управління підприємствами, накопичують нові наукові й технічні знання, все це обумовлює вибухоподібне зростання кількості соціально-економічних показників та індикаторів, систему упорядкування яких здатна була створити саме нова інформаційна наука. Тоффлер ідентифікує нову епоху як «третьою хвилю» (після аграрної й промислової революцій) – еру комп'ютерів, електроніки, дослідження космосу і океанічних глибин. Вчений дослідив природу геополітичних та економічних трансформацій в епоху постіндустріалізму, зокрема, розпад соціалістичної

системи, формування «владних» вакуумів, таких як Східна Європа, що пов'язано, на його думку, з новою роллю знань, зменшення важливості фізичної праці та навпаки, зростання ролі розумової праці. Науковець-футуролог передбачає якісне покращення роботи головного мозку за допомогою електронно-обчислювальних машин під час III хвилі, оскільки «комп'ютери здатні запам'ятовувати і взаємопов'язувати величезну кількість казуальних сил, вирішувати поставлені проблеми на більш глибокому рівні, просіюючи значні масиви інформації і моделюючи альтернативні варіанти рішень, відбувається побудова інфосфери, а також демасифікація ЗМІ» [5, с. 130–131]. Комп'ютери сприяють ускладненню оточуючого середовища, а в результаті, за даними експериментів, підвищується товщина кори головного мозку людини та росте кількість нервових клітин.

Проте головним надбанням теорії Тоффлера стало глибоке дослідження проблеми безробіття в умовах побудови суперіндустріального суспільства. Зокрема, економіст чітко окреслив джерела безробіття в інформаційну епоху: структурне безробіття, що виникає в результаті переходу до «третьої хвилі»; зростання технологічного безробіття, тобто заміщення робочої силою новою технікою; ріст фрикційного, нормального й інформаційного безробіття; ятрогенне безробіття, тобто таке, що виникає в результаті реалізації хибної урядової політики зайнятості; ріст безробіття, пов'язаного з коливаннями обсягів міжнародної торгівлі. Тоффлер скептично поставився до дії кейнсіанських і монетаристських механізмів в нових мовах інформаційної економіки. У зв'язку з цим, на думку вченого, необхідні нові економіко-прикладні теорії і концепції, більш адекватні реаліям інформаційної сучасності. Пов'язано це з тим, що закриття підприємств й організацій в минулому означало, що вони з економічним піднесенням можуть бути поновлені з майже усіма робочими місцями. В умовах інформаційної економіки, яка дуже динамічно розвивається, подібні тенденції вже не діють. Крім того, Тоффлер передбачив світову економічну кризу 2008–2009 рр. як глобальну економічну катастрофу (котру він характеризував як кризу глобального переструктурування), яка не буде подібна на Велику депресію 1929–1933 рр. (індустріальна криза перевиробництва). Будучи послідовним прихильником концепції технологічного детермінізму, вчений розглядає еволюцію цивілізацій як зміну технологічних укладів, тобто нових поколінь технологій, а віхами цих змін є не соціальні революційні події, а радикальні науково-технічні інновації. Також Тоффлер розглядає глобальні проблеми людства як результат «другої хвилі» і висловлює припущення, що їх можна буде подолати під час нової, третьої хвилі розвитку глобальної суспільної формації.

У своїй теорії технотронної ери американський політик і науковець З. Бжезинський намагається окреслити контури нового – технотронного суспільства, яке б спиралося на геополітичні та економічні результати Холодної війни і сформувалося б в країнах Західної Європи, США і Японії, а основною рисою нової економіки цих країн буде заміна важкої промисловості на високотехнологічну. Можливості постсоціалістичних країн долучитися до технотронних світових центрів американський вчений рішуче відкидав через великий розрив в їхньому соціально-економічному розвитку та неефективність радянської

та пов'язаних з нею економік. І в настанні технотронної ери чільне місце займатиме інформаційна революція, яка може принести як позитивні, так і негативні наслідки, зокрема повний контроль над особистістю через електронне стеження, в чому Бжезинський бачить ризик появи макродиктатури. Серед позитивних наслідків інформатизації та розвитку засобів масової інформації вчений називає значне послаблення політичних та соціальних конфліктів, а також ліквідацію ідеології. За Бжезинським основним фактором виробництва поряд з капіталом стає техніка, – це основа особливості технотронної ери. Водночас організація суспільства на основі техніки й комп'ютерних засобів з однієї сторони кардинально змінює культурні цінності, спричинює фрагментацію життя індивідумів, а з іншої сторони формує нову глобалізовану формацію, яка залучає широкі суспільні верстви до обговорення чи вирішення різноманітних проблемних питань. Отже, Бжезинський пішов далі теоретиків-постіндустріалістів, передбачивши настання наступної за постіндустріальною стадією розвитку глобального суспільства – технотронної та описавши основні ознаки її настання. Як показує сьогодення, окремі положення науковця вже реалізовані у розвинених країнах, зокрема у США, інші – лише розробляються. Так, наприклад, АНБ США володіє досьє на кожного жителя цієї країни за допомогою електронно-комунікаційних технологій. Дослідник не так давно скоригував деякі практичні сторони своєї теорії, доповнивши її тезою, що США зможуть в майбутньому зберегти своє глобальне лідерство в умовах побудови технотронного суспільства, якщо в їхній економіці буде максимізовано вплив шести основних чинників: використання загального економічного та інноваційного потенціалу, демографічного динамізму, мобілізації ресурсів, географічної бази та привабливості демократії [1, с. 31].

На наш погляд, ідеї Бжезинського вдало доповнює теорія комп'ютерної демократії Г. Крауха, суть якої у дослідженні визначального впливу інформаційно-комунікаційної революції на процеси трансформації демократичних інституцій та пропагуванні величезного потенціалу кібернетичних розробок для утвердження демократичних прав і свобод у світі, оскільки останні, на погляд німецького вченого, користуються загальною довірою. Також дослідник вважає, що значне поширення комп'ютерної техніки (в тому числі її відносно загальна доступність) сприяє демократизації господарського життя, зниження рівня його бюрократизації. Сьогодні ідеї Крауха втілені у системах електронного урядування, які впроваджуються останнім часом і в Україні.

На відміну від інших вчених, які розглядали постіндустріальну стадію розвитку та інформаційну еру, Раймон Арон у своїй теорії єдиного індустріального суспільства виступив з консервативними поглядами, вважаючи, що відбувається зближення капіталістичної і соціалістичної господарських систем. Як аргумент, він обґрунтовує таке зближення тим, що чистого капіталізму в реальності не існує, оскільки в ринкових умовах існує колективна (націоналізована) власність, а також окремі елементи планового державного регулювання. Для свого часу Арон по суті знайшов т.зв. «золоту середину», проте з розвалом СРСР його теорія піддалася значній ревізії, а перехідна економіка не може вважатися зразковою соціально-економічною моделлю. Однак, теорія Арона не втра-

чає своєї актуальності і сьогодні, тому що в країнах Західної Європи успішно побудовані моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки (наприклад, Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія, Німеччина, Австрія).

Концепція розвинутого постіндустріального суспільства У. Мартіна виходить з тези, що інформаційне суспільство – наступний етап розвитку постіндустріального суспільства. Цей етап наступив лише в тих країнах, які свого часу пройшли постіндустріальну стадію – тобто тріаді – США, Західна Європа, Японія (з 60–70-их рр. 20 ст.). Новий етап характеризується низкою ознак, зокрема, широким впровадженням ІКТ, підвищення на цій основі соціального рівня життя населення, демократизації, загальному доступі до інформації, високій ресурсній віддачі від неї як фактора виробництва, розвитку інформаційної культури.

Зміст позитивістської теорії морфогенезису Маргарет Арчер полягає в твердженні, що сучасна соціальна система характеризується здатністю до радикальної реструктуризації. За цією теорією соціально-економічний розвиток базується на принципах емерджентності (активності соціокультурних систем), дуальності (циклічності розвитку) та подвійного морфогенезису (формування господарських структур первинних і корпоративних агентів). Інформатизацію британська дослідниця розглядає як етап розвитку, а саме пізній період третьої стадії позитивістської періодизації філософа О. Конта.

Висновки

В розглянутих теоріях погляди на настання інформаційної ери у світі диференційовані в значній мірі. На нашу думку, слід зауважити, що масштабна інформатизація є наслідком не тільки передового розвитку ІКТ в деяких країнах, але й глобалізації. Ми вважаємо, що не можна однозначно говорити про настання інформаційного суспільства у всьому світі одночасно. Різні країни перебувають на різних стадіях ІКТ-розвитку; у зв'язку з цим існують країни, що інформатизуються (тобто в яких інформаційні технології проникають в різні галузі національної економіки й різні сфери соціально-економічного життя), країни, в яких побудовані основи інформаційного суспільства (розвинуті країни – США, Західна Європа, Японія, в яких спостерігається переважаюча частка сфери послуг загалом і значна частка ІТ зокрема). Наступним етапом, на порозі якого перебувають найбільш розвинуті в економічному плані країни світу, є побудова кібернетизованого суспільства, тобто відбуватиметься посилений розвиток і масштабна інтрузія кібернетичних технологій, які безпосередньо ґрунтуються на досягненнях ІКТ.

Список використаних джерел

1. Бжезинский З.К. Стратегический взгляд: Америка и глобальный кризис / З.К. Бжезинский. – М.: Астрель, 2013. – 288 с.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Academia, 2004. – 944 с.
3. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
4. Мартин У.Дж. Информационное общество / У.Дж. Мартин // Теория и практика общественно-научной информации. – М., 1990. – № 3. – С. 115–123.
5. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2010. – 331 с.

Підходи щодо дослідження соціальної сфери в умовах трансформації економіки

У статті проведений ґрунтовний аналіз соціальної сфери та її характеристик за працями видатних економістів. Результатом дослідження є визначення функціональної структури соціальної сфери, визначення соціальної сфери як об'єкту соціальної політики держави та узагальнена автором схема складових соціальної сфери.

Ключові слова: сталий соціальний розвиток, державне регулювання, стратегія, пріоритет.

Подходы к исследованию социальной сферы в условиях трансформации экономики

В статье проведен подробный анализ социальной сферы и ее характеристик по трудам выдающихся экономистов. Результатом исследования является определение функциональной структуры социальной сферы, определение социальной сферы как объекта социальной политики государства и обобщенная автором схема составляющих социальной сферы.

Ключевые слова: устойчивое социальное развитие, государственное регулирование, стратегия, приоритет.

Approaches to the study of the social sphere in the conditions of the economy transformation

The article gives a detailed analysis of the social sphere and its characteristics in the works of distinguished economists. The result of the study is to determine the functional structure of the social sphere, the definition of social services as an object of social policy and the author of a diagram of the components of the social sphere.

Keywords: sustainable social development, government regulation, strategy, priority.

Постановка проблеми. Метою соціально-економічних трансформацій, що відбуваються в Україні, є формування соціально орієнтованої ринкової економіки, спрямованої на забезпечення гідних умов життя та добробуту громадян. Перехід до ринкових відносин надзвичайно загострив соціальні проблеми, виявив низьку ефективність та недосконалість заходів соціальної політики, безпосереднім об'єктом якої є одна з підсистем суспільства – соціальна сфера.

Водночас, світова економічна наука виходила з активної участі соціальної сфери у виробництві ВВП, що визначає її активний характер системи її фінансового забезпечення. У більшості розвинених країн світу зростаючі потреби населення в ХХ столітті зумовили необхідність вирішення економікою двох проблем. Перша передбачала необхідність задоволення матеріальних потреб і приводила до стрімкого наповнення ринку новими товарами. Друга проблема була зумовлена появою нових потреб у розвитку освіти, охорони здоров'я, культури, охорони навколишнього середовища і соціального захисту населення, які стали важливими для забезпечення високої ефективності суспільного виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку соціальної сфери, проблеми розподілу доходів та рівня життя, соціального захисту, виробництва й надання суспільних благ і послуг, інші соціальні аспекти ринкового господарства завжди перебували у колі наукових інтересів представників різних шкіл і течій не тільки економічної, а й філософської та соціологічної наук. Вищезазначені питання розглядалися у працях В. Баумоля, Г. Беккера, Ш. Бланкарта, І. Валер-стайна, К. Ерроу, Дж. Кейнса, В. Ойкена, В. Па-

рето, А. Сена, А. Сміта, Дж. Стігліца, Т. Стюарта, Ф. Фукуями, Ф. Хайєка, К. Херрманна-Піллата тощо.

Різні аспекти розвитку соціальної сфери досліджувались в роботах відомих вітчизняних науковців: А. Гальчинського, В. Гецця, І. Гнибіденка, О. Грішнєвої, М. Долішнього, М. Карліна, В. Куценко, Е. Лібанової, І. Лукінова, П. Леоненка, В. Мандибури, О. Макарової, Б. Надточій, В. Новікова, В. Одинця, В. Онікієнка, Б. Панасюка, І. Петрової, С. Пирожкова, А. Ревенка, У. Садової, М. Соколик та багатьох інших.

Метою статті є проведення ґрунтовного дослідження соціальної сфери в умовах трансформації економіки в теоретичній площині.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній фаховій літературі існують різноманітні дослідження соціальної сфери. До 1990-х років вони ґрунтувалися переважно на марксистській теорії, відповідно до якої діяльність усього суспільства поділялася на дві сфери – сферу матеріального виробництва та та невиробничу сферу згідно концепції поділу праці на продуктивну і непродуктивну [1]. Відповідно, аналіз діяльності соціальної сфери здійснювався з позицій галузевого підходу. У радянській економічній статистиці до невиробничої сфери відносили побутові послуги, пасажирський транспорт, зв'язок (з обслуговування невиробничої діяльності), науку, культуру, освіту, охорону здоров'я, управління, діяльність громадських організацій. Функціонування невиробничої (а по суті соціальної) сфери засновувалася на перерозподілі створеного у сфері матеріального виробництва продукту за допомогою бюджетного механізму, тобто мало пасивний характер. Відповідно, основним джерелом фінансування соціальної сфери були бюджетні асигнування.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Вирішення другої проблеми привело до формування більш вузького напрямку спеціалізації економіки, що був безпосередньо пов'язаний із соціальними явищами і отримав назву суспільного сектору [2]. До цього прийнято відносити економічні об'єкти й процеси, види діяльності, безпосередньо пов'язані зі споживанням матеріальних і духовних благ, послуг, задоволенням кінцевих потреб особи, сім'ї, суспільства в цілому, що безпосередньо визначають спосіб, рівень та якість життя населення.

У сучасній літературі, як зарубіжній, так і вітчизняній, економіка соціального (або суспільного) сектору в більшості випадків досліджується з позицій теорії ринкової економіки. За словами Л.І. Якобсона [13, с. 11], суспільний сектор, будучи складовою частиною ринку, призначений для того, щоб управляти його «вади». Наразі соціальна сфера розглядається дослідниками з позицій функціонального підходу, відповідно до класифікації суспільних потреб та видів діяльності [4].

Таким чином, загальна характеристика соціальної сфери базується на положенні, що соціальна економіка охоплює широке коло економічних об'єктів і процесів, які відповідають різним напрямкам сучасних соціально-економічних досліджень.

По-перше, соціальна сфера охоплює види економічної діяльності з надання матеріальних і духовних благ, послуг, спрямованих на задоволення потреб населення, і визначає розвиток соціальної інфраструктури. Що стосується розвитку соціальної сфери, то він:

1) може бути характеризований такими поняттями, як рівень та якість життя населення, що оцінюються за допомогою ряду соціально-економічних показників;

2) органічно пов'язаний з формуванням людського капіталу, який безпосередньо залежить від розвитку системи освіти та охорони здоров'я, професійної підготовки та підвищення кваліфікації, духовного та фізичного розвитку, мобільності населення тощо;

3) безпосередньо асоціюється з питаннями соціального захисту та соціального забезпечення, оскільки існування бідності та безробіття зумовлює необхідність підтримки непрацездатних і вразливих верств суспільства за допомогою заходів соціальної політики.

4) передбачає розвиток соціальних відносин і процесів у суспільстві, що включають такі складові, як соціальна безпека та соціальна стабільність у суспільстві, а також стан соціального середовища.

5) впливає на процес економічного зростання шляхом прискорення науково-технічного прогресу, вдосконалення ринку праці та раціоналізації використання трудових ресурсів, тобто виступає одним з чинників економічного зростання.

Залежно від функціонального призначення та характеру задоволення потреб населення доцільно виділяти дві складові соціальної сфери: соціально-культурну (або власне соціальну сферу) та соціально-побутову (рис. 1.). Саме такий підхід використано як методологічну базу цього дослідження, предметом якого є винятково галузі соціально-культурної сфери.

З іншого боку, соціальний аспект поняття «соціальна сфера» включає суб'єктивне відчуття особи щодо належності до певної соціальної групи з огляду на рівень доходів, освіти, культури, стан здоров'я. Відповідно, з позицій соціального підходу, соціальна сфера як складова частина життя суспільства охоплює широке коло взаємопов'язаних відносин і процесів між людьми та їх об'єднаннями на конкретний момент, що формують соціальну структуру суспільства. Так, за визначенням В.І. Куценко, соціальна сфера – це «сукупність матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, а також різноманітних відносин, які виникають у процесі їх взаємодії» [4, с. 14]. Тобто це сфера відтворення особи, сім'ї, соціальних груп на основі забезпечення сприятливих умов праці, освіти, охорони здоров'я, зростання добробуту. На думку У.Я. Садової, у процесі дослідження соціальної сфери в центрі уваги постають соціальні відносини, що складаються між носіями соціально-економічних інтересів (окремими людьми, соціальними групами), а також відносини цієї спільноти з суспільством (діяльнісний тип взаємодії), державою (правовий тип взаємодії), соціумом (психо-інформаційно-енергетичний тип взаємодії) [5, с. 152].

У вітчизняній економічній літературі велися тривалі дискусії щодо розмежування понять «соціальна інфраструктура» та «соціальна сфера». Більшість позицій щодо трактування співвідношення цих категорій зводилися до двох основних. Перший з них об'єднував погляди на соціальну інфраструктуру як на комплекс галузей соціального призначення, тобто безпосередньо ототожнював її з власне соціальною сферою [6]. Зокрема, В.Є. Козак [4, с. 4] розглядав останню як частину галузей соціальної інфраструктури, що надають послуги, включаючи всі ланки освіти та виховання, медичне обслуговування та мережу закладів культури. Згідно з другим підходом, до соціальної інфраструктури належить сукупність матеріальних об'єктів, що забезпечують загальні умови для ефективної діяльності суспільства, тобто соціальна інфраструктура розглядається як частина соціальної сфери [8].

Ми дотримуємось останнього підходу, пропонуючи розуміти під соціальною інфраструктурою матеріальну базу соціальної сфери, тобто лише її частину. Найбільш вдалим видається визначення В.І. Куценко, яка під соціальною інфраструктурою розуміє «стійку сукупність матеріальних елементів, які ство-

	Соціально-культурна сфера	Соціально-побутова сфера
	Освіта та наукова діяльність	Житлово-комунальне господарство
	Культура і мистецтво	Громадське харчування
	Охорона здоров'я	Пасажирський транспорт
	Фізична культура і спорт	Інформаційно-комунікаційні технології
	Соціальний захист і забезпечення	

Рисунок 1. Функціональна структура соціальної сфери

рюють умови для раціональної організації основних видів діяльності людини: виробничої, суспільно-політичної, освітньої, культурної, сімейно-побутової» [4, с. 39].

На нашу думку, дослідження соціальної сфери з позицій галузевого підходу є недостатнім в умовах ринкової економіки, адже галузь об'єднує виробників послуг, а ринок – продавців і покупців. Крім того, галузевий підхід передбачає розгляд окремих складових соціальної сфери як сукупності підприємств і закладів, тобто відображає статистичну структуру галузі, а не багатофункціональну діяльність суб'єктів системи. Більш точним є визначення складових соціальної сфери як видів діяльності, що направлені на поліпшення рівня або якості життя населення. Це наближає нас до розуміння соціальної сфери як сукупності послуг, бо в економічній літературі послуга тлумачиться як специфічний продукт праці, який не набуває речової форми та споживча вартість якого полягає у корисному ефекті живої праці [9, с. 877].

Функціонування соціальної сфери визначається наданням соціальних послуг населенню, а підходи до трактування цього поняття тісно пов'язані з концепцією суспільних благ (англ. – public goods) [10], частина яких безпосередньо продукуються соціальною сферою. З огляду на це, частину таких благ доцільно називати соціальними, щоб відокремити їх від інших благ, які продукуються іншими сферами економіки. До соціальних послуг належить діяльність у сфері науки та культури, охорони здоров'я, освіти, захисту вразливих верств населення, що спрямована на розвиток людського потенціалу на рівні як окремої особи, так і суспільства в цілому. Суспільний характер цих послуг зумовлений тим, що надання їх окре-

мій особі здебільшого неможливе без одночасного надання їх іншим особам, що визначає їх «не виключність» у споживанні. Надання цих послуг новому споживачеві не потребує додаткових виробничих витрат, що визначає їх неконкурентність у споживанні; вони також не можуть бути розподілені між споживачами (неподільність). Розробка протиепідемічних програм, утримання психічно хворих осіб та дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, надання початкової освіти – це ті потреби, задоволення яких повинно брати на себе все суспільство. Тому відповідальність за отримання суспільного ефекту бере на себе держава, організовуючи надання таких послуг.

Особливість вищої освіти як економічного блага полягає в тому, що вона зумовлює позитивні зовнішні ефекти в аспекті розвитку економічної системи. Як доведено в працях О.А. Грішнєвої, високий рівень людського капіталу в економіці, пов'язаний з розвинутою системою вищої освіти в країні, як правило, позитивно корелює з високими темпами економічного зростання, загальним рівнем економічного і соціального розвитку суспільства [11].

Таким чином, діяльність соціальної сфери спрямована на надання соціально значущих послуг. На нашу думку, понятійний апарат дослідження соціальної сфери має містити термін «суспільно значущі соціальні послуги», оскільки останнім часом поняття «соціальна послуга» набуло досить вузького змісту і вживається для позначення адресних заходів, спрямованих на підтримку вразливих верств населення. Регулятивна роль держави у функціонуванні соціальної сфери полягає в тому, що вона впливає на стан і розвиток соціальних

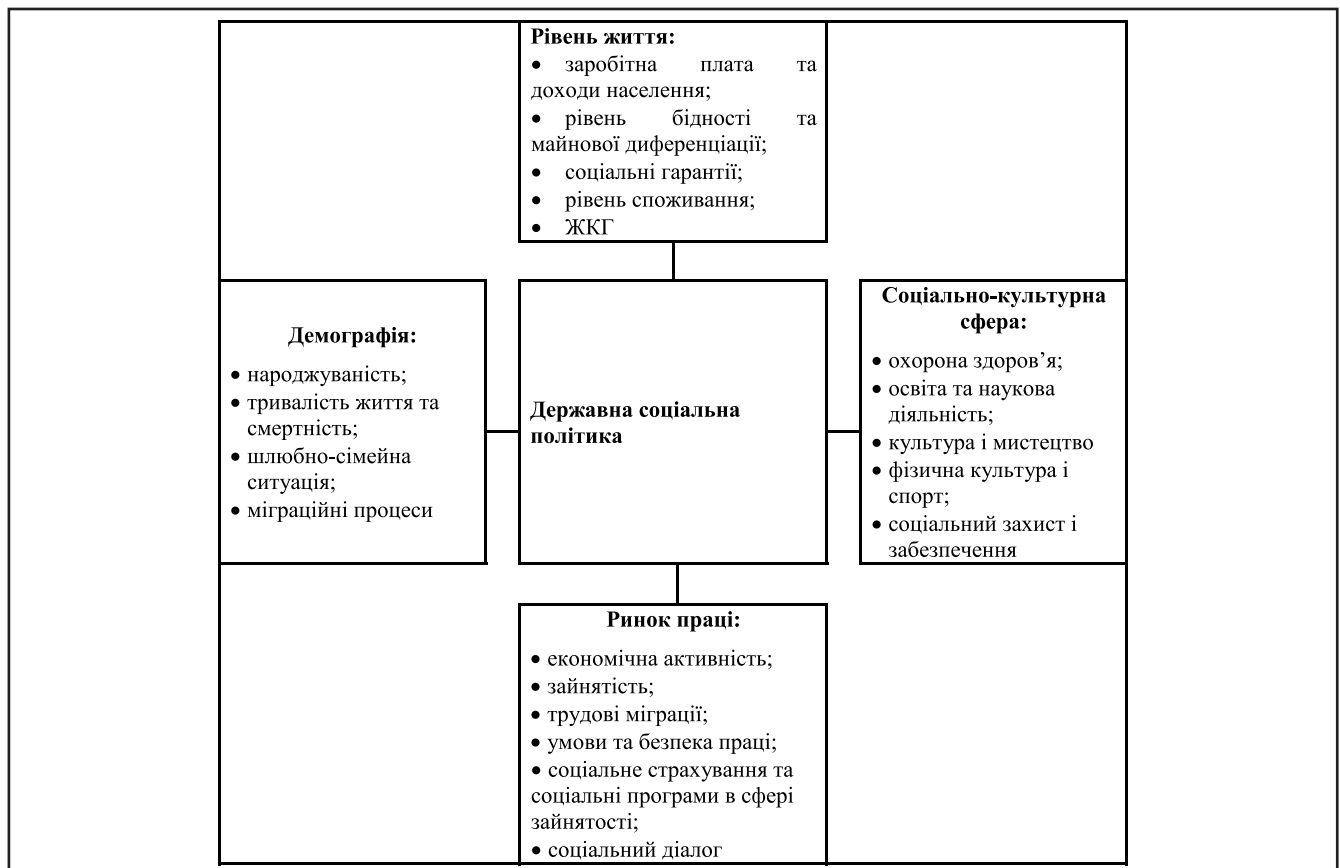


Рисунок 2. Соціальна сфера як об'єкт соціальної політики держави

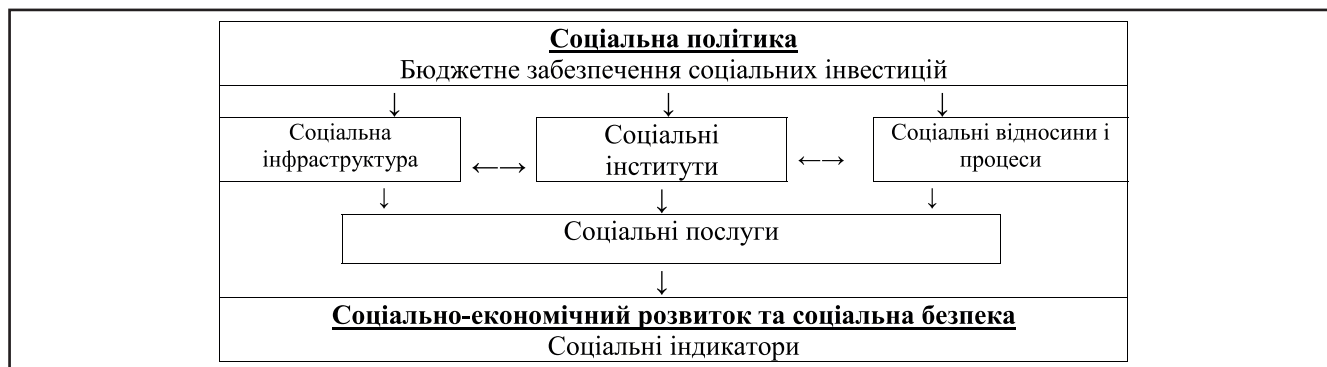


Рисунок 3. Узагальнена схема складових соціальної сфери

відносин між людьми, умови і спосіб їх життя, формування і задоволення соціальних потреб шляхом реалізації соціальної політики. За визначенням Е.М. Лібанової [12, с. 5], соціальна політика – це система управлінських, регулятивних, організаційних заходів та дій суб'єктів соціально-політичного життя, що спрямовані на формування та реалізацію соціальних потреб, що відображають життєві інтереси людини й суспільства. Метою реалізації соціальної політики є досягнення в суспільстві соціальної стабільності, створення умов для розвитку та оптимального функціонування соціальних відносин, всебічного розкриття потенціалу людини.

Соціальна політика включає систему соціального забезпечення та соціального захисту громадян, соціальних прав і гарантій, установлених законами держави, соціальних стандартів, що спираються на традиції суспільства. Проте очевидно, що соціальна сфера є лише одним з об'єктів соціальної політики держави, регулятивна діяльність якої також поширюється на сферу трудових відносин, соціально-демографічний розвиток та рівень життя населення. Наш погляд на структуру предметного поля соціальної політики та місце соціальної сфери на ньому представлений на рис. 2.

З огляду на викладене вище, пропонується визначення соціальної сфери як комплексної системи, що об'єднує види діяльності з надання суспільно значущих соціальних послуг (охорона здоров'я, освіта та наука, соціальний захист і соціальне забезпечення, духовний та фізичний розвиток тощо), які визначають можливості розвитку людського капіталу, спрямовані на підвищення рівня та якості життя населення і відповідають конкретним стандартам суспільства.

Саме такий підхід дослідження соціальної сфери обрано за методологічну базу даної роботи. Він цілком відповідає умовам ринкової економіки, коли соціальна сфера, в якій виробляється специфічний товар – соціальна послуга, входить до загальної системи економічних відносин.

Наше бачення соціальної сфери як комплексної системи взаємопов'язаних складових поєднує як економічний, так і соціальний підходи, оскільки очевидно, що надання соціальних послуг неможливо без існування відповідної інфраструктури, регулюючих інститутів та формування відносин, що виникають у процесі надання послуг (рис. 3).

Видатки на фінансове забезпечення соціальної сфери слід розглядати не як тягар «утримання» галузей соціальної сфери або вразливих категорій населення, а як соціальні інвестиції, тобто вкладення в людський розвиток, що матимуть корисний соціально-економічний ефект в майбутньому (нагромадження

людського капіталу, соціальна безпека та політична стабільність у суспільстві). Іншими словами, видатки на розвиток соціальної сфери спрямовуються на посилення соціальної орієнтації економічної системи в цілому: стимулювання економічного зростання, справедливий розподіл суспільних благ, забезпечення високого рівня життя населення, забезпечення гарантованого мінімуму освіти та медичних послуг, соціального захисту та розвитку ринку праці, досягнення соціальної стабільності.

Висновки

Однією з складових сталого соціального розвитку є соціальна сфера. Соціально-побутовий сегмент соціальної сфери спрямований на створення матеріальних умов для життєдіяльності людини, соціально-культурний – сприяє відтворенню моральних, духовних, інтелектуальних і значною мірою фізичних властивостей індивіда, формуванню його як економічно активної особистості, що, серед іншого, задовольняє вимоги суспільства до якості робочої сили.

Соціальна сфера характеризується територіальною, галузевою, функціональною та організаційною структурами. Вони відображають індивідуальні особливості соціальної інфраструктури, масштаби розвитку та регіональні пропорції надання відповідних послуг, структуру за галузевою належністю елементів, роль окремих елементів у виконанні зовнішніх і внутрішніх функцій; організаційні форми та специфіка системи управління, яка забезпечує узгоджений розвиток усіх складових соціальної сфери, що є запорукою розвитку соціальної держави.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О. В. Методологічне значення концепції кластерної економіки в управлінні підприємництвом в малих сільськогосподарських підприємствах / Ареф'єва О. В., Герасимчук Н. А. // Вісник Харківського національного університету ім.В. Н. Каразіна: Економічна серія. – № 663. – 2005. – С. 130–136.
2. Герасимчук Н. А. Підприємницький механізм ресурсозберігаючого розвитку АПК: монографія / Н. А. Герасимчук // – Київ: ТОВ «ЦП «Компрінт», 2015. – 463 с.
3. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О.А. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
4. Данилишин Б.М. Культурно-освітня сфера як соціальна база підтримки ринкової трансформації в Україні (питання теорії і практики) / Данилишин Б.М., Куценко В.І. – К.: РВПК України НАН України, 1999. – 122 с.

5. Козак В.Є. Трансформація економічних відносин у соціальній сфері / В.Є. Козак // Соціальна сфера в перехідній економіці : [зб. наук. пр.] / [відп. ред. В.М. Новіков]. – К. : НАН України ; Інститут економіки, 2000. – 132 с.
6. Куценко В. І. Розвиток соціальної сфери в умовах формування ринкових відносин (питання теорії і практики) / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Данилишин Б.М. (ред.). – К. : РВПС України НАН України, 2007. – 100 с.
7. Мазараки А.А. Народнохозяйственный комплекс и социальные проблемы / Мазараки А.А. – М. : Мысль, 1981. – 271 с.
8. Непроизводственная сфера в условиях перехода к рыночной экономике. – К. : Наук. думка. – 1993. – 65 с.
9. Садова У.Я. Регіональна соціальна політика в Україні: критерії оцінювання та показники ефективності / Садова У.Я. // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 1(9). – С. 151–166.
10. Скуратівський В. Соціальна політика : [навч. посібник] / Скуратівський В., Палій О., Лібанова Е. – К. : Видавництво УАДУ, 1997. – 235 с.
11. Шарипов А.Ю. Социальная инфраструктура в концепции ускорения / Шарипов А.Ю. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1990. – 112 с.
12. Экономическая энциклопедия / Под ред. Л.И.Абалкина ; Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика» ; Ин-т экон. РАН. – М. : ОАО Экономика, 1999. – 1055 с.
13. Яковсон Л.И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов / Яковсон Л.И. – М. : Наука, 1996. – 319 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

НАДРАГА В.І., ЧВЕРТКО Л.А. Моніторинг соціальних ризиків як складова оцінки ефективності соціальної політики.....	3
КОВАЛЬЧУК І.В. Аналіз розвитку економіки України.....	8
КОШЕЛЬ А.О. Формування організаційного механізму функціонування інституту масової оцінки земель в Україні.....	14
ЛАПАКУЛИЧ М.Ю. Система управління якістю державного фінансового контролю.....	17
КВАСОВА О.П. Державне управління фінансово-економічною безпекою ресурсного потенціалу банків України.....	20

Інноваційно-інвестиційна політика

ЧОРНИЙ Р.С. Сучасні тенденції розвитку інформаційної та кадрової складових інноваційного потенціалу агропромислового комплексу.....	25
---	----

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ШМОРГУН Л., МІДЛЯР А. Організаційно-економічна модель управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств соціально-культурного сервісу.....	29
ГЕЄЦЬ І.О., ФАРБОТА Г.Р. Формування стратегії ДП «Антонов» на міжнародному ринку виробництва військової авіаційної техніки.....	36
ГУЦУЛЯК В.Р. Інтеграційні процеси як напрям розвитку сільськогосподарських підприємств.....	45
ВАКУЛЕНКО В.Л. Основи державної політики модернізації аграрного сектору.....	47
ЗАГНІЙ О.Г. Сучасний стан та тенденції розвитку газотранспортної системи (ГТС).....	52
МАКАРЕВИЧ О.В. Сучасні підходи тлумачення сутності інтелектуального капіталу підприємства.....	57
ЛУЦЕНКО І.С. Методологічні аспекти впровадження MRP/ERP-систем у ланцюгах поставок.....	61
КОЛЬОСА Л.Л. Еколого-економічна ефективність використання земель сільськогосподарськими підприємствами.....	66
МАМАЛИГА В.М., ГОРБ І.Ю. Парадокси техніко-економічного обґрунтування вибору енергоефективного обладнання (на прикладі освітлювальних пристроїв).....	69
МЕЛЬНИКОВ О.В. Концептуальні засади забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери України.....	76
АНДРІЙЧУК В.Г., КОЛЕСНИЧЕНКО Ю.Ю. Оцінювання ефективності використання ресурсів виробничого потенціалу за критеріями «граничний продукт ресурсу – ціна ресурсу».....	80
ГАНУЦЯК-ЄФІМЕНКО Л.М. Основні напрями інноваційного розвитку підприємництва в Україні.....	86
ГУШТАН Т.В. Сутність управління асортиментом в діяльності торговельного підприємства.....	91
ДРОК П.В. Перспективи розвитку сучасної комп'ютерної графіки.....	94
ШАПОВАЛ О.Ф., САВКОВА К.Г. Інформаційні технології маркетингових комунікацій на підприємстві.....	98
ГЛАДИНЕЦЬ Н.І. Щодо інноваційних методів управління підприємствами туристичної індустрії.....	100
ФАРІОН Н.О., БУГАС В.В. Оцінка структури власності публічних акціонерних товариств в контексті захисту прав міноритарних акціонерів.....	105
ПРОЦЕНКО Я.В. Управління фінансовою стабільністю підприємств готельного господарства в умовах кризи.....	110
РАМАЗАНОВ В.А. Реалізація процесу відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу в рамках виконання плану реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України».....	115
САМОФАЛОВ П.П. Управління трансакційними витратами корпоративних структур.....	119
УС Р.Л., НЕРСЕСЯН Г.С. Іт-аудит – інструмент стратегічного управління організації.....	124
ЧУКАЄВА І.К. Державна підтримка розвитку енергетичної інфраструктури.....	128

Розвиток регіональної економіки

ГАЛАЧЕНКО О.О. Маркетингові інструменти розвитку санаторно-курортних підприємств регіону.....	133
---	-----

Соціально-трудова проблема

КУБИЦЬКИЙ Ю.С. Концепція квантової економіки у контексті оптимізації системи управління соціально-економічним розвитком села.....	137
МИХАЙЛЕНКО С.В., ЗІНЧЕНКО М.А. Трансформація доходів місцевих бюджетів у контексті бюджетної децентралізації.....	140
КОЛОДІЙЧУК А.В. Теорії інформатизації як складова теоретичного підґрунтя процесів впровадження інформаційно-комунікаційних технологій.....	144
КАЦЕЄВА Г.М. Підходи щодо дослідження соціальної сфери в умовах трансформації економіки.....	148

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– **формування цілей статті** (постановка завдання);
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (184) 2016 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуrow, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 22.09.2016 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 17,44.
Гарнітура Еуропа. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено ПП «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.